

53320

2001 MAJ 08

196

# KÜLGAZDASÁG

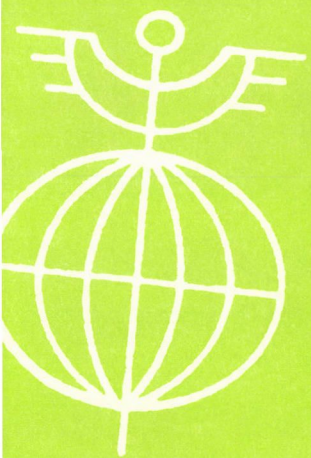


## A tartalomból:

**HAMAR JUDIT:** A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban • **INZELT ANNAMÁRIA:** Kísérlet az innovációk mérésére a szolgáltatási ágazatokban • **EURÓPAI UNIÓ: ÉLTETŐ ANDREA – MEISEL SÁNDOR:** Technikai akadályok az EU-val folytatott kereskedelemben – egy kérdőíves felmérés eredményei • **TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ:** A Gazdasági és Monetáris Unió és a magyar csatlakozás feltételrendszere (Kengyel Ákos) • **JOGI MELLÉKLET: DR. OSMAN PÉTER:** A verseny és az információk – II. rész

**XLV. évfolyam  
2001/4**

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, Vértés András.**

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

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

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

## TARTALOM

<b>Hamar Judit:</b> A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban	4
<b>Inzelt Annamária:</b> Kísérlet az innovációk mérésére a szolgáltatási ágazatokban	35

### EURÓPAI UNIÓ

<b>Éltető Andrea – Meisel Sándor:</b> Technikai akadályok az EU-val folytatott kereskedelemben – egy kérdőíves felmérés eredményei	52
--	----

### TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

A Gazdasági és Monetáris Unió és a magyar csatlakozás feltételrendszere (Kengyel Ákos)	66
---	----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	74
--------------------------------------	----

### JOGI MELLÉKLET

<b>Dr. Osman Péter:</b> A verseny és az információk – II. rész	49
--	----

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

A szerkesztésért felel: Schweitzer Iván. A szerkesztőség címe: 1081 Budapest, Csokonai utca 3. Telefon: 210-1550, 210-1551, 210-1552, 210-1553, 210-1554, 210-1555/2587 vagy 2497 mellék. Levélcím: 1389 Budapest, Postafiók 123. Kiadja a Kopint–Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1081 Budapest, Csokonai utca 3. Telefon: 303-9578. A kiadásért felel: Köves András, a Kuratórium elnöke. Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely hírlapkézbesítő postahivatalnál, a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR), 1900 Budapest, Orczy tér 1. közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215-96 162 pénzforgalmi jelzőszámra. Előfizetési díj 1 évre: 7200 Ft, fél évre: 3600 Ft, egyes szám ára: 600 Ft. Megjelenik havonta. HU ISSN 0324–4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ETO-Print Nyomdaipari Kft.-ben

Felelős vezető: Balogh Mihály

## Áprilisi számunk

a külföldi működő tőke oly sokat vitatott hazai szerepléséhez adalékot nyújtó tanulmánnyal indul. Szerzőnk elsősorban vállalati mérlegadatokat alapján veti össze a (különböző arányban) külföldi működő tőkével tevékenykedő és a hazai tőkés feldolgozóipari vállalatok különféle (döntően pénzügyi) paramétereit és eredményességi mutatóit. A cikk a legnagyobbak mellett részletesen tárgyalja a kis- és közepes vállalatok gazdasági jellemzőit is és a főbb mutatók eltéréseit a cégek tulajdonviszonyai szerinti csoportosításban. – A 20. századot (különösen annak második felét) a hagyományos mezőgazdaság és ipar gyökeres átalakulása mellett a „harmadik” szektor, a szolgáltatások előretörése jellemezte. Ez a folyamat – főképp az informatikai forradalom hatására – hallatlan mértékben felgyorsult az utolsó évtizedekben. Az igen heterogén és sajátos szolgáltatási szektor gazdálkodásának, eredményességének mutatói még kevésbé kiforrottak, különösen olyan speciális folyamat mérésében, mint az innováció. Az innováció eredményességének mérése terén így még számos feladata van a tudománynak. Cikkünk e téren is előrelépést jelent. Eközben vállalati felmérés alapján körképet kapunk a hazai szolgáltató szektor innovációs tevékenységéről, a serkentő tényezőktől kezdve a résztvevők körén, a forrásokon, a partnerkapcsolatokon, az akadályozó tényezőkön át az eredményességig. – Az Európai Unió rovatunkban megjelenő cikk hasonlóképpen vállalati felmérésre épül. Napjaink egyik fontos közgazdasági témája, hogy hol okozhat majd az EU-csatlakozás a magyar gazdaságban gondokat. A cikkben bemutatott vizsgálat az EU-ba irányuló ipari kivitelünk technikai akadályainak létét, súlyát tárja fel, vagyis azt vizsgálja, hogy milyen olyan korlátozások, követelmények vannak érvényben az EU-ban, amelyek az ipari termékekre vonatkoznak és azok megváltoztatására kényszerítenek. A magyar ipar szerkezete az elmúlt 10 évben átalakult, termékköre megújult és ez a folyamat jórészt az EU-kapcsolatokba ágyazva ment végbe – így nagy gondok nincsenek. A vizsgálat kimutatta, hogy teendői elsősorban a gépipari és a textil-, ruházati ipari vállalatoknak vannak; a hazai tulajdonú cégek helyzete rosszabb, mint a külföldi ellenőrzés alatt állóké; a kis- és középvállalatok számára súlyosabb a probléma, mint a nagyok esetében. – 2001-ben az európai Gazdasági és Monetáris Unió, az EMU már 12 taggal működik. Kétéves tevékenysége nem bizonyult problémamentesnek – a folyamatokkal és kritikákkal eddig is foglalkoztunk, és jelen cikkünk is nyújt rövid elemzést. Mindemellert semmi kétség, hogy az EMU-tagságra való felkészülést a hazai gazdaságpolitikának célként kell kezelnie. Ez pedig – mint a budapesti közgazdasági egyetemen lefolytatott kutatást összefoglaló írásból kiderül – sokkal többet jelent, átfogóbb feladat a maastrichti konvergenciakritériumok teljesítésénél. A cikk a magyar csatlakozás teljes feltételrendszerének áttekintésére törekszik.

A szerkesztő

## A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban

HAMAR JUDIT

*A külföldi működő tőke beáramlásának és a „multik” magyarországi jelenlétének gazdasági hatásairól napvilágot látott szélsőséges nézetekkel szemben a tanulmány – kiterjedt mérésekre és egyedi, vállalati mélyinterjúkra támaszkodva – a lehetőségek szerint objektív hatáselemzésre törekedett. A tényleges hatások megbízható feltárása annál is inkább szükséges, mivel az elmúlt tíz év alatt a „multik” szerepe a magyar gazdaságban igen sokrétűvé vált, a gazdaságpolitika változásával összefüggésben is sokat változott, miközben a duális gazdaság (egy fejlett, modern, exportorientált, főként külföldi tulajdonban lévő, és egy jóval hátrányosabb helyzetben lévő, hazai vállalatcsoportra, földrajzilag is elkülönülő fejlődési potenciálú területekre való kettészakadás) jelei is kimutathatóak. A gazdaságpolitika mozgástere, a kiegyensúlyozott, fenntartható gazdasági növekedés feltételeinek megteremtése, továbbfejlesztése szempontjából fontos tanulság, hogy a fenntartható növekedés és az EU-csatlakozásra való felkészülés sikere, majd a teljes jogú tagság elnyerésétől várható előnyök és hátrányok nagyságrendje és mérlege ma már az eddigieknél kisebb mértékben múlik a külföldi tőke vonzásán. Ezzel szemben nagyobb szerepe lesz a hazai befektetők, vállalkozók felzárkózásának és hátrányos helyzetük leküzdésének. Számítani lehet arra, hogy azokban az ágazatokban, ahol egy vagy több multinacionális vállalat domináns helyzetre tett szert, ezek feltehetően nagyon megnehezítik újabb szereplők, köztük újabb külföldi és még inkább a hazai kis- és középvállalatok tőlük független belépését nemcsak az export, de a hazai piacokra is.*

### A multinacionális vállalatok változó szerepe és az integrálódás főbb formái

A Magyarországon megtelepedett multinacionális vállalatok tevékenységéről – sok más fejlett országgal ellentétben – a mai napig nem készült szisztematikus regiszter. A viszonylag kevés „megbízható” információ legfőbb forrása a napi sajtó, a Világgazdaság időszakosan a témában készülő mellékletei, a Joint Venture Szövetség vagy a Multinacionális Vállalatok Szövetségének információi. (Azaz többnyire a cégek „beszélnek” magukról érdekeiknek megfelelően.) E hírek kontrollálására azonban kevés lehetőség van. A Figyelőnek a 200 legnagyobb magyar vállalatról rendszeresen megjelenő külön kiadásában (TOP 200) e cégek közül kerülnek ki azok, akik nem járulnak hozzá adataik közléséhez. A multinacionális vállalatok magyarországi leányvállalatai

---

*Hamar Judit*, a KOPINT-DATORG Rt. kutatója.

hajlandók a legkevésbé részt venni a vállalati kikérdezésekben is. (Ebben 1998-tól némi kedvező változás figyelhető meg.) A szisztematikus torzítást kiszűrő, objektív, mérhető információk legfeljebb egyedi esettanulmányok révén nyerhetők.<sup>1</sup> A vállalatok közötti kapcsolatok pedig végképp csak egyedi esetenként göngyölíthetők fel.

Ezzel szemben például Írországbán a jelentős iparfejlesztési, munkahelyteremtési, beruházási kedvezmények nyújtása az érintett cégekről széles körű, rendszeres adatgyűjtéssel jár együtt. Angliában a pénzügyminisztérium kér rendszeres időközönként információkat a „multik” profitátulálásairól a monetáris politika alakításához, és számos ipargazdasági és szociológiai kutatás segít megfelelő képet kapni e cégek tevékenységéről. Portugáliában hasonló okból tartották fenn a bejelentési kötelezettséget, és egy külön intézmény a külföldi befektetések ösztönzésére nyújt és egyben gyűjt is az ipar- és a monetáris politika céljára adatokat a külföldi tulajdonú cégekről. Magyarországon az ITD (Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Kht.) nem követi nyomon a cégek további tevékenységét. A támogatások nyújtásával sem jár együtt egy kellően frissített regiszter.

A külföldi tőkével működő vállalatok teljes körét (közel 30 ezer céget) nem célszerű a multinacionális vállalatok magyarországi érdekeltiségeivel azonosítani.

Különösen kezdetben (a kereskedelemben és szolgáltatásokban) fordult gyakran elő, hogy – korábbi kapcsolatok alapján – egy-egy osztrák vagy német vállalkozó (nem „multi”) befektetésével jött létre vegyes vállalat a piaci kapcsolatok erősítésére, az itteni alacsonyabb költségek, bérek kiaknázására. Más esetekben ugyan a befektetők háttérben nagy multinacionális cégek álltak, ez azonban nem jelent közvetlen kapcsolatot, sem integrálódást a multinacionális vállalat vagy vállalatcsoport stratégiájába. Számos esetben a külföldi befektető szakmai befektetőként jelent meg, de a tőkét biztosító csoport amerikai nyugdíjpénztár vagy más portfólió-befektető volt. Akad a befektetők között egyszerűen külföldi–magyar vegyes házaspár is, mint ahogy a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek is gyakran közvetlen beszállítói egy-egy multinacionális cégnek itthon vagy külföldön. Gyakori, főként a tengerentúli befektetők esetében, hogy valamilyik európai (osztrák, német) érdekeltségükön keresztül jelennek meg Magyarországon. A tőke eredete szerint, sokszor Európában sem lehet (igazi multi esetén nem is érdemes) megkülönböztetni a vállalatokat, és ennek alapján következtetni stratégiájukra, várható viselkedésükre.<sup>2</sup>

A rendszerváltás kezdetén a multinacionális cégek magyarországi megjelenésének legfontosabb hatása ún. „*blue chip*” jellegükben rejtett. (Török, 1994) E szerint, a nagy, világszerte ismert vállalatbirodalmak akár (relatív) kis összegű, nem túl nagy hozamot ígérő befektetései hatalmas vonzerőt jelentenek a többi tőkeerős beruházó számára.

A világ legnagyobb vállalatai – a vegyiparban, textiliparban – az első befektetők között jelentek meg Magyarországon, mint például a BASF (Kemipur Joint Veinture, továbbiakban: JV, 1989), a Höchst (1990, JV), Henkel (Tomi + Tiszamenti Vegyiművek, 1992, felvásárlás), (Metakémia+Taurus, 1990, JV), DSM (Pannonplast, 1991, JV), Rhone-Poulenc (Viatfort, 1991, részvényvásárlás), Montedison (Agrokomplex, 1991, felvásárlás). Az EU legnagyobb textil- és ruhaipari vállalatai magyarországi érdekeltisé-

<sup>1</sup> Néhány esettanulmány nyújt közvetlen, de meglehetősen eltérő tapasztalatokat a multinacionális vállalatok magyarországi tevékenységéről (főként autóiipari, élelmiszer-ipari cégek, valamint a Lehel/Elektrolux, Tungsram/General Electric).

<sup>2</sup> Például a cukoriparba befektető Beghin-Say vállalatfelvásárlásai mögött minden esetben a Feruzzi olasz tőkecsoport állt. Az, hogy a belga vagy a francia érdekeltségükön keresztül jelentek meg Magyarországon leginkább attól függött, hogy melyik anyaország nyújtott éppen nagyobb befektetési kedvezményt a kelet-közép-európai kockázatok csökkentésére.

gei: a KBC (Németország, Kelményomó R.T. 1988, JV), Coats Viyella (Nagy-Britannia, Coats Hungary LTD, 1990, JV, 60 százalék), de a Benetton, (Olaszország) vagy Hugo Boss, (Németország) értékesítés és franchise révén.

Az 50 amerikai legnagyobb multinacionális vállalatból 1995-ig már 30 jelen volt Magyarországon. (Forbes, 1995) Az amerikai működőtőke-beruházások koncentrátságuknál fogva egyben a legnagyobb befektetéseket is jelentették. (Lásd az 1. táblázatot.) A világ 50 legnagyobb multinacionális vállalatából 11 amerikai. Ezek közül hat már a kilencvenes évek elején megjelent Magyarországon. (UN, 1994)<sup>3</sup>

A Suzuki és az Opel magyarországi szervezeti típusválasztása a világ autóiparában kialakult stratégiai szövetségek magyarországi leképeződése *Török* (1994) szerint (*Culpan*, 1993 alábbi csoportosítása alapján).

A három stratégiai világcsoport:

– A General Motors mentén az USA-ban: Chevrolet, Oldsmobil, Buick, Pontiac, Japánban: Toyota, Suzuki, Isuzu, Koreában: Daewoo és Európában: Opel, Vauxhall, Saab, Lada;

– A Ford mentén az USA-ban: Ford, Lincoln, Mercury, Japánban: Mazda, Koreában: Kia, Európában: Volkswagen, Audi, Seat, Skoda, Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Renault, Peugeot, Citroën, BMW, Rover, Jaguár;

A Chrysler-csoport az USA-ban: Chrysler, Jeep, Dodge, Plymouth, Neon, Japánban: Mitsubishi, Koreában: Hunday és Európában: Volvo, Talbot.

– A multinacionális vállalatok magyarországi megjelenésének gazdasági hatásairól számos szélsőséges nézet látott napvilágot.

„Piacot vesznek”, növelik, sőt „felelősek” „a gazdaság importigényességének növekedésért”, „elavult technológiát hoznak, ha egyáltalán”, vagy ha mégis korszerű technikát, technológiát honosítanak meg, akkor „enklávékba tömörülnek”, „diffúziós hatásuk minimális”. A magyar vállalatok a „multik” beszállítóiként vagy integrált alegységként „a termelési lánc utolsó láncszemeként kiszolgáltatók, alacsony technológiai szinten (sőt a korábbiakhoz képest degradált) szerepre kényszerülnek”. (*Farkas*, 1996)

Más nézetek szerint viszont mindössze néhány nagy multinacionális cégnek tulajdonítható az elmúlt években végbement szerkezetváltás, az export vezérelte gyors gazdasági növekedés.

Eddigi kutatásaink során – bár szélsőséges esetekkel is találkozhattunk – a kirajzolódó általános kép a nagy nemzetközi cégek magyarországi jelenlétének tényleges gazdasági hatásairól összességében *Marcusen* (1997) téziseit látszik igazolni Magyarországon is.

A „multik” eleinte (gyakran minimális befektetéssel, képviseleti irodán keresztül vagy pénzügyi, gazdasági tanácsadói szerepkörben) azért jelennek meg egy új (például a magyar) piacon, hogy „megvessék a lábukat”. Ezzel egy időben vagy ezt követően az értékesítési hálózatok kifejlesztésére, helyi szolgáltatások elterjesztésére koncentrálnak. A magyarországi termelés beindításakor – ha megéri és sor kerül rá – eleinte rendszerint és értelemszerűen a már jól bevált beszállítóikra, termék- és kutatás-fejlesztési központjaikra támaszkodnak. (Természetesen ebben a fázisban elsősorban importálnak.) Ezt követően azonban (logisztikai és egyéb megfontolásokból, mint például a profit újrabefektetéséből adódó előnyök kiaknázása érdekében) kiépítik a helyi beszállítóit, szolgáltatót, banki stb. birodalmukat. A „multik” leginkább „láthatatlan tőkét” (intangible assets) exportálnak:

<sup>3</sup> Az amerikai, német, francia, japán és olasz befektetésekről részletesebben lásd „Magyarországon megvalósított működőtőke-beruházások: a tapasztalatok összehasonlítása és értékelése” című KOPINT-DATORG-tanulmányt. (1995. április, IKM-KOPINT-DATORG.)



óriási, bár nehezen (ha egyáltalán) mérhető az a technológiai, innovációs hatás (például szervezeti innováció, emberi tőkebefektetés, tudás- és készségfejlesztés), amelyet tevékenységük révén kifejtene az adott országban. A kereskedelempolitika változásával (zárt gazdaságot felváltó liberalizált piacokon), ha az egyéb feltételek (árfolyam- és adópolitika, beruházási környezet) is kedvezőek, a globális piacra irányuló exportorientált tevékenység kerülhet előtérbe. Az is egyértelmű, hogy a nagy nemzetközi cégek tömeges megjelenése óta Magyarországon eltelt öt-tíz év még mindig rövid idő a tényleges hatások megbízható feltárásához, annál is inkább, mivel ez alatt az időszak alatt a „multik” szerepe igen sokrétűvé vált, a gazdaságpolitika változásával összefüggésben is sokat változott, és egy sor területen továbbra is feltáratlan.

1. táblázat

**A legnagyobb külföldi befektetések Magyarországon 1995-ig**

Sorrend	Beruházó	Ország	Iparág	Év	Millió \$
1	Ameritech, DB Telecom, EBRD, IFC	USA, NSZK, nemzetközi	Távközlés	1993	875
2	General Electric	USA	Világítástechnika	1990	550
3	Volkswagen-Audi	NSZK	Autógyártás	1993	420
4	US West International	USA	Celluláris telefonrendszer	1990	330
5	General Motors	USA, NSZK	Autógyártás	1990	300
6	Suzuki, ITHO, IFC	Japán, nemzetközi	Autógyártás	1991	250
7	PTT Nederland, Telecom Denmark et al.	Hollandia, Dánia	Mobil távközlési rendszer	1993	250
8	Allianz	NSZK	Biztosítás	1990	220
9	Transroute Int. Banque National de Paris, Chaisse des Depots, Strabag	Franciaország, Ausztria	Útépités és üzemeltetés	1993	200
10	Alcoa	USA	Alumíniumgyártás	1992	165
11	Ferruzzi (Cereol), Unilever	Olaszország, USA, nemzetközi	Növényolajipar	1992	121
12	Guardian Glass	USA	Síküveggyártás		110
13	SANOFI	Franciaország	Gyógyszeripar		100
14	Sara Lee	USA	Élelmiszeripar	1991	100
15	Philip Morris	USA	Dohányipar	1990	79
16	Pepsico	USA	Üdítőital-gyártás	1992	78
17	Mariott	USA nemzetközi	Szállodaipar	1992	75
18	Ferruzzi, Beghin Say	Olaszország, Franciaország	Cukoripar		70
19	Total	Franciaország	PB-gázértékesítés		65
20	Royal Dutch/Shell	Hollandia, Nagy-Britannia, USA	Üzemanyag-forgalmazás	1989	63
21	Nestlé	Svájc	Édesipar	1991	61
22	Aral	Franciaország	Benzinértékesítés		57
23	Accor	Franciaország, Nagy-Britannia	Szállodaipar		52
24	Primagaz, Calor Gas	Franciaország	Palackozott gáz		50

Forrás: Bank Austria, 1995 és KOPINT-DATORG-interjúk alapján (Hamar, 1997d, 1998c).

A multinacionális cégek immár egy évtizedes magyarországi jelenlétének tapasztalatai szerint megjelenésüket gyorsan követték beszállítóik, banki és egyéb szolgáltatókat nyújtó kapcsolataik. Ezáltal feltétlenül mérsékeltek az ország – különösen kezdetben jelentős – befektetési kockázatát. A gazdaság stabilizálódásával és az exportérdekeltség javulásával párhuzamosan, élénk beruházási tevékenységük eredményeként pedig aktív – dinamizáló – résztvevői a fellendülésnek. Erre ma már számos példát találhatunk, mint például a Philips vagy a Siemens „vállalatbirodalma” (Hamar, 1997d, 1998c), vagy az IBM, mint ahogy a vámszabad területeken működő – 100 körüli – cég többsége is valamelyik nagy multinacionális csoport része.

A következőkben először – a multinacionális cégek magyarországi érdekeltségeiről megfelelő regiszter hiányában – a (részben vagy egészben) külföldi tulajdonban lévő cégek gazdaságban (és főbb gazdasági mutatóik alapján a feldolgozóiparban) betöltött szerepének alakulását mutatjuk be. Majd néhány, 1995. évi adatok alapján beazonosított multinacionális céghez kapcsolódó vállalat adatainak elemzésével próbálunk meg képet adni tevékenységük változásáról, súlyáról, jellemzőiről. Egy külön fejezetben az új kis- és középvállalati törvény meghatározásának megfelelően válogatott vállalati kör külkereskedelmi szerepét és főbb jellemzőit mutatjuk be, főbb tulajdonosi csoportok szerint. Végül néhány (reprezentatívnek korántsem tekinthető) interjú alapján próbáljuk meg felvázolni a „multiérdekeltségek” mára kialakult jellemzőit és a hazai kis- és középvállalatokra gyakorolt hatásukat.

## A külföldi működő tőke szerepe a magyar gazdaságban

A 2. táblázatból jól látható, hogy a külföldi működő tőke beáramlásának liberalizálását követő felfutás hatására a (részben vagy egészben) külföldi tulajdonban lévő cégek (a továbbiakban külföldi tőkével működő cégek) számarányuknál, a befektetett tőkénél, de a foglalkoztatottak létszáma szerinti arányuknál is nagyobb mértékben járultak hozzá a beruházásokhoz és az export növekedéséhez. Az is egyértelmű a táblázatból, hogy általában *jobban megfizetik dolgozóikat*, mint hazai társaik. (Vö. a táblázat utolsó két oszlopát.)

A külföldi tőkével működő cégek részarányváltozásának idősoraiból ugyanakkor az is kitűnik, hogy kiemelkedő „katalizátor” szerepük a gazdaság átalakulásában, a piaci reorientációban, a beruházásokban, de még a foglalkoztatásban is – a közhiedelemmel ellentétben – az átalakulási válság idején (1989–1992 között) mutatkozott meg a legérelteljesebben.

A külföldi tőkével működő cégek fontos szerepet játszottak a „válságból való kilábalás” idején is (1993-tól), terjeszkedésük azonban az utóbbi években lelassult (a vállalatok száma szerint részarányuk már 1993-tól csökken). Beruházási aktivitásuk – bár igen magas, 62 százalékos részarányról – 1995 óta relatíve (a tisztán hazai cégekhez képest) – mérséklődik, illetve stagnál. Foglalkoztatásban betöltött relatív súlyuk (az 1995-ös jelentős visszaesés után) szerény szinten (31 százalék körül) stabilizálódott. És miközben a külföldi tőke továbbra is dinamikusan áramlott az országba (lásd a táblázat 3. oszlopát), a külföldi tőkével működő cégek összes jegyzett tőkéjének a növekedése (2. oszlop, 1997-től) már elmaradt ettől. Azaz a *külföldiek egyre inkább meglévő vállalataikba fektetnek be további tőkét*, kivásárolva az állami vagy magántulajdonban lévő részvényeket, amit jelez az is, hogy a nemzetgazdaság egészében az összes külföldi tőkével működő cég átlagában a külföldi működő tőke aránya a jegyzett tőkében 1998-ban már 77 százalékot ért el. (Lásd a 3. táblázatot.)

**A külföldi tőkével működő cégek\* szerepe a magyar gazdaságban**  
(Részarány, százalék)

Vállalatok száma	Jegyzett tőke (JT)	A külföldi tőke aránya (KMT/JT)	Beruházások	Nettó árbevétel	Export**	Alkalmazottak száma	Béreköltség	
Százalék, az összes kettős könyvelést folytató vállalat = 100								
1989	9,3	7,1	1,7	11,0	4,7	10,0	Nincs adat	3,9
1990	20,6	13,5	4,6	18,0	10,8	16,5	8,1	8,9
1991	20,3	19,5	8,8	29,5	16,8	28,4	11,2	14,4
1992	21,4	17,8	10,1	n.a.	24,4	37,3	15,3	19,1
1993	22,7	26,9	15,7	48,8	33,1	50,4	20,1	27,6
1994	22,1	32,1	18,9	59,0	38,8	60,5	24,1	31,1
1995	21,1	47,0	28,3	61,8	45,0	66,0	33,0	37,1
1996	19,2	44,7	31,6	61,8	47,2	70,8	28,7	41,3
1997	17,4	48,4	35,4	59,4	50,8	77,1	31,0	44,2
1998	16,2	49,1	37,6	61,1	51,6	79,0	31,7	45,3

\* Részben vagy egészben külföldi tulajdonban lévő cégek.

\*\*A külföldi tőkével működő cégek exportrészaránya ebben a táblázatban eltér a vámstatisztika szerint számítottól, mivel itt a 100 százalékot az összes kettős könyvelést vezető cég teljes exportja jelenti, ami értelemszerűen kisebb, mint a nemzetgazdasági összes export értéke. A külföldi tőkével működő cégek export- és importarányának alakulását a külkereskedelmi vámstatisztika szerint a következő részben mutatjuk be.

*Forrás:* GM-APEH: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

**A tisztán hazai és a külföldi tőkével működő cégek tulajdonosi szerkezete, 1998-ban**  
(A vállalatcsoport jegyzett tőkéje = 100 százalék)

1998. december 31-én	Külföldi tőkével működő cégek	Nemzeti vállalat	Összes vállalat
Jegyzett tőkéből állami tulajdon	3,2	23,1	13,3
Önkormányzati	2,9	12,1	7,6
Belföldi magánszemély	3,0	19,1	11,2
Belföldi társaság	11,6	40,3	26,2
MRP-be bevont	0,2	0,9	0,6
Külföldi tulajdonban	76,5	0,0	37,6
Szövetkezeti	0,1	3,3	1,7
Egyéb tulajdon	2,4	1,2	1,8
Állami tulajdonból tartós állami	1,7	15,3	8,6
Belföldi pénzügyi tulajdon	1,2	4,5	2,9

*Megjegyzés:* A tisztán hazai tulajdonban levő (nemzeti) vállalatok tulajdonosai között kiemelkedő súllyal szereplő belföldi társaságok tulajdonosi jellemzőit az adatbázis alapján nem tudjuk beazonosítani. Nem kizárt a külföldi tőketulajdonosoknak közvetett (Magyarországon bejegyzett társaságon keresztül) befolyása ezekre a cégekre.

*Forrás:* GM-APEH: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

Mindez arra utal, hogy az utóbbi években megindult gyors gazdasági növekedés már nemcsak a külföldi tőkével működő cégek dinamikus fejlődésének köszönhető, hanem a tisztán hazai cégek egy része is be tudott kapcsolódni ebbe a folyamatba.

A külföldi tőkével működő cégek mára elért meghatározó gazdasági súlya alapján egyértelmű, hogy az eddigi fejlődés fontos hordozói voltak. A jövőben azonban éppen mai domináns részarányuk következtében már nem várható olyan látványos fejlődés ezen a téren, mint amilyen a dél-európai országokban az EU-csatlakozás idején – azt megelőzően és főként azt követően, az ír gazdaságban pedig a kilencvenes évek során – a külföldi tőkebeáramlás hatására végbement.

### **A külföldi tőkével működő cégek szerepe a gazdaság szerkezeti átalakulásában**

A 4. táblázatból látható, hogy a mezőgazdaság kivételével gyakorlatilag valamennyi gazdasági ágban már 1996-ra meghatározó súlyra tettek szert a (részben vagy egészben) külföldi tulajdonban lévő cégek, legalábbis tőkeerő szerint. Időközben azonban érdekes változások figyelhetők meg néhány ágazatban a külföldi tőkével működő cégek szerepváltozását illetően.

A vállalatok száma szerint 1992–1996<sup>4</sup> között még (az oktatás kivételével) valamennyi tevékenységi ágban gyorsan szaporodtak a külföldi tőkével működő cégek. 1996-tól 1998 végéig ugyanakkor már csak kevés új céget hoztak létre a külföldi befektetők. Az építőiparban, a pénzügyi szolgáltatások, az oktatás és az egészségügyi szolgáltatások terén pedig egyaránt csökkent a külföldi cégek száma (megszűntek, összevonták cégeiket, vagy kivonták tőkéjüket a befektetők). Új jelenség, hogy 1996-tól egy sor ágazatban már a tisztán hazai (a külföldi tőke nélkül működő) cégek száma gyorsabban nőtt, azaz a külföldi tőkével működők részaránya csökkent. (Ez alól csak a mezőgazdaság, erdő- és vadgazdálkodás, a halászat, valamint az energiatermelő szektor jelentett kivételt.) Ez a jelenség az oktatás és az egészségügyi szolgáltatások terén volt a legerőteljesebb.<sup>5</sup> De a kereskedelemben, a szálloda- és vendéglátásban vagy a pénzügyi szolgáltatások terén is jelentős koncentráció ment végbe a külföldi cégek között. A feldolgozóiparban és az építőiparban is csökkent a külföldi tőkével működő cégek részaránya az ágazat összes vállalatához képest.

Tőkeerő szerint ugyanakkor, a külföldi működő tőke részaránya az egyes ágazatok összes jegyzett tőkéjéhez viszonyítva – bár az 1992–1996 közötti időszaknál jóval szerényebb mértékben – tovább nőtt 1996 után is. A feldolgozóiparban 1998 végére már közel 60 százalékot, a pénzügyi szolgáltatások terén több mint 48 százalékot, az ingatlanügyletek, gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatásokban 46 százalékot, a kereskedelemben pedig 25 százalékot tett ki a külföldi tőke aránya az ágazatban működő valamennyi cég összes jegyzett tőkéjéhez viszonyítva. Az építőiparban, a bányászatban, az oktatás- és egészségügyben ezzel szemben relatív tőke kivonás történt. A szálloda- és vendéglátóiparban a külföldi tőke 31 százalékos részaránya 1998 végén – az 1996. évi csaknem 38 százalékos részesedéshez képest – jelentős csökkenést mutat.

<sup>4</sup> A számviteli törvény 1992-es életbelépése, valamint a tevékenységek ágazati besorolásának változása (TEAOR) miatt a külföldi tőkével működő cégek egyes ágazatokban játszott szerepének alakulását összehasonlítható módon csak 1992-től tudjuk bemutatni.

<sup>5</sup> Megjegyzendő, hogy itt csak a kettős könyvelést folytató cégek adatait tudjuk elemezni, tehát a költségvetési vagy önkormányzati, nem vállalati formában működő oktatási vagy egészségügyi intézmények nem szerepelnek az adatbázisban.

**A külföldi tőkével működő cégek szerepének változása  
(Szektoronként, 1992, 1996, 1998)**

Ágazat	A külföldi tőkével működő cégek száma			A külföldi tőkével működő cégek száma az összes vállalat százalékában			A befektetett külföldi működő tőke az összes jegyzett tőke százalékában		
	1992	1996	1998	1992	1996	1998	1992	1996	1998
Mezőgazdaság, vad- és erdőgazdálkodás	164	677	734	5,3	9,4	11,3	0,8	6,1	7,2
Halászat	2	12	16	4,7	13,2	14,8	1,5	12,3	12,9
Bányászat	45	74	75	32,8	31,8	27,0	15,0	34,9	27,0
Feldolgozóipar	2548	3893	3962	21,9	21,3	18,5	20,5	51,1	59,8
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	13	37	50	8,6	10,8	11,9	0,3	21,4	31,2
Építőipar	693	928	859	12,5	10,6	7,9	16,8	41,5	28,5
Kereskedelem, javítás	5422	9271	9324	27,5	25,2	21,6	14,9	36,2	46,2
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	433	739	809	23,7	21,4	18,3	15,9	38,6	31,2
Szállítás. Raktározás, posta, távközlés	516	698	724	23,1	17,4	14,6	2,6	22,9	22,6
Pénzügyi tevékenység	110	213	208	17,9	15,8	12,7	22,1	43,6	48,2
Ingyatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	1923	3064	3851	19,7	14,7	13,1	5,6	20,5	25,3
Oktatás	91	101	80	24,8	15,0	9,5	30,6	12,7	11,2
Egészségügy, szociális ellátás	334	128	115	19,8	12,0	6,8	7,3	45,6	28,1
Egyéb közületi szolgáltatás	69	442	436	20,4	11,0	8,2	6,6	5,2	18,7
Összes	12363	20278	21244	21,6	19,2	16,2	10,1	31,6	37,6

*Megjegyzés:* A vállalati kör valamennyi kettős könyvelést folytató cég, kivéve a csődeljárást, illetve átalakulás alatt álló cégeket.

*Forrás:* GM-APEH: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

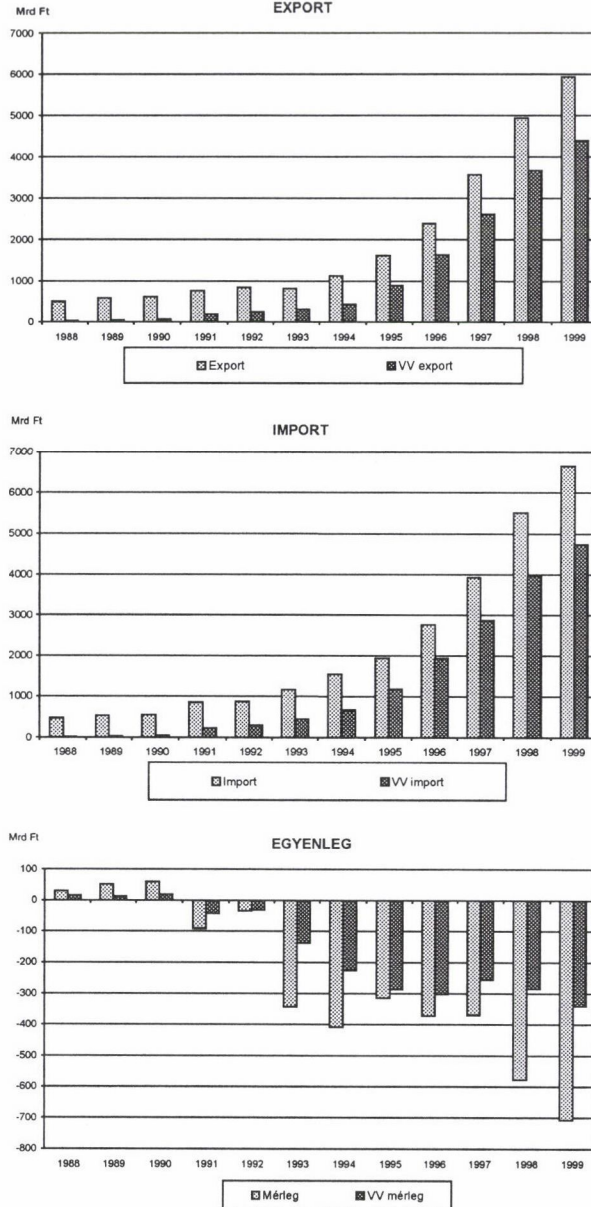
**A külföldi tőkével működő cégek szerepe a külkereskedelemben**

A 2. táblázatban a külföldi tőkével működő cégek exportarányának a kettős könyvelést folytató cégek összexportjához viszonyított részesedését vizsgáltuk. Ebben a részben az összes (vámstatisztika szerinti) külkereskedelemben való részvételük változását elemezzük. (Az 1992 előtti időszakra csak forintban, mivel ekkor még létezett a rubel- és nemrubel-forgalom, 1996-tól pedig a vámszabad területekkel együttes forgalom adatai alapján.)

A külföldi tőkével működő cégek külkereskedelmi szerepe is a rendszerváltás kezdetén, a kényszerű piacváltás idején volt egészen kiemelkedő jelentőségű. Az 1. ábrából látható, hogy arányuk – bár a rendszerváltás kezdetén alig látható nagyságrendről – az évtized elején nőtt rendkívül dinamikus. (Az exportban az 1988. évi 6,5 százalékos részarányról már 1991-ben 25 százalékra, 1992-ben pedig 30 százalékra, az importban pedig 3,7 százalékról 1991-ben 27, 1992-ben 33 százalékra nőtt részesedésük.)

A gazdaságstabilizációt követően (és a vámstatisztikának a vámszabad területek forgalmára való kiterjesztésével) az export dinamikus bővülésének fontos húzóerejét jelentették a külföldi tőkével működő cégek. Az is látható azonban, hogy egyre inkább akadnak cégek a tisztán hazai tulajdonban lévők között is, amelyek dinamikus tudták növelni kiviteltüket.

**A külföldi tőkével működő cégek  
külkereskedelmének és összes forgalmának alakulása, 1988–1999**  
(Milliárd Ft)



*Megjegyzés:* A részben vagy egészben külföldi tulajdonban lévő – az ábrán VV-vel (vegyes vállalat) jelölt –, kettős könyvelést folytató cégek külkereskedelmi forgalma és az összes (vámstatisztika szerinti) forgalom.  
*Forrás:* GM: Vámstatisztika (1991-től) és 1996-tól vámstatisztika területi forgalommal együtt.

Fontos változást mutat a külföldi tőkével működő cégek külkereskedelmi mérlegdeficithez való „hozzájárulása”: az utóbbi években a dinamikus forgalombővülés mellett a mérleghiány szerény – az összes deficit egyre kisebb hányadát kitevő – mértékben nőtt a külföldi tőkével működő cégek közvetlen forgalmában. Ez két dolgot jelenthet. Egyrészt annak egyértelmű jele, hogy a külföldi tőkével működő cégek kezdeti belföldi piacra orientálódását egy sor cég esetében erőteljes exportorientáció váltotta fel. Másrészt a hazai tulajdonú cégek egy részének (1997-től) javuló exportképességére (beszállítói tevékenységére) enged következtetni.

A fenti állítást az is bizonyítja, hogy a külföldi tőkével működő cégek részaránya 1998-ban már gyakorlatilag nem nőtt tovább, 1999-ben pedig – mind az exportban, mind az importban – néhány tizedszázalékponttal csökkent, szemben a korábbi években megfigyelhető, különösen 1995-től felerősödő tendenciával. (Lásd az 5. táblázatot.) Ez részben annak a következménye, hogy az orosz és a CEFTA-piacok beszűkülése ezeket a cégeket sem hagyta érintetlenül, másrészt jele annak, hogy most már a hazai tulajdonban lévő cégek között is akadnak szép számmal exportjukat dinamikusán növelni képes cégek. A tisztán hazai tulajdonban lévő cégek 1999 második felében megélenkülő keresletet tudták inkább kihasználni, amit jelez, hogy április végén még csaknem 75 százalék volt a külföldi tőkével működő cégek exportrészaránya, és csak ezt követően kezdett csökkenni részesedésük.

5. táblázat

**A külföldi tőkével működő cégek szerepe a külkereskedelemben**  
(Dolláralapon, százalék)

A külföldi tőkével működő cégek részaránya az	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
exportban	30,4	38,1	39,5	55,2	68,3	73,4	74,4	74,0
importban	32,8	38,7	43,7	61,0	70,1	72,9	71,8	71,2

*Forrás:* GM: Vámstatisztika alapján saját számítás.

A gazdaság jövőbeli külföldi tőkeabszorpciók képességét tehát alapvetően a gazdaság egészének fejlődési dinamizmusa határozza majd meg. Mindenképpen korlátot jelentenek azonban ezen a téren a külföldi tőketulajdonosok mára elért kiemelkedő (egy-ágazatokban, iparágakban és különösen az exportban élenjáró tevékenységek területén domináns) pozíciói.

**A multinacionális vállalatok gazdasági mutatók szerinti szerepváltozása**

*Külföldi tőke a feldolgozóiparban*

A külföldi működő tőke beáramlásának hatásaival kapcsolatosan gyakran hangzik el, hogy a külföldi befektetők tovább mélyítik azt a szakadékot, amely az ország fejlett és elmaradott iparágai, térségei között kialakult. Az ország „két részre szakadt”: egy gyorsan fejlődő, főként a külföldiek „gyarapodását” jelentő, modern, versenyképes gazdaságra és egy leszakadó, főként az ország keleti-északi felében található, szerény lehetőségekkel rendelkező hazai gazdaságra. A külföldi működőtőke-beáramlás tényleges hatásai azonban ennél a képnél sokrétűbbek. (Hamar, 1998)

A külföldi tőkével létesített vállalatok száma (főként kezdetben) egyértelműen igazolni látszott ezt a nézetet. A vegyes vállalatok zöme Budapesten jött létre, emellett a külföldi befektetők (elsősorban az osztrák kisbefektetők) valóban az osztrák–magyar határ közelében fekvő nagyobb városokban jelentek meg, korábbi határaikon átnyúló kapcsolataikra építve. Az egy-egy nagyobb vidéki vállalat kivásárlás (például a GE-Tungstam vagy a Styl stb.) szintén az ország nyugati felén történt. Újsághírek tudósítottak később Győr, Székesfehérvár, Kecskemét dinamikusan növekvő vonzerejéről, az ott megvalósított nagyszabású „zöldmezős” beruházásokról. Kétségtelen tény az is, hogy a külföldi működőtőke-beáramlás fókuszát ma is – bár csökkenő mértékben – Budapest és környéke jelenti. Budapest „túlsúlyát” ugyanakkor a rendelkezésre álló adatbázis (a kettős könyvelést folytató cégek a cégek székhelye szerinti regisztráción alapuló adóbevallásai) erősen felnagyítja.

Mégis, a közhiedelemmel ellentétben, még azokban a megyékben is, ahová relatíve (a fővárosba vagy néhány nyugat-magyarországi megyébe áramlott külföldi működőtőke-értékhez képest) alig mérhető nagyságrendben fektettek be a külföldiek, a külföldi tőkével működő cégek meghatározó részesedésre tettek szert (már 1996-ban is) az adott terület feldolgozóipari kapacitásában, nettó árbevételéből, exportjából, beruházásaiban. Jelenlétük meghatározó az egyes megyék adó- és járulékbevételeinek, valamint foglalkoztatási és bérszínvonalának alakulásában is. (Lásd részletesebben: *Hamar, 1999*)

A nagy multinacionális vállalatok által (1995-től egyre inkább a vámszabad területeken) megvalósított beruházások exportdinamizáló szerepe egyértelmű. A duális gazdaság jelei is már 1996-ban kimutathatóak voltak a feldolgozóiparban.

A külföldi működő tőke aránya 1996-ban már a feldolgozóipar jegyzett tőkéjének 51 százalékát tette ki. (Ennek 70 százaléka 90 százalék fölötti, és további 18 százaléka 50 százalék feletti külföldi tulajdoni hányadú cégek tőkeerejét gyarapította.) A külföldi tőkével működő cégek jegyzett tőkéje a feldolgozóipar összes jegyzett tőkéjének 68 százalékát tette ki. Ezek a cégek foglalkoztatták a feldolgozóipari dolgozók 40 százalékát, és fizették a bérek és bérjellegű jövedelmek 55 százalékát. A kettős könyvelésű feldolgozóipari cégek exportjának 79 százaléka, a beruházások 83 százaléka és a feldolgozóipar összes adózás előtti eredményének 86 százaléka, az adózott eredménynek pedig 91 százaléka (!) keletkezett ebben a vállalatcsoportban.

A 6. táblázatból látható, hogy a külföldi tőkével működő (relatívén egyre kevesebb cégből álló) vállalatcsoport 1996–1998 között is tovább növelte már addig is meghatározó szerepét a feldolgozóiparban. (Az adózott eredmény kivételével, ahol a külföldi tőkével működő cégek részaránya egy százalékponttal csökkent két év alatt.)

A külföldi tőkével működő cégek dominanciáját bizonyítja, hogy 1998-ban ezek a cégek adták a feldolgozóipar összes adózás előtti eredményének 87 százalékát, és az adózott eredmény 90 százalékát.<sup>6</sup> Beruházásaik a feldolgozóipar összes beruházásának 85 százalékát, az exportárbevétel több mint 86 százalékát, de a belföldi értékesítésnek is csaknem 60 százalékát a külföldi tőkével működő cégek állították elő, mint ahogy személyjellegű kifizetéseik is hasonló nagyságrendet értek el (a feldolgozóipar összes bérjellegű – tb-

<sup>6</sup> Az adózás előtti és az adózott eredmény részaránya között 1996-ban kimutatható több mint öt százalékpontos eltérés közeledése (a rés 2,5 százalékponton való szűkülése) arra enged következtetni, hogy a külföldi tőkével működő cégek adókedvezményei a tisztán hazai vállalatokhoz képest mérséklődtek (vagy az utóbbiaké növekedtek) a két év alatt.



járulessal együttes – kifizetéseikhez viszonyítva). 1998 végén már csaknem minden második foglalkoztatott külföldi tőkével működő cégnél áll alkalmazásban.

Érdekes jelenség, hogy a feldolgozóiparban megmaradt állami tulajdonnak is már több mint a fele a külföldi érdekeltségű cégekben található.

6. táblázat

**A külföldi működő tőke szerepe a feldolgozóiparban 1992, 1996, 1998  
(részesedés, százalék)**

Feldolgozóipar	A külföldi tőkével működő cégek* részaránya az összes vállalat százalékában		
	1992**	1996	1998
Vállalatok száma	20,8	21,3	18,4
A. Befektetett eszközök	29,2	71,4	76,9
Beruházások	42,5	82,5	85,3
D. Saját tőke	28,0	72,3	78,0
I. Értékesítés nettó árbevétele	27,4	64,3	71,0
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	25,7	56,5	58,1
Exportértékesítés nettó árbevétele	31,7	78,8	86,4
IV. Anyagjellegű ráfordítások	26,5	62,5	70,7
V. Személyi jellegű ráfordítások	26,6	55,1	59,9
VI. Értékcsökkenési leírás	28,5	76,6	78,8
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	-25,2	78,8	84,2
E. Adózás előtti eredmény	+18,0	85,8	87,3
F Adózott eredmény	+19,9	91,0	89,9
Jegyzett tőke	34,9	68,0	73,7
Ebből: állami tulajdon	13,7	49,8	55,0
Átlagos statisztikai állományi létszám	24,5	40,6	47,5

\* A részben vagy egészben külföldi tulajdonban lévő cégek.

\*\* Az első oszlopban a negatív előjel azt mutatja, hogy amíg a feldolgozóipar egészében veszteség keletkezett 1992-ben, addig a külföldi tőkével működő cégek (összességükben) pozitív eredményt értek el. A + jel azt jelzi, hogy a külföldi tőkével működő cégek negatív eredménye az összes feldolgozóipari veszteségnek mekkora hányadát tette ki.

Forrás: GM-APEH: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

A 7. táblázat a külföldi és a hazai tulajdonban lévő cégcsoportok főbb gazdasági mutatóinak 1992–1996 és 1996–1998 közötti alakulását mutatja be. Ebből látható, hogy a válságból való kilábalást követően (1996-tól) a külföldi tőkével működő cégek expanziója lelassult, bár exportjuk és profitjuk most is több mint megduplázódott két év alatt.

A legfontosabb – és a jövőre nézve biztató – változás azonban a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek körében következett be. Miközben foglalkoztatottjaik és tőkeállományuk továbbra is (bár a megelőző időszakhoz képest szerényebb ütemben) csökkent, adózás előtti eredményük kétszeresére nőtt, adózott eredményük pedig csaknem megháromszorozódott két év alatt. Exportértékesítésük 40 százalékkal, és beruházásuk is 37 százalékkal nőtt 1996–1998 között. Nem tartható tehát az az állítás sem, hogy a termelékenységnövekedés kizárólag a külföldi tulajdonban lévő cégek-nél következett volna be.

**A külföldi működő tőke szerepe a feldolgozóiparban  
1992, 1996, 1998  
(Növekedés, százalék)**

Feldolgozóipar	Külföldi cégek*		Hazai cégek**		Összes vállalat	
	1996/1992	1998/1996	1996/1992	1998/1996	1996/1992	1998/1996
Vállalatok száma	168,6	100,0	163,8	120,9	164,8	116,4
A. Befektetett eszközök	400,3	161,3	63,1	120,7	158,3	149,7
Beruházások	611,1	168,2	95,6	137,3	314,5	162,8
D. Saját tőke	419,9	131,3	62,3	123,8	162,2	155,9
I. Értékesítés nettó árbevétele	666,8	183,7	139,8	134,8	284,1	166,2
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	612,3	142,3	163,2	133,5	278,8	138,5
Exportértékesítés nettó árbevétele	1078,5	239,7	134,8	140,0	434,3	218,6
IV. Anyagjellegű ráfordítások	690,3	191,3	149,5	132,4	293,0	169,2
V. Személyi jellegű ráfordítások	429,0	162,4	127,0	133,0	207,3	149,2
VI. Értékcsökkenési leírás	490,2	166,4	59,5	146,7	182,3	161,8
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	4833,8	215,8	-261,7	150,5	-1545,6	201,9
E. Adózás előtti eredmény	-1265,8	233,3	-46,0	204,8	-265,8	229,3
F Adózott eredmény	-910,0	240,0	-22,3	273,0	-198,9	242,9
Jegyzett tőke	256,1	131,3	64,8	99,3	131,5	121,1
Ebből: állami	125,1	41,0	19,9	33,3	34,3	37,2
külföldi	327,9	141,6	0,0	0	327,9	141,6
Átlagos statisztikai állományi létszám	144,9	122,1	68,8	92,0	87,5	104,2

\* A részben vagy egészben külföldi tulajdonban levő cégek.

\*\* Hazai cégek = a külföldi tőke nélkül működő cégek.

\*\*\* 1996-ban valamennyi vállalatcsoport átlagában pozitív eredmény született, ezért az 1992–1996 közötti növekedés oszlopaiban negatív előjel szerepel, ha az adott vállalatcsoport átlagában, 1992-ben veszteség, 1996-ban pedig nyereség keletkezett.

*Forrás:* GM-APEH: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

A feldolgozóipar export- és versenyképességét meghatározó főbb tényezők vizsgálata 1992–1996 között a termelékenység és a vállalati eredmény (valamennyi eredményességi mutató szerint) egyértelműen javuló tendenciáját tárta fel, szoros összefüggésben az exportorientáció növekedésével. Ebben a tőkeerős, beruházni képes, hitelekhez is könnyebben hozzáférő (elsősorban és döntően külföldi tulajdonban lévő) vállalatok hatékonyságot, termelékenységet javító tevékenysége meghatározó szerepet játszott. (Hamar, 1998)

Az állami tulajdon drasztikus leépülése és a külföldi tulajdon további erőteljes térhódítása 1992–1996 között a hazai magántulajdon arányának stagnálásával (sőt 1996-ban csökkenésével) járt, szemben az 1989–1992 közötti időszak tendenciáival, amikor még a hazai magántulajdon aránynövekedése megközelítette a külföldi tulajdonét. Szembetűnő volt a tisztán hazai vállalatok tőkeszegénysége, valamint az a körülmény, hogy szerény (sőt, a vállalatcsoport átlagában négy év alatt csökkenő) beruházási aktivitás és relatíve (az adósságelengedés és bankkonszolidáció következtében is) lassan növekvő hitelek ellenére, eladósodottságuk (főként a rövid távú hitelek saját tőkéhez

viszonyított aránya) négy év alatt duplájára nőtt, és 1996-ban meghaladta a saját tőke nagyságát. (Lásd a 8. táblázatot.)

Az előzőekben vázoltak igazolni látszanak azt a gyakran hangoztatott véleményt, miszerint a gazdasági növekedés, az export látványos bővülése egy szűk vállalati kör, néhány multinacionális vállalat tevékenységének köszönhető. Kutatási eredményeink szerint azonban már 1992–1996 között sem csak ezek a cégek produkáltak pozitív eredményeket. Valamennyi vállalatcsoport eredményei lényegesen javultak a válság mélypontjához (1992-höz) képest.

A tisztán hazai tulajdonban lévő feldolgozóipari cégek 1996-ban a négy évvel korábbihoz képest átlagosan fele annyi foglalkoztatottal megkésztették exportjukat és nettó árbevételüket. Tőkearányos nyereségük sokszorosára nőtt (a 1992. évi jelentős veszteség helyett), hasonlóan a beruházásokra fordított összegek jegyzett tőkéhez viszonyított arányához – bár mindkét mutató 4-5 százalékponttal elmaradt a külföldi tőkével működő cégeké mögött.

8. táblázat

**A főbb gazdasági mutatók alakulása vállalatcsoportok szerint a feldolgozóiparban, 1992, 1996, 1998**

Főbb gazdasági mutatók	Külföldi cégek*			Hazai cégek**			Összes vállalat		
	1992	1996	1998	1992	1996	1998	1992	1996	1998
Foglalkoztatottak száma/vállalat (fő/darab)	89	76	92	72	30	23	75	40	36
Egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel (Ft/fő)	2,3	10,6	16,0	2,0	4,0	5,9	2,1	6,7	10,7
Egy foglalkoztatottra jutó exportárbevétel	0,6	4,5	8,9	0,4	0,8	1,3	0,5	2,3	4,9
Exportárbevétel az összes árbevétel százalékában (százalék)	26,3	42,5	55,5	21,3	20,6	21,3	22,7	34,7	45,6
Tőkearányos nyereség/veszteség (Üzemi eredmény a saját tőke százalékában) (százalék)	1,5	17,6	22,6	-3,0	12,4	15,1	-1,7	16,2	21,0
Üzemi eredmény a jegyzett tőke százalékában (százalék)	1,4	27,2	44,7	-3,8	15,5	23,5	-2,0	23,4	39,1
Beruházás/saját tőke (százalék)	6,8	9,9	9,9	3,6	5,5	6,1	4,5	8,7	9,1
Beruházás/jegyzett tőke (százalék)	7,2	15,3	19,6	4,8	6,9	9,5	5,6	12,6	16,9
Beruházás/külföldi tőke állomány (százalék)	10,9	20,3	24,1	0	0	0	25,7	24,6	28,3
Adózott eredmény az adózás előtti eredmény százalékában (százalék)	-126,8	91,2	93,7	-112,2	54,5	72,6	-114,8	86,0	91,1
Hosszú lejáratú kötelezettségek a saját tőke százalékában (százalék)	22,8	24,3	20,8	10,0	17,5	19,6	14,0	22,5	20,6
Rövid lejáratú kötelezettségek a saját tőke százalékában (százalék)	62,3	69,2	67,9	56,2	101,1	98,9	57,9	78,0	74,7

\* A részben vagy egészben külföldi tulajdonban levő cégek.

\*\* Hazai cégek = a külföldi tőke nélkül működő cégek.

*Megjegyzés:* 1992-ben mindkét vállalatcsoport átlagában mind az adózás előtti, mind adózott eredmény negatív volt. Ezért itt a negatív előjel azt mutatja, hogy az adózás következtében milyen mértékben nőtt meg a veszteség. 1996-ban, mivel mindkét vállalatcsoport átlagában nyereség (pozitív eredmény) képződött, a hányados az adózás pozitív eredményt csökkentő hatását mutatja.

*Forrás:* GM-APEH: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

A 8. táblázat adataiból az is kitűnik, hogy a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek termelékenység- és eredményességi mutatói is tovább javultak 1996–1998 között, a két vállalatcsoport közötti különbségek azonban a külföldi tulajdonban lévők javára továbbra is jelentősek. Sőt, egy sor mutató esetében az „olló” tovább nyílt.

Az egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel például a külföldi cégek átlagában az 1996. évi 2,5-szeres különbségről csaknem háromszorosra, az export nettó árbevételhez viszonyított aránya pedig a 1996. évi kétszeres különbségről 1998 végére 2,6-szorosára nőtt. Az egy főre jutó exportárbevétel ugyanakkor az 1996. évi kilencszeres különbségről 6-7-szeresre mérséklődött, és közeledtek a tőkearányos beruházási hányadosok is. A hazai cégek látványos eredményjavulása ellenére megmaradt a külföldi cégek fölénye a tőkearányos nyereség és az adózott eredmény adózás előtti eredményhez viszonyított nagyságrendje tekintetében is.

Feltűnő és érdekes változás figyelhető meg a vállalati méret alakulásában is a külföldi tőkével és a külföldi tőke nélkül működő cégcsoportok között. Míg 1992–1996 között mindkét vállalatcsoportban csökkent az átlagos vállalatnagyság, addig 1996–1998 között a külföldi tőkével működő cégek átlagos mérete növekedett (vagy nagyobb méretű cégek kerültek be ebbe a vállalatcsoportba), míg a tisztán hazai cégek foglalkoztatottak szerinti átlagos mérete tovább csökkent (1998 végén már csak átlag 23 fő volt, a külföldi cégek 92 fős átlagos méretéhez képest). Vagyis az 1996. évi több mint kétszeres különbség 1998-ra már négyszeresre nőtt.

A tisztán hazai tulajdonú cégek átlagosan gyengébb eredményei egyszerre tükrözték a megszűnő, csődközelben lévő, tartósan állami támogatással életben tartott cégek negatív eredményeit, a külföldi tulajdonba átkerült cégek miatt is csökkenő mutatókat, de a (nem kevés) gyorsan fejlődő hazai vállalat pozitív eredményeit is. Egyébként részben vagy egészen külföldi tulajdonban lévő cégek között is egymástól igen eltérő eredményességgel gazdálkodó cégeket találhatunk, amint azt a következő részekben láthatjuk majd.

### **A külföldi tőke szerepe a feldolgozóipar ágazataiban**

A 9. táblázatból látható, hogy a külföldi tőke a feldolgozóipar ágazatainak többségében 1998 végére meghatározó nagyságrendűvé vált. A külföldi tőke aránya ezekben a cégekben már a jegyzett tőke átlag 70–95 százalékát tette ki. Ennél alacsonyabb hányad csupán a műszergyártásban (63 százalék), a hulladék- (58 százalék) és a kőolajfeldolgozásban (55 százalék) fordult elő.

A külföldi tőke részaránya csupán a műszeriparban (30 százalék), az iroda- és számítógép-gyártásban (36 százalék), a kiadói és nyomdaiparban (31 százalék), a bútorgyártásban (43 százalék) és az egyéb járműgyártási ágban nem érte el a szakágazatok jegyzett tőkéjének a felét.

Az egyes szakágazatban dolgozóknak általában fele-kétharmada (a kőolajfeldolgozásban csaknem 100 százaléka) külföldi tőkével működő cégeknél talált munkát. A ffeldolgozás, kiadói és nyomdaipar, hulladékfeldolgozás és a bútorgyártás területén is minden harmadik-negyedik dolgozó külföldi tőkével működő cégnél dolgozott. Az iroda- és számítógép-, műszer-, egyéb járműgyártás, ruhaipar esetében is a dolgozók csaknem fele, harmada külföldi cégnél állt alkalmazásban.

**A külföldi tőke szerepe a feldolgozóipar ágazataiban 1998. december 31-én**  
(Részarány százalékban, a szakágazat egésze = 100)

Külföldi tőkével működő cégek	Vállalatok száma	Jegyzett tőke (JT)	Létszám	KMT/JT	KMT /ágazati összes JT
15 Élelmiszer, ital	16,7	71,5	41,9	86,3	61,7
16 Dohánytermék	75,0	95,7	88,1	92,1	88,1
17 Textilia, textiláru	23,2	57,2	42,0	83,5	47,8
18 Ruházati termék, szőrmekikészítés	19,2	59,8	36,9	86,5	51,7
19 Bőrkikészítés, táska, lábbeli	30,8	69,5	52,9	74,0	51,4
20 Fafeldolgozás, fonott áru	15,9	56,7	25,2	91,5	51,9
21 Papír, papírtermék	18,6	72,9	53,8	97,9	71,4
22 Kiadói, nyomdai tevékenység	13,2	40,9	25,6	74,6	30,5
23 Kokszyártás, kőolaj-feldolgozás	30,8	99,9	99,8	54,6	54,6
24 Vegyi anyag, termék	28,3	83,7	72,2	69,4	58,1
25 Gumi-, műanyag termék	23,9	65,5	47,3	85,1	55,7
26 Egyéb nemfém ásványi termék	21,6	82,8	50,4	88,0	72,9
27 Fém alapanyaggyártás	24,0	71,3	41,3	77,4	55,2
28 Fémfeldolgozási termék	16,4	65,3	37,4	90,5	59,1
29 Gép, berendezés	19,0	62,8	42,4	80,6	50,6
30 Irodagép, számítógépgyártás	17,4	37,9	38,5	94,8	35,9
31 Máshova nem sorolt villamos gép, készülék	18,9	87,6	69,7	93,8	82,2
32 Híradástechnikai termék, készülék	23,8	82,1	55,7	96,1	79,0
33 Műszergyártás	18,5	46,9	43,9	63,4	29,7
34 Járműgyártás	35,8	96,2	78,5	79,6	76,6
35 Egyéb jármű gyártása	24,0	61,3	48,8	70,2	43,1
36 Bútorgyártás, máshova nem sorolt feldolgozóipari termék	14,0	45,3	27,6	95,0	43,0
37 Nyersanyag visszanyerése hulladékból	20,6	20,9	28,7	58,4	12,2

*Megjegyzés:* Valamennyi kettős könyvelést folytató cég, kivéve a csődeljárás, illetve átalakulás alatt álló cégeket.

*Forrás:* GM-APEH: Kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

*A 200 legnagyobb cégből (1995-ben beazonosított) „multiérdekeltségek” jellemzőinek alakulása 1998-ban*

A Figyelő 200-as toplistájából (az árbevétel szerint legnagyobb magyar vállalatok) tulajdonosok szerint is beazonosítható 158 cég közül 82-ben volt külföldi tulajdonos. Ebből 46 cég anyavállalata szerepelt a Fortune magazin világranglistája élén álló – árbevétel alapján legnagyobb – 500 multinacionális cég között. Magyarországi befektetések a távközlésre (26 százalék), a feldolgozóiparra (12 százalék), a kereskedelemre és az építőiparra (3-3 százalék) összpontosultak (pénzügyi és kiegészítő szolgáltatások nélkül).<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Ez utóbbi két tevékenységi körben is jelentős szerepük volt a multinacionális cégeknek, a felmérés azonban erre a speciális területre nem terjedt ki. (Multinfo, 1996)

Az 1995-ben beazonosított 82 cég – ezek a „multiérdekeltségek – az összes (kettős könyvelést folytató) vállalat jegyzett tőkéjéből mindössze 6 százalékkal részesedett, az összes külföldi működőtőke-állománynak azonban egyötöde ezekbe a cégekbe áramlott, és néhány szakágzatban csaknem kizárólagos pozícióra tettek szert.

Például a fényforrás és világítóberendezések gyártása 95 százaléka, távközlés 87 százaléka, növényolajipar 83, üdítőitalok gyártása 81 százaléka, a fémfeldolgozás 80 százaléka, a máshová nem sorolt élelmiszerek gyártása 81 százaléka tartozott ezeknek a cégeknek az irányítása alá. A dohánytermékek gyártása (64 százaléka), a közúti járműgyártás (58 százaléka), a veszélyes hulladékok kezelése (56 százaléka), a fémmegmunkálás és felületkezelés (55 százaléka) terén is domináns piaci részesedést értek el. Az édesipar, tisztítószer, kozmetikumok, üzemyanyagok kiskereskedelme, valamint az építési és épületgépi szerelőipar jegyzett tőkéjéből is jelentős, de nem meghatározó volt a részarányuk 1995-ben.

A vizsgált cégek a távközlésben és az építőiparban relatíve jelentős tőkebefektetéssel viszonylag alacsonyabb árbevételű termékeket gyártottak, míg a kereskedelemben, a közúti járműgyártásban, a közszükségleti cikkek előállításában kisebb alaptőkével magasabb árbevételű termékeket gyártottak a többi vállalattal összehasonlítva. Hasonló volt a helyzet a villamosenergia, gáz-, hő- és vízellátásban is.

A vizsgált multinacionális cégek általában jóval kevesebb foglalkoztatottal dolgoztak, mint a többi vállalat: a foglalkoztatottak 2,9 százalékaival a jegyzett tőke 6 százalékát, a nettó árbevétel 7 százalékát állították elő. Termelékenységük átlagosan több mint a duplája volt a vállalati átlagnak. Ez azonban jelentősen szóródott tevékenységek szerint (hasonlóan az elért vállalati eredmény nagyságához).

A távközlésben, a közúti teherszállítás terén vagy az édesipari termékek gyártásában az átlag alatt maradt termelékenységük, míg a közúti járműgyártásban négyeszeres, a fémmegmunkálásban és az ipari gázgyártásban hét-nyolcszoros mutatót értek el. Az árbevétel-arányos (üzemi) eredmény átlag 4 százalékos mutatója mögött a távközlés és a közúti teherszállítás jelentős vesztesége húzódott, míg a fényforrásgyártás, a növényolajipar, villamos háztartási cikkek, dohány- és hűtőtechnikai cikkek gyártásában az átlagnál nagyobb és számottevő nyereséget értek el.

A vizsgált multinacionális cégek átlagában alig volt jellemző a külföldi tőkével működő vállalatoknál megfigyelhető kiemelkedő exportorientáltság (az összes exportnak mindössze 8 százaléka származott ezektől a cégektől), míg az importban sokkal intenzívebben vettek részt (13 százalékos arányt értek el). Ez az „eredmény” azonban az egyes vállalatok egymástól igen eltérő tevékenységének eredőjeként állt elő.<sup>8</sup> (Több, termelését csaknem teljes mértékben exportáló, és ehhez képest relatíve szerény importtal rendelkező cég mellett, főként – a mintában kiemelkedő súllyal szereplő – a csaknem kizárólag importtermékek hazai értékesítésére létesült képviselői, kereskedő, értékesítő cégek tevékenysége játszott szerepet).

1998-ra érdekes változások figyelhetők meg ebben a vállalati körben is. Az 1995-ben beazonosított 82 cégből 1998-ban öt<sup>9</sup> már nem szerepelt a kettős könyvelést foly-

<sup>8</sup> Az adatokat is szolgáltató 79 cégből 47 kereskedelmi és 3 szolgáltató tevékenységet folytató, 6 pusztán képviselői vagy képviselői iroda volt, és csupán 24 foglalkozott többé-kevésbé termeléssel is.

<sup>9</sup> Technotrade-Toshiba Irodagép Kft., a Nissan Hungaria Ker. Bt., a Digital 2002 Rt., a Sandoz Pharma, az Opel Magyarország Autóforgalmazó Kft.

tató cégek között. Az egyik (1995-ben még textiliparba tartozó) cég 1998-ban már a papíripart jelölte meg fő tevékenységéként, hasonlóan egy gépipari céghez, amelyik a járműgyártásba lett átsorolva. Három gyógyszergyártó és egy kozmetikai cikket előállító cég, valamint egy (a Siemens érdekeltségébe tartozó) építőipari cég a nagykereskedelemben került át.

10a táblázat

**A Figyelő TOP 200 legnagyobb cégből  
a „multiérdekeltségű” szakágazatok szerinti súlya 1998-ban**

Szakágazat	MULTI95*			MULTI95 az összes vállalat százalékában			
	Cég szám	KMT/ JT	Létszám	Vállalat- szám	Jegyzett tőke	KMT	Létszám
	Darab	Százalék	Fő	Százalék	Százalék	Százalék	Százalék
21 Papír, papírtermék	1	100	357	0,40	5,9	8,3	3,1
24 Vegyi anyag, termék	6	99,7	3962	1,08	8,0	13,7	9,6
28 Fémfeldolgozás	2	100,0	3095	0,07	18,7	31,7	5,0
29 Gép, berendezés	4	92,7	4200	0,16	7,3	13,3	6,1
31 Máshova nem sorolt villamos gép, készülék	2	100,0	10671	0,27	38,4	46,8	23,1
32 Híradástechnikai termék, készülék	5	100,0	1559	0,84	12,9	16,4	4,6
34 Járműgyártás	3	99,2	5478	1,40	35,6	46,1	17,8
<i>D Feldolgozóipar összesen</i>	<i>23</i>	<i>99,3</i>	<i>29322</i>	<i>0,11</i>	<i>7,2</i>	<i>11,9</i>	<i>3,8</i>
40 Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vzellátás	2	78,9	2996	0,93	5,5	12,2	5,3
50 Jármű-, üzemanyag-kereskedelem	13	89,1	917	0,23	22,1	38,0	2,1
51 Nagykereskedelem	36	93,5	5625	0,15	8,3	16,1	4,2
52 Kiskereskedelem	1	100,0	21	0,01	0,0	0,0	0,0
<i>G Kereskedelem, járműjavítás</i>	<i>50</i>	<i>91,9</i>	<i>6563</i>	<i>0,12</i>	<i>7,4</i>	<i>14,7</i>	<i>2,1</i>
72 Számítástechnikai tevékenység	2	100,0	336	0,06	0,8	3,0	2,1
<i>Összesen</i>	<i>77</i>	<i>92,5</i>	<i>39217</i>	<i>0,06</i>	<i>3,3</i>	<i>8,1</i>	<i>2,0</i>

10b táblázat

**A Figyelő TOP 200 legnagyobb cégből  
a „multiérdekeltségű” főbb gazdasági mutatói szakágazatok szerint, 1998-ban**

A3	Jegyzett tőke	KMT	Nettó árbevétel	Üzemi eredmény	Adózott eredmény	Létszám	Árbevétel-arányos üzemi eredmény, százalék	
			Százalék, 1995=100				1995	1998
21	143,2	143,2	196,0	0,3	-45,4	160,1	17,1	2,8
24	113,1	120,5	200,8	0,6	112,6	84,9	35,7	2,9
28	100,0	139,7	278,2	-3,4	-199,0	12,1	-6,5	4,0
29	199,7	191,5	213,7	0,0	3055,8	112,4	-164,9	7,1
31	98,3	100,9	192,8	-8,3	294,9	31,3	-7,3	21,1
32	248,1	290,1	207,7	-1,6	365,3	1139,8	-11,8	7,9
34	119,8	136,0	452,6	6,5	475,0	25,2	7,3	9,6
40	100,0	165,0	225,8	-11,2	-281,4	29,2	-1,5	6,3
50	162,5	149,7	237,9	43,5	8,4	651,5	0,1	1,1
51	189,2	181,0	233,0	-4,0	-403,2	189,2	-2,2	3,5
52	100,0	100,0	115,2	-0,5	11,9	47,4	-8,2	3,5
72	526,7	526,7	558,0	-7,8	1486,0	68,1	-1,1	1,7

\* A Figyelő TOP 200 1995. alapján beazonosított multiérdekeltségek

Forrás: Figyelő és a vállalati adóbevallások alapján saját számítás.

Az 1998-ban is működő 77 cég az összes árbevételnek 8 százalékát, az összes kettős könyvelést folytató cég jegyzett tőkéjének pedig már csak 3,3 százalékát és a külföldi működőtőke-állománynak is csupán 8 százalékát tudhatták magukénak. (Lásd a 10a. és 10b. táblázatot.) Azaz, a külföldi működőtőke-beáramlás elsődleges célpontjait 1995–1998 között nem ezek a cégek jelentették. Átlagos hatékonyságuk azonban – vállalatonként százalékos szóródás mellett – továbbra is kimagasló: az összes foglalkoztatott 2 százalékával az összes üzemi eredmény (és az adózott eredménynek is) 22 százalékát hozták létre. Export-orientációjuk is lényegesen javult 1995 óta: a 82 cég közül 1999-ben 60 cég vett rész közvetlenül az exportban és 71 az importban, részarányuk az összes exportban 23 százalékot, az összes importban pedig 20 százalékot tett ki.

Egyértelmű tehát, hogy – vállalatonként igen eltérő dinamika és eredményesség eredőjeként – nem ezek voltak a legdinamikusabban és legeredményesebben fejlődő cégek a vizsgált időszakban. Exportorientációjuk jelentős javulása ellenére nem tartható az az állítás, miszerint „néhány „multin” múlik a magyar gazdaság és export dinamikus fejlődése. Ugyanakkor (közvetlen külkereskedelmi forgalmuk alakulása alapján) úgy tűnik, hogy ma már inkább a globális piacra, mint a hazai piacra orientálódnak.

Vizsgálatunk eredményei (az 1995. évi TOP200 cégből beazonosítható „multi-érdekeltségű” véletlenszerűen kialakult összetétele is) azokat a nézeteket igazolják, melyek szerint a nagy világcégek eleinte csak kis tőkével, a piacon való megjelenés érdekében fektetnek be. Viszonylag szerény jelenlétüket az intenzív és Magyarországon még nem megszokott hirdetések, reklámkampányok, az ismert vagy gyorsan ismertté váló márkanevek is a ténylegesnél jóval nagyobbak tüntetik fel, miközben egyes területeken már valóban meghatározó szerepre tettek szert. Tevékenységük gyorsan változik, miközben számos más cég is megjelenik a külföldi tőkével működő cégek között. Több, igen pozitív példa is akad közöttük, ahol a munkakapcsolatok révén – bár nehezen számszerűsíthető, sokszor nem látható módon, de – pozitív diffúziós hatások is kimutathatóak.

Beazonosításukat, tényleges szerepük mérhetőségét – tevékenységük gyakori változása mellett – az is nehezíti, hogy például termelőegységük közvetlen külkereskedelmi tevékenysége mellett, több, külön (más törzsszámon bejegyzett) nagykereskedelmi vagy vám-szabad területi cégeiken keresztül is részt vesznek a külkereskedelemben. (Például a termelő cég jelentős exportőr, míg a vállalatcsoporthoz tartozó kereskedő cég elsősorban importál. Ez is csak akkor derül ki, ha az adott cég nevében szerepel az anyacég vagy vállalatcsoport neve). Azaz, tényleges külkereskedelmi hatásuk szisztematikus mérésére ma nincs mód, ehhez együttes, vállalatcsoportokra kialakított regiszterre lenne szükség.

Szerepük megítélését a vállalatméret szerinti szelektálás sem segíti. A következő részben ugyanis látni fogjuk, hogy a kis- és középvállalatok (a kis- és középvállalat törvény kritériumai szerint az 1998. évi vállalati adatok alapján válogatott cégek) között is szép számmal szerepelnek külföldi érdekeltségűek. A kép tehát a vártnál (illetve sokak által véltnél) sokkal bonyolultabb és mindenképpen további kutatást igényel.

Az azonban az eddigiek alapján is egyértelműnek látszik, hogy a továbbfejlődés és az EU-csatlakozásra való felkészülés sikere, majd a teljes jogú tagság elnyerésétől várható előnyök és hátrányok nagyságrendje és mérése ma már az eddigieknél kisebb mértékben múlik a külföldi tőke vonzásán, ezzel szemben nagyobb szerepe lesz a hazai befektetők, vállalkozók felzárkózásának és hátrányos helyzetük leküzdésének. Számítani lehet arra, hogy azokban az ágazatokban, ahol egy vagy több multinacionális vállalat domináns helyzetre tett szert, ezek feltehetően megnehezítik az újabb szereplők (köztük újabb külföldi befektetők, de még inkább a hazai kis- és középvállalatok) tőlük független belépését a piacra.



## Helyzetkép: a kis- és középvállalatok heterogenitása, tulajdonosi és gazdasági jellemzőik alakulása és az EU-csatlakozás várható hatásai

A kis- és középvállalatok, vállalkozások fejlődése – különösen a rendszerváltás kezdetén – a gazdasági és politikai változások egyik leglátványosabb, a rendszerváltást generáló területe volt. A már korábban is (az 1968-as reformtörekvések óta) meglévő, látens, időről időre megélénkülő, majd a politika – és a versenytől féltő nagyvállalatok – nyomására visszaszorított vállalkozási kedv a rendszerváltást követően soha nem látott mértékben lendült fel.

A vállalkozásalapítás alanyi joggá válása (1988–1989-es törvények), a külföldi működőtőke-beáramlás és a külkereskedelem liberalizálása (1989–1991), majd a külkereskedelem állami monopóliumának megszűnése alapvető feltétele volt a vállalatok méret- és tulajdonosi szerkezetében a rendszerváltást követően bekövetkezett robbanásszerű fejlődésnek. A magyar gazdaság vállalati szerkezetére az elmúlt negyven évben jellemzővé vált ún. „fordított piramis”<sup>10</sup> néhány év alatt „talpára” állt, és az európai fejlett országokéhoz hasonló vállalatszerkezet alakult ki.

A mára elért eredményeket jelzi, hogy ennek a vállalati körnek a részesedése a magyar gazdaságban jórészt elérte (vállalatszám szerint meghaladja) a fejlett országok átlagát. Az Európai Unióban a vállalatok 95 százaléka kis- és középvállalat. A foglalkoztatottak több mint kétharmada ezekben a vállalatokban dolgozik: az iparban ez az arány 60 százalékos és a szolgáltatásokban 75 százalék. (EU, 1999). Magyarországon a mintegy egymillió bejegyzett vállalkozásból működő közel 800 ezer cég<sup>11</sup> 98 százaléka tartozik a kis- és középvállalatok kategóriájába. Ez a vállalati kör állítja elő a GDP csaknem felét, és 1-1,5 millióra becsülhető az általuk (rész- vagy teljes munkaidőben) foglalkoztatottak száma (KSH-adatok).

A kis- és középvállalatok köre<sup>12</sup> rendkívül heterogén. Egyaránt tartalmazza a nagy multinacionális cégek néhány fős magyarországi érdekeltségeit, a gyorsan fejlődő, többnyire külföldi tőkével – sokszor vámszabad területen – működő, jelentős exportőr feldolgozóipari cégeket, de a néhány fős, hazai magántulajdonban lévő cégeket éppúgy, mint a korábbi nagyvállalatok létszámleépítések, telephelyeladások, tevékenységek szerint is szétváló, önállósuló részlegeit.

A minivállalatok rendkívül népes kategóriája a jelentős árbevételt produkáló néhány fős cégek mellett a nulla foglalkoztatottal, speciális tevékenységre – például vagyionkezelésre – elkülönült vállalati egységeket, vagy a fő foglalkozás mellett létesített betéti társaságokat, kft.-ket (valamint a foglalkoztatásra vonatkozó adatközlést elmulasztó nagycégeket) is magában foglalja. Az ingatlanügyletekkel, bérbeadással foglalkozó cégek nagy

<sup>10</sup> Az egyes tevékenységekre szakosított, monopol- vagy „kvázi” monopolpozícióban lévő állami nagyvállalatok, hierarchikus állami irányítási és minimális horizontális vállalati kapcsolattal, kevés, többnyire a nagyvállalatokhoz hierarchikusan kapcsolódó állami vagy „szocialista” középvállalat, és bár szám szerint nem kevés, de elenyésző szerepet betöltő, vegetáló, félig vagy egészen a szürkegazdasághoz tartozó kisvállalati körből álló struktúra. (Vö. Schweitzer, 1982).

<sup>11</sup> Működőnek számítanak azok a vállalkozások, amelyek a tárgyévben, illetve az előző év során adóbevallást (társasági adó, áfa stb.) készítettek, illetve amelyek a tárgyévben alakultak. Regisztráltak, de nem működőnek számítanak azok a vállalkozások, amelyek megszűntek, de adminisztratív okokból még szerepelnek a nyilvántartásban, vagy több éve felszámolás alatt állnak, gazdasági tevékenységet nem folytatnak, vagy tevékenységüket megszüntették, vagy még nem kezdték meg, és amelyek elsődlegesen nem vállalkozási célból alakultak (építőipari közösségek, társasházak, lakásszövetkezetek, vízközmű-társulások), amelyek vállalkozói tevékenységet csak esetlegesen végeznek (egyéni vállalkozók egy része). 1997-től a lakásszövetkezetek a működő vállalkozások közé tartoznak.

<sup>12</sup> Az OECD ajánlása szerint 1992-től a 300 főnél, 1996-tól a 250 főnél kevesebbet foglalkoztató cégeket sorolják ebbe a körbe.

száma például a lakásszövetkezetek, társasházak működő vállalkozásként való számbavételével is összefügg. Nem jelentéktelen a kényszervállalkozók vegetáló csoportja sem.

A következőkben tehát – a szélsőséges esetek kiszűrése érdekében – a kis- és középvállalatok gazdasági szerepét, versenyképességét, az EU-csatlakozástól várható hatásokat, a kettős könyvelést folytató cégek közül – az 1999-ben elfogadott kis- és középvállalati törvényben megadott kritériumoknak megfelelően – leválogatott cégek adóbevallásai (APEH) és a külkereskedelmi (vám-) statisztika adatai alapján mutatjuk be.

A kis- és középvállalati törvény definíciója szerint az 1–250 főt foglalkoztató, 4 milliárd forintnál kisebb árbevétellel és 2,7 milliárd forintnál kisebb mérlegfőösszeggel rendelkező cégek tekinthetők kis- és középvállalatnak. A „független” vállalat kritériuma pedig előírja, hogy az állami és intézményi befektetők együttes tulajdonhányada nem érheti el a jegyzett tőke 25 százalékát.

Megjegyzendő, hogy az összes 1998-ban (130 835) kettős könyvelést folytató cég száma drasztikusan csökken (96 665-re), ha a nulla foglalkoztatottal, nulla árbevétellel és nulla mérlegfőösszeggel rendelkező cégeket leválogatjuk. A mérlegfőösszeg, a nettó árbevétel, valamint az állami és intézményi tulajdon törvényben megszabott felső korlátja további 3207 céget zár ki a kis- és középvállalatok köréből.

A kis- és középvállalatok expanziója kezdetben egy sor területen katalizátorszerepet játszott. A korábban a feketegazdaság részét képező vállalkozások a legális gazdaság (legalábbis regisztrált) részévé váltak, élénkült a verseny. Fontos szerepük volt a hagyományos irányítási és intézményi rendszer gyors erodálásában is. Egy sor korábban nem létező tevékenységet és teljesen új vállalat-, termelés- és piacszervezési metódust honosítottak meg. Az átalakulási válságot túlélő (nem kevés) kis- és középvállalat átlagában növekvő mértékű nyereség képződött, jelentős adóbefizetőkké váltak, és javuló versenyképességüket bizonyította gyorsan növekvő külkereskedelmi aktivitásuk is.

A kis- és középvállalatok versenyképességének és világgpiaci integrálódásának gyors fejlődését jelzi, hogy már 1992-ben az exportáló cégek között 4679 és az importálók között 8616 kis- és középvállalatot találtunk (a kis- és középvállalati törvénynek megfelelő, 1998-as adatok szerint leválogatott vállalati körből). Számuk évről évre gyarapodott, egészen 1998-ig. 1999-ben azonban az exportban 11 555 kis- és középvállalat vett részt (az előző évi 12253 céggel szemben), és az importban számuk 19 214 volt (az előző évi 20 177 céggel szemben). (Lásd a 11. táblázatot.)

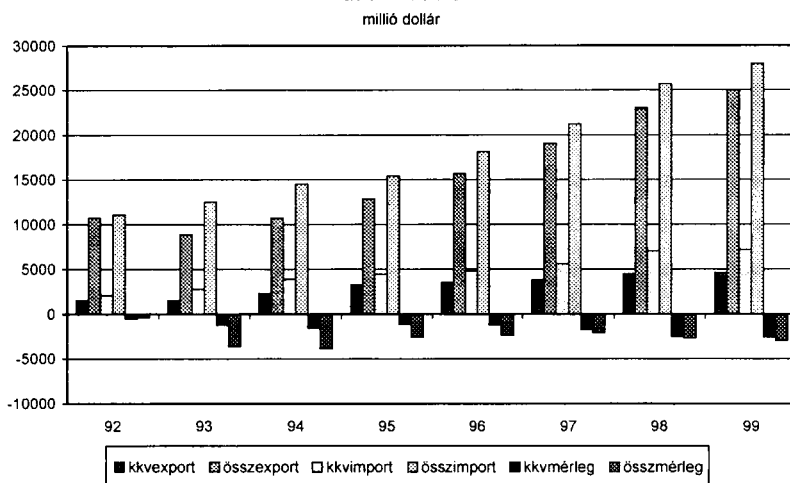
Külkereskedelmi aktivitásuk alakulását a következő, 2. ábra mutatja be. Ebből jól látható, hogy a vizsgált időszakban (a kis- és középvállalati törvény szerint leválogatott) kis- és középvállalatok külkereskedelmi forgalma is dinamikusan bővült (részben a külkereskedelembé bekapcsolódó vállalati kör szám szerinti növekedése következtében). 1995-ben már az összes exportnak egynegyedét, az összes importnak pedig 29 százalékát ezek a cégek bonyolították. A külkereskedelmi deficitnek 45 százaléka keletkezett ebben a vállalati körben.<sup>13</sup> 1996-tól – a külkereskedelmi statisztikának a vám-

<sup>13</sup> Korábbi vizsgálatainkban a kis- és középvállalatként az 1–300 főt foglalkoztató valamennyi kettős könyvelést folytató cégre végeztünk számításokat. E szerint 1990-ben a mérlegbeszámolót készítő, összesen 27840 cégből 19339 (69 százalék) vállalat tartozott a kis- és középvállalatok körébe, és ebből 1991-ben már 4458 cég vett részt az exportban és 7453 cég az importban. Az 1994 végén kettős könyvelést folytató vállalati körből (78 412 cég) már 55 000 (71 százalék) volt kis- és középvállalat, és ebből 1995-ben már 17 641 KKV vett részt a külkereskedelemben. A kis- és középvállalatok exportaránya 1991-ről 1995-re 20 százalékról 39 százalékra emelkedett. A kis- és középvállalatok tevékenységének import intenzitását mutatja, hogy már 1991-ben a teljes importforgalom 27 százalékát ezek a cégek bonyolították, és ez az arány 1995-ben már az összes import több mint felére (51 százalékra) emelkedett.

szabad területek forgalmára való kiterjesztését követően – ugyanakkor a kis- és középvállalatok exportdinamikája már minden évben elmaradt az összes forgalom növekedési ütemétől, és külkereskedelmi forgalmukban csaknem a teljes mérleghiánnyal azonos nagyságrendű deficit keletkezett.

2. ábra

### A kis- és középvállalatok külkereskedelmi szerepének alakulása 1992–1998



Megjegyzés: kis- és középvállalatok = a kettős könyvelést folytató cégek közül (a 1998-as adatok szerint) a kis- és középvállalati törvény kritériumainak megfelelő cégek.

Forrás: GM: Vámstatisztika (1996-től vámszabad területekkel együtt).

11. táblázat

### A kis- és középvállalatok külkereskedelmi forgalmának alakulása 1992–1999, dolláralapon (Növekedés és részarány)

	Exportáló kis- és középvállalatok száma	Kis- és középvállalatok exportja	Összes export	Kis- és középvállalatok importja	Összes import	Importáló kis- és középvállalatok száma	Kis- és középvállalatok exportja	Kis- és középvállalatok importja	Kis- és középvállalat egyenlege	Előző év = 100	
										az összforgalom százalékában	
1992	4678	100	100	100	100	8616	14,4	18,7	146,6		
1993	5766	100,1	83,2	134,9	113,2	10072	17,3	22,3	34,5		
1994	6980	149,1	120,1	139,7	116,1	12792	21,5	26,8	41,6		
1995	8431	142,0	120,2	113,6	106,3	14013	25,3	28,6	45,0		
1996	9299	108,3	122,0	107,9	117,3	15577	22,5	26,3	51,2		
1997	10 685	108,0	121,6	117,1	117,0	17984	20,0	26,4	83,5		
1998	12 253	117,0	120,4	125,3	121,1	20177	19,4	27,3	94,3		
1999	11 555	102,9	108,7	102,4	109,0	19214	18,4	25,6	86,4		

Megjegyzés: Kis- és középvállalatok = a kettős könyvelést folytató cégek közül (a 1998-as adatok szerint) a kis- és középvállalati törvény kritériumainak megfelelő cégek.

Forrás: GM: Vámstatisztika (1996-től vámszabad területekkel együtt).

A kis- és középvállalatok kezdettől fogva a fejlett országokkal való kapcsolatok kiépítésére koncentráltak. Az alábbi táblázat adatait az összes külkereskedelmi forgalom piacszerkezetével egybevetve azt látjuk, hogy 1996-ban a kis- és középvállalatok exportjában a fejlett országok – és azon belül is az EU 15 országa – valamivel nagyobb súlyt (77, illetve 71 százalékot) képviseltek, mint az összes forgalomban (76 és 70 százalék) (Lásd a 12. táblázatot). Hasonlóan, a környező országok (CEFTA) felé is aktívabbak voltak, mint nagyobb társaik. A volt szovjet (főként az orosz) piacokon ugyanakkor kevésbé bizonyultak versenyképesnek: már 1996-ban összes exportjuknak mindössze 7,6 százalékát (illetve 4,3 százalékát) értékesítették itt. 1999-re ez az arány drasztikusan tovább csökkent, miközben a CEFTA-országokban jobban sikerült megtartani pozícióikat (11 százalék, szemben az összes exportban elért 7,8 százalékos részaránnyal). Az EU piacain (és kisebb mértékben a fejlődő és egyéb országok piacain) ezzel szemben 1999-ben a pozícióik határozott romlása figyelhető meg. (Lásd a 13. táblázatban export-részarányuk jelentős csökkenését.)

Beszerezéseik is nagyobb mértékben koncentráálódtak az EU-, illetve a CEFTA-országokra. 1999-ben azonban mind az EU-ban (de még inkább a fejlődő országokban és főként Kínában) vásárlásaikkal is háttérbe szorultak nagyobb társaikkal szemben.

12. táblázat

**A kis- és középvállalatok külkereskedelmi forgalmának piacszerkezete 1996–1999**  
(Megoszlás, százalék)

Országcsoportok	Export		Import	
	1996	1999	1996	1999
Fejlett országok	76,5	80,2	78,9	79,6
Ebből: EU	70,9	74,7	70,1	69,4
Németország	35,8	39,1	27,4	27,5
Közép- és kelet-európai országok	21,0	17,5	13,2	11,9
Ebből: CEFTA	9,7	11,0	9,3	9,6
Oroszország	4,3	1,5	2,1	1,0
Fejlődő országok	1,6	1,7	5,4	5,8
Máshova nem sorolt országok	0,9	0,6	2,4	2,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: GM: Vámstatisztika (vámszabad területekkel együtt)

13. táblázat

**A kis- és középvállalatok részesedése a külkereskedelmi forgalomból**  
**főbb piacok szerint 1996–1999**

(Összforgalom = 100 százalék, dollár alapon)

	Kis- és középvállalat/összes export		Kis- és középvállalat/összes import	
	1996	1999	1996	1999
Fejlett országok	22,6	17,6	29,1	27,4
Ebből: EU (15)	22,9	18,0	29,7	27,6
Közép- és kelet-európai országok	23,8	26,0	16,4	21,3
Ebből: CEFTA	29,5	25,7	31,6	33,9
Fejlődő országok	11,3	9,8	23,9	17,1
Máshova nem sorolt országok	24,3	17,0	46,6	29,2
Összesen	22,5	18,4	26,3	25,6

Megjegyzés: Kis- és középvállalatok = a kettős könyvelést folytató cégek közül (a 1998-as adatok szerint) a kis- és középvállalat törvény kritériumainak megfelelő cégek.

Forrás: GM: Vámstatisztika (vámszabad területekkel együtt)

A kis- és középvállalatok versenyképességének alakulását külkereskedelmi tevékenységük termékszerkezeti változásai is jól tükrözik. A kis- és középvállalatok külkereskedelmének termékszerkezetében a teljes forgalomhoz hasonló tendenciák mentek végbe, azonban jellegzetes eltérések mellett.

A kis- és középvállalatok exportjában az élelmiszertermékek mindvégig nagyobb súllyal szerepeltek, mint az összes exportban (1992-ben 28, illetve 21 százalék), és bár a kis- és középvállalatok kivitelében is jelentősen csökkent az élelmiszerek súlya, még 1999-ben is exportjukban közel kétszer akkora részt tettek ki (15 százalékot), mint az összes exportban (8 százalék).

A kis- és középvállalatok kivitele is egyértelműen a feldolgozott termékek felé tolódott el (az 1992. évi 64 százalékról 1996-ban már 71, 1999-ben pedig 79 százalék), ennek mértéke és összetétele azonban jellegzetesen eltért a teljes forgalom tendenciáitól. A gépek, berendezések exportaránya a kis- és középvállalatok kivitelében valamivel alacsonyabb arányról és szerényebb mértékben nőtt, mint az összes forgalomban. (Az 1992. évi közel 1/5-ös arányról 1996-ra 23 és 1999-re 29 százalékra, az összes export 21, 36, illetve 57 százalékos arányszámaival szemben). A nem gépi feldolgozott termékek ugyanakkor a kis- és középvállalatok kivitelének egyre nagyobb hányadát tették ki, szemben az összes exportbeli csökkenő részesedésükkel.

14. táblázat

**A kis- és középvállalatok külkereskedelmi forgalmának termékszerkezete**  
(Megoszlás, százalék)

	Export			Import		
	1992	1996	1999	1992	1996	1999
Élelmiszer, ital, dohány (0+1)	28,1	21,0	15,0	5,3	4,7	4,4
Nyersanyagok (2+4)	7,2	7,5	6,1	3,8	4,2	3,3
Energiahordozók (3)	0,3	0,3	0,1	1,0	2,4	0,8
Feldolgozott termékek (5+6+8+9)	44,8	47,8	49,4	53,6	60,6	58,6
Gépek, gépi berendezések (7)	19,6	23,4	29,3	36,3	28,2	32,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: GM: Vámstatisztika (1996-tól vámszabad területekkel együtt).

A kis- és középvállalatok behozatalában az *élelmiszerimport* részaránya – értékének közel háromszoros növekedése ellenére – 1992–1999 között folyamatosan mérséklődött, de kisebb mértékben, mint az összes forgalomban. Az *energiahordozók* importja a kis- és középvállalatok behozatalában mindig jóval kisebb súlyt képviselt, mint az összes forgalomban, csökkenni azonban csak 1996-tól kezdett. A *nem gépi feldolgozott termékek* behozatala ezzel szemben a kis- és középvállalatok importjának mindvégig nagyobb és (1996-ig) növekvő hányadát tette ki. (Az összes forgalomban ezzel szemben az 1992. évi 46 százalékról 1996-ra 44, és 1999-re 39 százalékra csökkent az árucsoport súlya.) A *gépek és gépi berendezések* importaránya is sajátosan alakult a kis- és középvállalatok forgalmában: míg az összes importban folyamatosan emelkedett az árucsoport részaránya 1992–1999 között, addig a kis- és középvállalatok esetében 1996-ig jelentősen mérséklődött, és csupán 1996-tól kezdett növekedni.

A fenti változások eredményeként a kis- és középvállalatok forgalmának (a 1992. évi importtöbblet csaknem ötszörösét kitevő) deficitje 1999-ben már 75 százalékban a nem gépi feldolgozott termékek forgalmában keletkezett. Az élelmiszerek (és kisebb mértékben a nyersanyagok) forgalmának exporttöbblete ugyanakkor a deficit egyre kisebb hányadát kompenzálta (a két árucsoport együtt 1992-ben még a kis- és közép-

vállalatok külkereskedelmi deficitjét 67 százalékkal mérsékelte, 1999-ben már csak 14,4, illetve 1,7 százalékkal).

A kis- és középvállalatok gépkülkereskedelmének importtöbblete értékben ugyan megháromszorozódott 1992–1999 között, összes külkereskedelmi deficitjüknek azonban egyre kisebb hányada (1992-ben 85, 1999-ben 39 százaléka) keletkezett ebben az árucsoportban.

A kis- és középvállalatok külkereskedelmi versenyképességének gyors növekedését jelzi, hogy amíg 1992-ben az összes élelmiszerkivitelt 19 százalékát produkálták, addig 1996-ban már 1/3-át, és 1999-ben pedig 35 százalékát a kis- és középvállalatok állították elő. A nem gépi feldolgozott termékek összes exportjában is megkétszerezték részesedésüket 1992–1996 között, és 1999-ben megközelítette részarányuk a 30 százalékot. A gép- és berendezésexportba ugyanakkor csak szerény mértékben tudtak bekapcsolódni (az 1992. évi 13,6 százalékos részesedést 1996-ra mindössze 14,5 százalékra tudták növelni). 1999-ben pedig részarányuk több mint hat százalékponttal csökkent. A vám-szabadterületek nyújtotta előnyök tehát egyértelműen a nagyobb cégek számára voltak kihasználhatók. (Lásd a 15. táblázatot.)

15. táblázat

**A kis- és középvállalatok részesedése a külkereskedelmi forgalomból  
főbb termékcsoportok szerint 1992–1996–1999**  
(Összes forgalom = 100 százalék)

	Exportrészesedés			Importrészesedés		
	1992	1996*	1999	1992	1996*	1999
Élelmiszer, ital, dohány (0+1)	18,5	31,1	34,6	18,0	27,3	37,3
Nyersanyagok (2+4)	15,5	38,4	45,2	17,1	31,2	37,4
Energiahordozók (3)	1,1	2,3	1,5	1,2	5,2	3,4
Feldolgozott termékek (5+6+8+9)	13,6	26,4	29,6	22,0	36,1	39,1
Gépek, gépi berendezések (7)	13,6	14,5	9,4	22,7	20,8	16,8
Összesen	14,4	22,5	18,4	18,7	26,3	25,6

Forrás: GM: Vámstatisztika (1996-tól vámszabad területekkel együtt).

A kis- és középvállalatok külpiaci integrálódása is szervesen összefüggött a külföldi működőtőke-befektetésekkel. 1998-ban az összes külföldi tőkével működő cég közel fele (12 827 cég) a kis- és középvállalati törvény szerint leválogatott (összesen 93 458 cégből álló) kis- és középvállalati körbe tartozott. Az 1998 végéig összesen befektetett külföldi működő tőke 17 százaléka a kis- és középvállalatok tőkeerejét gyarapította.<sup>14</sup> A hazai magántőke 78 százaléka (80 123 cégben), a még meglévő szövetkezeti tulajdon 79 százaléka (1740 cég) és a dolgozói tulajdonnak 28 százaléka ebben a szektorban található. Mindössze 417 kis- és középvállalat esetében volt az állami és intézményi befektetők együttes tulajdoni hányada kisebb, mint a jegyzett tőke 25 százaléka. (A belföldi társaságok tőkéjének 28 százaléka, az állami tulajdon 0,2 és a pénzintézetek tőkéjének 0,5 százaléka működött a szektorban.)

A kis- és középvállalatok gazdasági jelentőségét mutatja, hogy az összes (kettős könyvelést folytató) vállalat adóbefizetésének 31 százaléka, a tb-járulék 36 százaléka, a kifizetett bérek és bérjellegű jövedelmek 44 százaléka ebben a szektorban keletkezett 1998-ban. A kis-

<sup>14</sup> Megjegyzendő, hogy a külföldi működőtőke-állománynak 12 százaléka olyan cégeknél jelent meg az 1998-as adatok szerint, amelyekben nem volt foglalkoztatott (vagy elfelejtették jelenteni), a mérleg-főösszeg 0 volt, és nem volt árbevétel sem. A kis- és középvállalati törvény szerint értelmezett kis- és középvállalati kör lényegesen lecsökkentette a szektorban található külföldi tőke értékét (1997-ben az 1–250 főre kiszámított érték 40 százalék feletti részesedést mutatott).

és középvállalatok az összes foglalkoztatott 49 százalékával, a jegyzett tőke 24 százalékával, a befektetett eszközök egyötödével a belföldi értékesítés 46 százalékát és a (kettős könyvelést folytató) cégek exportértékesítésének egyötödét produkálták. Relatív szerény eszközellátottságuk ellenére 1998-ban beruházási tevékenységük is intenzívebbé vált: a vállalati beruházásoknak 27 százaléka már ebben a szektorban realizálódott.

16. táblázat

**A feldolgozóipari kis- és középvállalatok  
főbb jellemzői tulajdonosi csoportok szerint 1998-ban**

Megoszlás	100 százalék külföldi	Külföldi vegyes	100 százalék belföldi magán- személy	Hazai vegyes
Vállalatszám	1178	1580	11 631	2385
Átlagos statisztikai állományi létszám	44 909	49 898	146 231	83 780
Megoszlás: összes kis- és középvállalat = 100				
Vállalatszám	7,0	9,4	69,3	14,2
Átlagos statisztikai állományi létszám	13,8	15,4	45,0	25,8
A: Befektetett eszközök	23,8	22,8	29,7	23,7
Műszaki berendezések, gépek, járművek	25,8	23,1	31,6	19,5
Beruházások	28,9	27,4	27,6	16,1
III. Befektetett eszközök	6,1	19,5	34,5	39,9
Eszközök (aktívák) összesen	23,6	21,7	31,5	23,2
D Saját tőke	20,1	22,8	30,1	27,0
I. Jegyzett tőke	26,6	23,6	17,4	32,5
VI. Mérleg szerinti eredmény	16,7	18,7	65,8	-1,2
Beruházási és fejlesztési hitelek	35,4	26,8	25,0	12,8
01 Belföldi értékesítés nettó árbevétele	13,1	15,3	46,0	25,6
02 Exportértékesítés nettó árbevétele	33,9	29,0	22,4	14,7
I. Értékesítés nettó árbevétele	17,9	18,4	40,6	23,1
08 Alvállalkozói teljesítmények értéke	13,0	15,4	51,3	20,3
IV Anyagiilegű ráfordítások	16,4	17,5	42,7	23,4
09 Bérköltség	19,7	19,4	33,1	27,8
11 Társadalombiztosítási járulék	19,0	19,2	34,0	27,8
V. Személyi jellegű ráfordítások	19,1	19,2	34,0	27,8
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye.	14,9	23,7	50,2	11,2
13 Kapott osztalék és részesedés	6,0	12,1	47,1	34,8
E Adózás előtti eredmény	16,9	23,2	51,4	8,4
XIII Adófizetési kötelezettség	15,2	17,9	50,6	16,3
F Adózott eredmény	17,4	24,6	51,7	6,3
19 Fizetett (jövőbeli) osztalék	18,1	33,5	34,5	13,9

*Megjegyzés:* A kis- és középvállalat törvény kritériumai szerint leválogatott vállalati kör.

*Forrás:* GM-APEH: A kettős könyvelést folytató cégek adóbevallásai alapján saját számítások.

A vállalatok száma szerint a legtöbb kis- és középvállalat a kereskedelem (32 289) és a szolgáltatásokban (elsősorban az ingatlanügyletekkel, számítástechnikai és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatásokban, összesen 18 655 cég) jött létre.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Az építőiparban 8458, a mezőgazdaságban 4481, a szállítás, raktározás, távközlés szakágazatban 3835, a szállodai és vendéglátó szolgáltatásban 3080, az egyéb szolgáltatások kategóriájában 2897, de az egészségügyi és szociális szolgáltató tevékenységet végzők között is 1236, és a kettős könyvelést folytató oktató intézmények között is akadt 551 kis- és középvállalat.

A kis- és középvállalatok 18 százaléka (16 774 vállalat) (tőkeerő szerint 23 százaléka) a feldolgozóiparban működött 1998-ban. A feldolgozóipari kis- és középvállalatok az ágazat állóeszközeinek egyötödével, a külföldi működő tőke 16 százalékaival, a foglalkoztatottak 43 százalékával a belföldi értékesítés 37 százalékát és (a kettős könyvelést folytató cégek) exportértékesítésének 13 százalékát állították elő. Ez a vállalati kör fizette a feldolgozóipari bérek (és bérterhek) 33 százalékát. Adófizetési kötelezettségük ugyanakkor meghaladta a nagyvállalatokét: a feldolgozóipari cégektől beszedett adók 44 százaléka származott ettől a szektortól. A kis- és középvállalatok hátrányos helyzetére utal az is, hogy bár a feldolgozóipar üzemi eredményének közel 1/5-e itt keletkezett, az adózott eredménynek csupán 16,5 százaléka maradt ebben a vállalati körben. A kis- és középvállalatok beruházási aktivitása a feldolgozóiparban is élénkebbé vált: a beruházások 20 százalékát a kis- és középvállalatok eszközölték, és ehhez már növekvő mértékben hosszú lejáratú beruházási és fejlesztési hiteleket (20 százalék) is igénybe vettek. Ennek ellenére a kis- és középvállalatok továbbra is megtakarító-finanszírozó szerepet játszottak (a hosszú lejáratú bankbetétek 35 százaléka ehhez a vállalati körhöz tartozott).

17. táblázat

**A feldolgozóipari kis- és középvállalatok  
főbb gazdasági mutatói tulajdonosi csoportok szerint 1998-ban**

Főbb gazdasági mutatók	100 százalék külföldi	Külföldi vegyes	100 százalék belföldi magán- személy	Hazai vegyes	Összes kis- és közép- vállalat
Átlagos vállalatméret (Fő/db)	38	32	13	35	19
	Millió Ft/fő				
Egy foglalkoztatottra jutó árbevétel	8,4	7,8	5,9	5,8	6,5
Egy foglalkoztatottra jutó exportárbevétel	3,6	2,8	0,7	0,8	1,5
(Eszköz/létszám)	6,9	5,7	2,8	3,6	4,0
	Százalék				
Exportárbevétel/nettó árbevétel	43,3	36,1	12,6	14,6	22,9
Üzemi eredmény/saját tőke	15,4	21,5	34,7	8,6	20,8
Üzemi eredmény/jegyzett tőke	17,7	31,7	91,2	10,9	31,6
Árbevétel-arányos üzemi eredmény	4,4	6,8	6,6	2,6	5,3
Beruházások a saját tőke százalékában	14,4	12,0	9,2	6,0	10,0
Beruházás/jegyzett tőke	16,6	17,7	24,1	7,5	15,2
Beruházások /KMT	16,6	27,8	0	0	36,6
Beruházási hitel a beruházások százalékában	131,1	104,4	96,9	85,4	107,0
Beruházási hitel a sajáttőke százalékában	18,9	12,5	8,9	5,1	10,7
Adózott eredmény/adózás előtti eredmény	81,3	84,0	79,6	59,8	79,3
Fizetett adó az üzemi eredmény százalékában	19,9	14,7	19,5	28,4	19,4
Egy főre jutó bérköltség	0,8	0,8	0,4	0,6	0,6
Egy főre jutó személyjellegű kifizetés	1,3	1,2	0,7	1,0	1,0
Kifizetett osztalék/üzemi eredmény	43,6	50,8	24,6	44,6	35,9
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	47,6	28,3	25,3	14,1	27,4
Rövid lejáratú kötelezettség/saját tőke	125,8	95,2	121,8	86,3	107,0

*Forrás:* GM: Vámstatistika (1996-tól vámszabad területekkel együtt).



A feldolgozóiparban működő (kettős könyvelést folytató) kis- és közép-vállalatokat (a vállalatok száma szerint) a tisztán hazai magántulajdonban lévő cégek dominálták: a kis- és középvállalatok 69 százaléka (11 631 cég) hazai magánszemélyek tulajdonát képezte. A feldolgozóipari kis- és középvállalatok foglalkoztatottjainak közel fele (45 százalék, 146 ezer fő) ezeknél a cégeknél állt alkalmazásban. Viszonylag kevés eszközzel (a befektetett eszközök alig 30 százalékaival), főként munkajényes tevékenységekre és elsősorban a belföldi piac ellátására specializálódtak. Mindössze 2315 cég vett részt ebből a körből az exportértékesítésben (a feldolgozóipari kis- és középvállalatok exportértékesítésének mindössze 22 százaléka keletkezett ebben a vállalati körben) és a tisztán magánszemélyek tulajdonában lévő cégek nettó árbevételében volt messze a legalacsonyabb az exportértékesítés részaránya (13 százalék). Viszonylag szerény eszköz- és tőkeellátottságukból eredő hátrányos helyzetük különösen a tisztán külföldi és a külföldi vegyes tulajdonú kis- és középvállalatokkal összevetve feltűnő (lásd 16. és 17. táblázatokat). Örvendetes ugyanakkor, hogy gazdasági eredményeik ma már kevésbé maradnak el az azonos kategóriájú külföldi (vagy részben külföldi) tulajdonban lévő cégekétől, mint korábban.

18. táblázat

**A feldolgozóipari kis- és középvállalatok tulajdonosi szerkezete  
tulajdonosi csoportok szerint 1998-ban**  
(Megoszlás, az összes kis- és középvállalat = 100)

Megoszlás	100 százalék külföldi	Külföldi vegyes	100 százalék belföldi magánszemély	Hazai vegyes
Jegyzett tőke dec. 31-én	26,6	23,6	17,4	32,5
Jegyzett tőkéből állami	0,0	17,4	0,0	82,6
Önkormányzati	0,0	20,8	0,0	79,2
Belföldi magánszemély	0,0	10,2	67,5	22,3
Belföldi társaság	0,0	19,4	0,0	80,6
MRP-be bevont	0,0	6,2	0,0	93,8
Külföldi tulajdonban	63,9	36,1	0,0	0,0
Szövetkezeti	0,0	5,0	0,0	95,0
Egyéb tulajdon	0,0	20,1	0,0	79,9
Állami tulajdonból tartós állami	0,0	43,0	0,0	57,0
Belföldi pénzügyi tulajdon.	0,0	52,4	0,0	47,6
„Független” vállalatok*	0,0	21,5	0,0	78,5

\* A kis- és középvállalati törvény szerint a jegyzett tőke 25 százalékát meg nem haladó állami és intézményi tulajdonhányadú vállalatok.

Forrás: GM: Vámstatisztika (1996-tól vámszabad területekkel együtt).

**A kis- és középvállalatok fejlődését segítő eszközök**

Az 1999 végén az Országgyűlés által elfogadott kis- és középvállalati törvény célja a jogi viszonyok átláthatóságának megteremtése – az EU mikro-, kis- és középvállalatok fogalmi meghatározásának megfelelő definíció átvétele, a kormány által támogatni kívánt vállalkozói kör meghatározása – volt.

Az EU támogatások majdani elnyeréséhez szükséges felkészülés fontos feltétele az ún. „függetlenség” kritériumának meghatározása. Az EU ugyanis csak a „független”

vállalkozások esetében engedi pozitív diszkrimináció alkalmazását. (Ezt célozta a magyar törvényben az állami és intézményi befektetők tulajdoni hányadának 25 százalékos felső limitje.)

Az előző részben láttuk, hogy még az EU nettó árbevételre és mérlegfőösszegre vonatkozó felső limitjénél jóval alacsonyabb értékhatárok mellett is – a kettős könyvelést folytató, tehát eleve a nagyobb cégek közül is – a nagy többség (a nulla foglalkoztatottal, nulla mérlegfőösszeggel és árbevétel nélkül létező cégeket figyelmen kívül hagyva, az összes vállalat 96,7 százaléka) a kis- és középvállalati körbe tartozott 1998-as adatok szerint. Ezek a cégek az összes foglalkoztatott közel felével a nettó árbevétel 41 százalékát, a belföldi értékesítés 46 és az export 21 százalékát (a vámstatisztika szerint 19,4 százalékát) érték el. Élénkebbé váló beruházási tevékenységük ellenére az összes beruházásnak mindössze egynegyede valósult meg ebben a vállalati körben, a beruházási hitelek közül pedig csupán (már) 18 százalékkal részesedtek és az eszközállományuk mindössze egyötödével rendelkeztek. A költségvetés vállalati adóbevételeinek ugyanakkor 51 százaléka a kis- és középvállalat körből származott. Azaz a kis- és középvállalat körön kívül maradó, mindössze 3207 (kettős könyvelést folytató) vállalat rendelkezett az eszközök, beruházások (beruházási hitelek), tőkeerő 75-80 százalékaival, a külföldi működőtőke-állomány több mint 83 százalékaival. Exportértékesítésük az összes kettős könyvelést folytató cég exportárbevételének 79 százalékát (a vámstatisztika szerinti összes exportnak 81 százalékát) tette ki, de a belföldi értékesítésnek is több mint a felét a kis- és középvállalat törvény hatályán kívül eső cégek bonyolították le, miközben nyereségadó-befizetések az összes befizetett profitadónak a felét sem érte el.

Elemzésünkéből az is jól kirajzolódott, hogy miközben a kis- és középvállalatok az évtized elején rendkívül látványosan fejlődtek, 1992-től gazdasági eredményeik is gyorsan javultak, és egyre intenzívebben és egyre nagyobb számban tudtak bekapcsolódni a külkereskedelembé is, addig az évtized második felében *relatív pozícióik romlása* figyelhető meg. A vámszabad területek nyújtotta tetemes előnyök a vámbelfölddel szemben a nagyvállalatok, nagyberuházások jelentős (sokszor tíz évre kapott adó-) kedvezményei, az elsősorban a „multik” vonzására adott helyi támogatásokkal együtt az évtized második felében már egyértelműen a „kicsik” szemmel látható hátrányos helyzetének romlásával járt, annak ellenére, hogy gazdasági eredményeik jelentősen tovább javultak. Versenyhátrányuk a nagyokkal szemben egyértelműen a fejlett országok és azon belül is az EU piacain mutatkozik leginkább, de a fejlődő országokban is kimutatható versenyhátrányokkal rendelkeznek.

A kis- és középvállalat körön belül is egyértelmű a tisztán hazai tulajdonban lévő (igen népes) vállalati kör hátrányos helyzete a külföldi tőkével működő (és még inkább a 100 százalékos külföldi tulajdonban levő) cégekkel szemben. (A 21 244 kettős könyvelést folytató vegyes vállalatból 12 827 ebben a vállalati körben található.) Ez annak ellenére kimutatható, hogy a „kicsik” között is megerősödött egy élet- és versenyképes hazai magántulajdonban levő vállalati kör, amit bizonyít gazdasági eredményeik jelentős javulása, az azonos vállalati körön belül gazdasági mutatóik közeledése a külföldi tulajdonú cégekéhez.

Elemzésünkéből tehát egyértelműen látszik, hogy a kormány kis- és középvállalati programjában meghatározott célkitűzések a kis- és középvállalatok fejlődésének elősegítésére célszerű és helyes irányt jelölnek ki, a programhoz rendelt eszközökre is már jó ideje szükség mutatkozik. Az EU-csatlakozás várható negatív hatásai (a verseny éleződése a hazai piacokon) is leginkább ezt a vállalati kört fenyegetik, ami elsősorban a hazai kis- és középvállalatok pozitív diszkriminációjával mérsékelhető. A kis- és középvállalati törvényben szereplő „független vállalat” meghatározása (az állami és intézményi tulajdoni hányad felső korlátja) azonban nem segíti eléggé annak a vállalkozói

körnek a körülhatárolását, amelyet a kormány támogatni kíván (illetve valóban célszerű lenne támogatni). Nem definíció kérdése, de alapvető probléma forrása (és a szándékolttal ellentétes eredményre vezethet), hogy a cégnyilvántartás jelenlegi szintjén a multinacionális cégek „leányai leányainak” (néhány fős önálló jogi személyiségű cégek) kiszűrése a támogatandó vállalati körből csak rendkívül munkaigényes, az egyes esetekre egyenként kiterjedő vizsgálattal lenne lehetséges.

A területi egyenlőtlenségek mérséklésének célkitűzését is nehezíti, hogy ma a cégek székhelyeként a vállalat központja szerepel (társasági adóbevallás), miközben működésének helyszíne az ország bármely más területe lehet. Ez utóbbiról csak az iparűzésiadó-befizetések (önkormányzatok, kamarák) alapján vannak (ha vannak) ismeretek, ezek szisztematikus feldolgozására eddig azonban nem került sor.

Az egyes programok értékelését is nehezíti a mikro-, kis- és középvállalkozások méretkategórián belül is rendkívül heterogén volta. (Elég arra utalni, hogy ma nem tudjuk megmondani, hogy a működő vállalkozások közül mekkora az a hányad, ahol főfoglalkozás mellett, kiegészítő tevékenységként hoztak létre betéti társaságot, vagy akár kft.-t.<sup>16</sup> Ezeknek a vállalkozásoknak a fejlődési aspirációi (és tényleges lehetőségei is) nyilvánvalóan alapvetően eltérnek a hasonló nagyságrendű, de főállású foglalkozottal működő cégektől. Hasonlóan a multik „leányainak leányaiként” már említett problémához, ezt is csak a téma kutatására fordítandó jelentős és rendszeres erőfeszítésekkel és az ehhez szükséges, előrelátható források biztosításával lehetne áthidalni.

A program sikere egyszerre segíti a gazdaságpolitika fő célkitűzéseit – a gyors gazdasági növekedést, az általános foglalkoztatási szint emelését, a versenyképesség és az exportorientáció javulását – és az Európai Unióhoz való felzárkózás meggyorsítását. A program egyúttal a társadalmi-szociológiai problémák leküzdésének, enyhítésének is hatékony eszköze lehet. A már meglévő kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítő-képességének megerősödése, fokozódó exportképessége, új, működőképes, innovatív, dinamikus, fejlődésre képes kisvállalatok létrejöttének ösztönzése, a külföldiek növekvő versenyét a hazai (helyi) piacokon is sikerrel álló kis cégek fejlődése az erős középosztály létrejöttének, a polgárosodásnak is kulcsa. Az életszínvonal, foglalkoztatási szint, verseny- és alkalmazkodóképesség emelkedése értelemszerűen mérsékli az elvándorolni szándékozók számát, de a csatlakozást követően fellépő támogatási igényt is. A program megvalósulása így az EU kibővítését ma ellenző tagországok félelmeinek mérsékléséhez (leküzdéséhez) is hozzájárulhat.

A tervezett intézkedések, prioritások – kutatói szemmel is úgy ítélhető meg – helyesen jelölik ki azokat a legfontosabb területeket, ahol a kormány (és intézményei, mint például az MFB vagy a garanciaintézmények), valamint a kamarák, vállalkozást fejlesztő intézmények, oktatás az EU támogatásával a leghatékonyabban segíthetik a program célkitűzéseinek megvalósulását.

Természetesen a siker záloga a megvalósítás módja, de még inkább a vállalkozók „tanulási”, alkalmazkodási képességének fejlődése. A problémák is a részletekben jelennek.

#### Irodalomjegyzék

- Audretsch, D. B.* [1992]: Small Business in Industrial Economics: The New Learning. WZB Discussion Papers, FS IV 92-16.
- Benedek T.* [1988]: A vegyes vállalatok alapítását és működését elősegítő intézményrendszer problémái. Ipargazdasági Kutatóintézet, Budapest.

<sup>16</sup> Erre a társadalombiztosítási járulékok adatainak és az APEH vállalati adatainak összevetésével lehetne csak következtetni.

- Berényi J. – Hamar J. – Krasznai Z. – Somogyi D.* [1991]: A külföldi működőtőke-beáramlás nemzetközi és hazai tapasztalatai. KOPINT-DATORG, Budapest.
- Bergsten, C. F. – Graham, E. M.* [1990]: Global Corporations and National Governments: Are the Changes Needed in the International Economic and Political Order in Light of the Globalization of Business? Institute for International Economics.
- Dunning, J. H.* [1995]: The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy. Banca Nazionale de Lavoro Quarterly Review, Vol. XLVIII, No. 193.
- Ethier, W. J.* [1983]: Modern International Economics. New York: Norton.
- Ethier, W. J.* [1986]: The Multinational Firm. Quarterly Journal of Economics.
- Farkas P.* [1996]: A magyar vállalatok beszállítói, bér munkavállalói szerepe és a műszaki fejlődés. MTA, Világgazdasági Kutató Intézet.
- Hamar J.* [1993]: A külföldi működőtőke-beáramlás szerepe a magyar gazdaság átalakulásában. (Elmélet és gyakorlat.) KOPINT-DATORG, Műhelytanulmányok, 13. sz. In: *Hamar J. – Papanek G. – Török Á.* [1994]: A külföldi működőtőke-beáramlás szerepe a magyar gazdaság átalakításában. GKI-KOPINT-ÁVÜ
- Hamar J.* [1995]: A francia befektetők szerepe a magyar gazdaságban. KOPINT-DATORG, kézirat. In: Amerikai, német, francia, japán és olasz befektetések Magyarországon. KOPINT-DATORG, kézirat.
- Hamar, J.* [1997]: Why and how to integrate into the global markets: Hungarian experiences with the OPT and the MNCs. Integrating Enterprises in Central-European countries in transition into the European Corporate Structure. PHARE ACE Project, No. 96-2003-R.
- Hamar J.* [1998a]: A feldolgozóipar szerkezeti változásai és az importigényesség alakulása. *Külgazdaság*, 4. sz.
- Hamar J.* [1998b]: A multinacionális vállalatok Magyarországon. *Külgazdaság*, 3. sz.
- Hamar J.* [1999]: A külföldi működő tőke beáramlásának területi és szektorális jellemzői Magyarországon. KOPINT-DATORG, Műhelytanulmányok, 31. sz.
- Hamar J. – Papanek G. – Török Á.* [1994]: A külföldi működőtőke-beáramlás szerepe a magyar gazdaság átalakításában. GKI-KOPINT-ÁVÜ.
- Hitchens, D. M. W. N. – Hamar, J. – Wagner, K. – Zemplerová, A.* [1995]: Industrial Competitiveness in the Czech Republic and Hungary. Avebury, Aldershot, Brookfield USA, Hong Kong, Singapore, Sydney.
- Markusen, J. R.*, [1984]: Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade. *Journal of International Economics*, 16.
- Markusen, J. R.* [1997]: The theory of multinational firms and its relevance to transition. Budapest, MTA.
- MULTINFO [1996]: Multinacionális vállalatok a magyar gazdaságban. KOPINT-DATORG.
- Schweitzer I.* [1982]: A vállalatnagyság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- UN [1989]: World Investment Report.
- VGKI [1999]: A 15-ök Európájának kézikönyve. MTA, Világgazdaság Kutató Intézet.

## Kísérlet az innovációk mérésére a szolgáltatási ágazatokban

INZELT ANNAMÁRIA

*A 20. század utolsó évtizedében a legtöbb tudásigényes munkahelyet a világ vezető országaiban a szolgáltatási szektor teremtette. Ez a trend az új évszázadban is folytatódik. Ezen ágazatok növekvő gazdasági jelentősége és a szolgáltatási szektor fejlődési trendjeiben, innovativitásában bekövetkezett változások meghatározó tényezői az úgynevezett új gazdaságnak. Ennek jellemzője a kutatás-fejlesztési eredmények intenzív felhasználása és ezen keresztül a tevékenység serkentése. Mindezek a jelenségek egyre sürgetőbben vetik fel annak az igényét, hogy a gazdaság szereplőinek, döntéshozóinak megfelelő információk álljanak rendelkezésére. Ez az igény ösztönözte – először csak a kutatókat – arra, hogy az új gazdaság leírására szolgáló mutatószámok kialakításakor a szolgáltatási szektor innovációs tevékenységének a mérésére is törekedjenek.*

A szolgáltatási szektor innovációs tevékenységének mérési kísérletei a világ számos országában több irányban folynak. Ez a cikk a szolgáltatási szervezetek innovativitásáról, az innovatív szervezetek gazdasági súlyáról képet adó kérdőíves felvételek vonulatahoz kapcsolódik. Röviden ismerteti a módszert és az első magyarországi kísérleti felvétel eredményeit.<sup>1</sup> A cikk jól illusztrálja azt, hogy hasznos tanulságokkal szolgálhat, ha Magyarország az átmeneti időszakban gyorsan modernizálódó szolgáltatási szektorának innovációs teljesítményéről, versenyképességéről, munkahelyteremtő erejéről – magát az EU-tagországokhoz hasonlítva – alkothat képet.

### A módszer

A műszaki jellegű innovációk felmérése a feldolgozóiparban ma már általánosan elterjedt, az EU-tagországokban immár a második, harmonizált kérdőívvel végzett

<sup>1</sup> A szerző szeretné kifejezni a köszönetét mindazoknak, akik a vizsgálat megtervezése és megvalósítása során tanácsaikkal, tapasztalataikkal segítséget nyújtottak, így *Alföldy Istvánnak* (Neumann Társaság), *Kepecs Gábornak* (Biztosítási Felügyelet), *Polgárdy Lórántnének* (ÁPTF), *Miskolczi Katalinnak* (GM), *Keith Smithnek* (STEP, Norvégia), *Genevieve Muzartnak* (OECD), *Mikael Åkerblomnak* (Statistics Finland), *Fred Gaultnak* (Kanadai Statisztikai Hivatal), *Bill Pattinsonnak* (Ausztrál Statisztikai Hivatal), *Sheridan Robertsnak* (Ausztrál Statisztikai Hivatal), *Vámos Györgynek* (Országos Kereskedelmi Szövetség), *Béhm Imrének* (GM Kereskedelmi Főosztály), *Úveges Lászlónak* (ÁFEOSZ). Köszönet illeti valamennyi vállalati szakembert, akik az interjúkra és a kérdőívek megválaszolására rászánták az időt.

felmérés fejeződött be. Az eredetileg az OECD szakértői csoportja által kidolgozott módszert nemcsak az EU-n kívüli OECD-tagországok többsége, hanem a gazdasági jelzőszámaival magát a fejlett világhoz mérni kívánó ázsiai és latin-amerikai országok is megkísérlik alkalmazni. (A módszertan leírását lásd: Oslo Kézikönyv, 1997).<sup>2</sup>

Az úgynevezett alanyi szemléletű, azaz egy ágazat, vagy azonos méretkategóriába tartozó vállalatcsoport innovativitásának nemzetközileg összehasonlítható módon történő mérése a OECD/EU-tagországokban harmonizált, postai kérdőíves felvétellel történik. A felvételek megfelelő válaszadási arány esetén információt adnak arról, hogy milyen a termék- és technológiai újdonságok bevezetésére vállalkozó innovatív szervezetek aránya az adott ágazatban, térségben, országban. A hálózatokhoz, vállalatcsoportokhoz tartozó vagy pedig a független vállalkozások fogékonyabbak-e az innovációkra? Egy időszakban milyen okok, célok serkentik a vállalkozásokat arra, hogy innovációk bevezetésére vállalkozzanak? Milyen körülmények akadályozzák az innovációk megvalósítását? Létezik-e, és ha igen, akkor milyen a kapcsolat a kutatási-fejlesztési tevékenység és az innovációk bevezetése között? Hogyan befolyásolja a gazdálkodás eredményességét az innovációk iránti fogékonyság, illetve az azoktól való tartózkodás?

E munkálatokba Magyarország még OECD-tagjelöltségének idején, a régióból el-sőként bekapcsolódott. A feldolgozóipar első kísérleti felvételét az IKU Innovációs Kutató Központ készítette (*Inzelt*, 1993 és 1995). Hosszas előkészítő munka után 2000-ben vállalkozott a KSH – a nemzeti statisztikai szolgálat keretében – nagy mintán készülő feldolgozóipari próbafelvételre.

A nemzetközi műhelyekben a kilencvenes évek elején kezdődtek el a szolgáltatási szektorban az innovációk felméréseinek kísérletei (*Kleinknecht*, 1995, *Evangelista – Sirilli*, 1995, *Galloway – Weinstein*, 1997, *Young*, 1996). A néhány országban, kevés számú szolgáltatási szervezetnél végzett kísérleti mérések tapasztalatai szerint mindazok a definíciók, osztályozások, kérdőívek és mutatószámok, amelyek a feldolgozóipari innovációk mérésekor ma már érett statisztikai módszereknek tekinthetők, alkalmazhatóak a szolgáltatási szektor vizsgálatakor is. A szektor- és országspecifikus adaptáció feladata azonban nem kerülhető meg.

A szolgáltatási ágazatokra vonatkozó első, számos szektort és sok országot átfogó nagy mintán, nemzetközileg összehasonlítható módszerrel végzett, az úgynevezett CIS-2<sup>3</sup> szolgáltatási szektorra vonatkozó kérdőívének nemzeti változataival készült postai kérdőíves felvételre első ízben 1998–1999-ben került sor az EU-tagországokban, továbbá néhány EU-n kívüli OECD-tagországban.

Magyarország számára is fontos, hogy a makro- és a mikrogazdaság szereplői megfelelő információkkal rendelkezzenek a szolgáltatási ágazatok innovációs képességéről, és erről nemzetközi összehasonlításban tudjanak képet alkotni. Ez a felismerés eredményezte azt, hogy az IKU a nemzetközi módszertan magyarországi alkalmazhatóságára, fejlesztő adaptálására kapott megbízást az OMFB-től.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Az innovációknak számos típusa létezik, így a jelenkorban igen nagy jelentősége van a szervezeti innovációknak. Ez a tanulmány csak a technikai fejlődéshez közvetlenül kapcsolódó innovációkra koncentrálna, mint ahogy a nemzetközileg összehasonlítható módszertan leíró Oslo Kézikönyv is. Ez az innovációk többi típusához csak annyiban kapcsolódik, amennyiben azok a műszaki innovációknak segítő, akadályozó, vagy akár gátló tényezői.

<sup>3</sup> A kérdőív angol elnevezéséből – Community Innovation Survey – képzett betűszó. Jelentése: Második Európai Közösségi szintű (harmonizált) innovációs felvétel.

<sup>4</sup> Az OMFB TAN-98-55-10 számú tanulmány készítésében közreműködtek: *dr. Becsky Róbert, Csabai Attila, Csendes István, Cserna Péter, Gál Noémi, dr. Hoffer Ilona, Lukács Szilvia, Mindler Gergely, Tófalvy Gábor, Vágó János, Windhager Eszter*. Az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság 2000. január 1. óta módosított feladatkörrel az Oktatási Minisztérium Kutatási-fejlesztési Helyettes Államtitkárságaként működik.

Egy postai kérdőíves módszer alkalmazhatósága, a kérdőív közérthetősége, a kérdések fontossága a megkérdezettek szempontjából akkor értékelhető, ha sor kerül az adatok elemzésére. Ez a cikk a továbbiakban nem a módszertani eredmények bemutatására, hanem a megvalósíthatósági tanulmányt jelentő felvétel során a 100 válaszadótól beérkezett információkból kirajzolódó és továbbgondolásra érdemes jelenségek leírására vállalkozik. A válaszadók összessége alkotja a „vizsgált kört”, amely statisztikai értelemben nem reprezentatív.

## Az adatok üzenete

A próbafelvétel a magas technikai igényességű szolgáltatási ágazatok közül az információs technológiára a távközlési, a kutatás- és kísérleti fejlesztési tevékenységet végző vállalkozásokra, valamint a pénzügyi tevékenységet folytatókra koncentrált. Az alacsony technikai igényességű ágazatok közül egyet, a kereskedelmet próbálta vizsgálni.<sup>5</sup> Mivel a cél egy módszer alkalmazhatóságának a tesztelése volt, nem lehetett cél reprezentatív minta elérése. A kiválasztás szempontjai közé tartozott azonban az, hogy az egy ágazatban előforduló különböző típusú szervezetek bekerüljenek a megkérdezettek közé, hogy kiderüljenek azok a problémák, amelyek az eltérő nagyságú, tulajdonszerkezetű válaszadói alcsoportokban felmerülhetnek.<sup>6</sup> A felvételre 1999 márciusában és 1999 augusztusában és szeptemberében került sor két részletben. Az első fázisban személyes interjúk készültek az ágazatok mindegyikében, és ezt követte a postai kérdőíves felvétel. Először a felvétel szempontjából egyszerűbb tudásigényes szolgáltatási ágazatokra koncentráltunk, majd ezek tapasztalatait hasznosítva került sor az innovációs felvétel szempontjából bonyolultabb problémát jelentő, hagyományos, kevésbé műszaki tudásigényes ágazatra. A postai kérdőívek visszaérkezése után (a kérdőívek 11 százaléka érkezett vissza) telefoninterjúkra került sor annak érdekében, hogy a kiválasztási szempontok szerint hiányzó típusok válaszait pótoljuk, illetve kiderítsük a válaszok elmaradásának okait.

A feldolgozható választ adó szervezetek száma kereken 100 volt, ezek 54 százaléka hazai, míg 15 vegyes százaléka és 25 százaléka külföldi tulajdonú szervezet volt. A 100 válaszoló közül 18-nak 100 millió forint alatt, 44-nek pedig 1 milliárd Ft felett volt a nettó árbevétele 1999-ben. A válaszadók háromnegyed része *innovatív vállalkozás*. (Lásd az 1. táblázatot.) Arra a kérdésre, hogy a szolgáltatási szektorban mely szervezet számít innovatívnak, a legjobban szektorspecifikus példák segítségével lehet válaszolni, ahogy ezt a kérdőív is alkalmazza. A 20. század utolsó évtizedének jellegzetes példája teleworking hálózat kiépítése, új multimédia-továbbképzési rendszer bevezetése, új telefonközpont beépítése, amelynek révén lehetővé válik a digitális jeltovábbítással történő szolgáltatás, az egypontos banki kiszolgálás, az intelligens és multifunkcionális kártyák, a vonalkódos rendszer bevezetése stb.

<sup>5</sup> A kiválasztott kör a nemzetközi szabványokat követő hazai ágazati osztályozási rendszer (TEÁOR) szerint a következő ágazatokból került ki. Informatika: 7210, 7220, 7240, 7260. Távközlés: 6420. K+F: 7310, 7420. Pénzügy: 6500, 6700. Kereskedelem: 5010, 5030, 5050, 5130, 5143, 5146, 5161, 5162, 5164, 5211, 5212, 5231, 5232, 5245, 5261.

<sup>6</sup> Például multinacionális cégek, vegyes és hazai tulajdonú közepes és kis magáncégek; a különböző fejlettségű régiók nagy-, illetve kisvárosaiban működő cégek. Ennek érdekében a megkérdezettek kiválasztásához regiszterként használtuk a KSH Cég-Kód-Tár (1999/2) mellett a Magyar Pénzügyi és Tőzsdei Almanachot (1997–1998), az Internet Szolgáltatók Egyesülete tagjainak jegyzékét, valamint az ITD Hungary Kft. által a magyar szoftvercégekről összeállított listát (Hungarian Software Companies – 1998. Multimédia CD-ROM).

A 76 innovatív szervezet egyharmadánál változás történt a tulajdonosi körben 1996 és 1999 között, míg a nem innovatív szervezetek többségére (21) a tulajdonos változtat-lansága volt a jellemző. A külföldi tulajdonhányad nagysága szerint a 100 százalékosan külföldi tulajdonban lévők között az innovatívok aránya magasabb volt, mint a többi csoportban. Bár a vizsgált kör messzemenő következtetések levonására nem alkalmas, de a magyar felmérés adatai megerősítik azt a nemzetközi tapasztalatot, hogy a *csoporthoz tartozó vállalatok inkább innovatívok*, mint az egyedül küzdők. (A nem innovatívok aránya 12 százalék a csoporthoz tartozók esetében és 33 százalék az önállóak körében.)

1. táblázat

**A szervezetek száma ágazatok és innovativitásuk szerint**

Szektor	Innovatív	Nem innovatív	Összesen
Kereskedelem	17	6	23
Távközlés	11	4	15
Pénzügy	21	2	23
Informatika	11	3	14
K+F	13	3	16
Mérnöki szolgáltatás	3	6	9
Összesen	76	24	100
Önálló vállalat	37	19	56
Cégcsoport tagja	37	5	42

Az innovációt bevezető cégek között megfigyelhető az az ágazati sajátosság, hogy az informatikai, a K+F és a pénzügyi szolgáltatási szektorba tartozók innovációi *nagy-részt saját fejlesztésre* épültek, míg a távközlésben *főként más cégek fejlesztéseire*. A mérnöki szolgáltatások esetében azonos arányban fordul elő a saját és mások fejlesztésén alapuló innováció. A *más céggel közös fejlesztés* inkább a külföldi tulajdonú cégek körében található és nem igazán jelez ágazati sajátosságokat.

A továbbiakban a kérdőívre kapott válaszok összesített eredményeinek elemzésekor néhány témára koncentrálok és nem a kérdőív kérdésblokkjai szerinti értékelésre. Így az innovációk céljainak bemutatása után az innovációk kifejlődésének és e folyamatban a szereplők között kialakuló – egyirányú, illetve interaktív – kapcsolatokba bepillantást engedő kérdéseket elemzem. Ezt követően vizsgálom az innovációk információs forrásait, majd megvalósításukhoz elérhető emberi erőforrásokat, a megvalósításukat biztosító kiadásokat. Röviden kitérek a versenylőny elérését segítő módszerek szerepére, az együttműködésekre és az eredményesség alakulásra.

### Az innovációk céljai

Az innovációra serkentő, azokat motiváló célok sokfélék lehetnek. A főbb okok közül a legtöbb ágazatban a legfontosabb (az előre megadott okokat tartalmazó listáról történő választás szerint) a piaci részarány megtartása, illetve növelése. Sorrendben ezt követi az új piacra való betörés és a szolgáltatási skála bővítése a már meglévő tevékenységi körön belül. A szolgáltatások színvonalának javítása a fogyasztóval közvetlen kapcsolatban álló két szektorban (kereskedelem, pénzügy) került a legfontosabb moti-váló tényezők közé. (Lásd a 2. táblázatot.) Az innovációk okainak ez a sorrendje jellemző a piacgazdálkodásra. Ennyiben az átmeneti gazdaság egyik sikerének – a piacgazdasági gondolkodásmód elsajátításának – jelzője.



## Az innovációra serkentő legfontosabb célok, 1996–1998

Ok	Keres- kedelem	Táv- közlés	Bank, biztosítás	Infor- matika	K+F	Mérnöki tanács- adás	Összesen
Rangsorszám							
Szolgáltatási skála bővítése a fő tevékenységi körön belül		2–3	2–3	1			
Szolgáltatások színvonalának növelése	1	–	1	–	–	–	1–3
Piaci részarány megtartása	2	–	–	2–3	1	1–2	1–3
Piaci részarány növelése	3	1	2–3	–	–	1–2	1–3
Új piacra betörés	–	2–3	–	2–3	2–5	–	–
Marketingelőnyök, szabályoknak való megfelelés, információszerzés	–	–	–	–	2–5	–	–

*Megjegyzés:* A válaszadók csekély száma miatt a mérnöki szolgáltatások esetében nem tüntettük fel a harmadikként megjelölt célt.

Az innovációkra mozgósító tényezők közé tartoznak a megvalósításukat közvetlen vagy közvetett módon támogató állami eszközök, adókedvezmények. Az innovációk finanszírozásához hozzájáruló, közpénzekből származó összegek nem túl magasak és az ösztönző eszköztár továbbra sem túl gazdag Magyarországon, de létezik.<sup>7</sup> A vizsgált kör alapján – az eredmények nagyon esetleges jellegét is figyelembe véve – érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy a válaszadók kevesebb mint egyötöde részesült a technológiai innováció megvalósítását segítő-ösztönző állami támogatásban, és ezek között valamivel nagyobb arányban szerepeltek az 50 főnél többet, mint az annál kevesebbet foglalkoztató cégek.

A 3. táblázatban szereplő innovációs célok megvalósítása a szolgáltatási szektorban éppen úgy eredményezhet radikális, mint kis lépésekben megvalósuló innovációkat, illetve műszaki-technikai rendszereket. A várható információk jellegéről tájékoztatást nyújt az, hogy melyek azok az információforrások, amelyeket elsődlegesen igénybe vesznek, továbbá a cégek milyen mértékű erőforrásokat mozgósítanak az innovációk megvalósítása érdekében.

## Az innovációs elképzelések kialakulása: az információk forrásai

A vállalkozások innovációs képességének, az innovációk várható sikerességének fontos befolyásoló tényezőjét jelentik azok az *információs források*, amelyek elérhetőek a cég számára és felhasználásra is kerülnek. A különböző innovációk, információforrások fontosságát ágazatonként részletezve mutatja be a 3. táblázat.

<sup>7</sup> A vizsgált időszakban bekövetkezett nagy jelentőségű változást a vállalatok közvetlen K+F-kiadásaihoz kapcsolódó adókedvezmények bevezetése jelentette. (A szerződéses K+F-tevékenységre már nem vonatkozott ez a kedvezmény.)

**A technológiai innovációk információforrásainak fontossága ágazatonként  
(átlagérték)**

Információforrás	Összesen	Kereskedelem	Távközlés és informatika	Bank, biztosítás	K+F
Ügyfelek	2,5	2,4	2,5	2,4	2,7
Cégen belüli források	2,2	2,4	2,7	2,6	2,5
Számítógépes információs rendszerek	2,2	2,7	2,3	1,7	2,3
Szállítók (berendezések, anyagok, alkatrészek, szoftverek)	2,0	2,0	2,7	1,8	1,7
Szakmai megbeszélések, konferenciák, folyóiratok:					
– hazai	2,0	1,8	2,0	2,1	2,5
– külföldi	2,1	1,7	2,3	2,1	2,7
Hazai versenytársak	1,9	2,0	2,0	1,9	2,0
Vásárok, kiállítások	1,7	1,6	2,0	1,7	2,0
Cégcsoporton belüli külföldi cégek	1,9	2,2	2,0	1,8	2,0
Külföldi versenytársak	1,8	1,7	3,0	1,6	2,2
Tanácsadó cégek	1,8	2,1	3,0	1,6	0
Cégcsoporton belüli hazai vállalkozások	1,9	2,1	0	1,8	2,0

*Megjegyzés:* Az összesen ezeket a válaszokat is tartalmazza. Az átlagérték a következő kategóriáknak a válaszadók számával súlyozott átlaga: nem használja = 0, nem fontos = 1, fontos = 2, nagyon fontos = 3.

**Az információforrások fontossága fő alkalmazásuk területe szerint  
(A közepesen és nagyon fontos választ adók együttes összege)**

	Adaptálás	Kifejlesztés	Ötlet	Megvalósítás	Összesen
Cégen belüli források	11	14	16	15	56
Más szervezet a cégcsoporton belül	9	5	10	7	31
Versenytársak – hazai	6	3	9	5	23
– külföldi	5	5	12	5	27
Ügyfelek	6	5	15	6	32
Szállítók	4	4	3	8	19
Felsőoktatási intézmények	6	7	7	6	26
Szakmai megbeszélés, konferencia, folyóirat					
– hazai	6	7	18	9	40
– külföldi	7	9	16	9	41
Számítógépes információs rendszerek	7	6	10	9	32
Vásárok, kiállítások	7	7	16	7	37
Összesen	77	78	138	90	383

*Megjegyzés:* A táblázat csak azokat az információs forrásokat tartalmazza, amelyek előfordulása a válaszokban legalább 19. Ez a fajta kérdésfeltevés csak a távközlés, az informatika, a mérnöki szolgáltatás kérdőívében szerepelt.

A vizsgált vállalatok körében az igénybe vett leggyakoribb információs források fontosságuk sorrendjében a következők: az *ügyfelektől származók*, a *cégen belüliek* és a *számítógépes információs rendszerek*. Az információs források között a számítógépes információs rendszereknek ez az előkelő helyezése a modernizáció és az informatikai irástudó munkaerő meglétének jele. Az információs források fontossága szerinti további sorrend már ágazatonként eltérő: így a kereskedelemben a *szállítókat*, az informatikában a *cégcsoporton belüli külföldi szervezeteket*, valamint a *hazai szakmai megbeszéléseket, konferenciákat*, a K+F-cégek pedig a *külföldi megbeszéléseket, konferenciákat, folyóiratokat* tartják fontos információs forrásnak. Néhány ágazatban – a megvalósíthatósági tanulmány kísérleteinek részeként – azt is megtudakoltuk, hogy az igénybe vett információs forrásoknak az alkalmazási területük szerint – adaptálás, kifejlesztés, ötlet, megvalósítás – milyen a fontossága. [E kérdésfeltevés ötlete az IDEA-csoporttól származik. (Arundel és társai, 1998).] (Lásd a 4. táblázatot.)

Az igénybe vett információs források elsősorban ötletadóként szolgálnak, amiből valószínűsíthető, hogy laza együttműködésekről, gyenge interakciókról lehet csak szó, amelyek képesek hozzájárulni mind a kis lépésekben megvalósuló, mind a radikális innovációkhoz, de nem tudják elősegíteni az ezredforduló versenye fő típusának, a műszaki-technikai rendszereknek a kialakulását.<sup>8</sup> A rendszerek kialakulása ugyanis mindig erős partnerséget feltételez.

Természetesen tarthatjuk azt, hogy a szakmai megbeszélések, konferenciák, folyóiratok, a számítógépes információs rendszerek, a vásárok és a versenytársak elsősorban az ötletek megszerzésére szolgálnak. Az innovációs folyamat szereplői közötti interaktív kapcsolat jelentőségét nagymértékben befolyásolja az a tény, hogy a kapcsolat túlmegy-e az ötletek szerzésén. A folyamatban az információk a lehető legkisebb súrlódásos veszteséggel történő adaptálást vagy a közös kifejlesztést, az együttes megvalósítást szolgálják. Az utóbbi esetben az információforrásként megjelölt szereplővel való partnerkapcsolat az, amelynek kiépítésére a világ élen járó innovátorai törekednek. A közös fejlesztés szinergikus hatása megnöveli az innovációk sikerének esélyét. Az információforrásokat a legtöbben az ötletek megszületéséhez tartották fontosnak.<sup>9</sup> Ezt követi a megvalósításban játszott szerepük. Kevésbé jelentős a források fontossága az innovációk kifejlesztése és az adaptálás esetén. Az adaptálásban az átlagosnál nagyobb a jelentősége a cégcsoporton belüli más szervezetektől származó információknak.

Az innovációk információs forrásainak típusáról (3. táblázat) és alkalmazásuk területéről (4. táblázat) szóló táblázatokból kiolvasható az a jelzés, hogy sem a hálózatszerű együttműködés, sem a vállalkozások és egyetemek kapcsolata nem erőssége a szervezeteknek. A technológiai innovációk közepes, illetve nagyon fontosnak tartott információs forrásai között ugyanis alig szerepelnek a felsőoktatási intézmények, a kutatóintézetek, a szellemi tulajdonjogok, azaz a tudáskészleteket előállító intézmények, a kodifikált tudásról információt szolgáltatók.

Elgondolkodtató az innovációpolitika szempontjából az, hogy a vállalatok az egyetemeket gyakorlatilag azonos mértékben veszik igénybe adaptálás elősegítésére, az innovációk ötletadóiként, kifejlesztőiként és megvalósítóiként. A megvalósításban való részvétel a világnak ezen a táján nem az erős K+F partneri kapcsolat jele, hanem az egyetemek túlélési stratégiájának része, az olcsó, szellemierőforrás-igényes bedolgozó munka tünete.

<sup>8</sup> A harmonizált kérdőíves felvétellel nem lehet mérni a műszaki-technikai rendszerek (technological systems), illetve a műszaki-gazdasági paradigma (techno-economic paradigm) kialakulását, terjedését, de képes jelezni azt, hogy mely válaszadói csoportban valószínűsíthető a megjelenésük.

<sup>9</sup> A 4. táblázat elsősorban annak illusztrálására szolgál, hogy a kérdés ily módon való megfogalmazása releváns. A válaszadókat igen csekély többletmunkával terhelve jelentős többletinformációhoz, elemzési értékhez lehet jutni.

## Tudás és tanulás, az elérhető emberi erőforrások

A tudás előállítása, elterjesztése és abszorpciója alapvető fontosságú az innovativitáshoz. Meglehetősen nehéz azonban megoldani ezeknek a mérését. Az innovációk megvalósíthatóságát, azok sikerét, kudarcát, gazdasági eredményességét nagymértékben befolyásolja az, hogy megvalósításukhoz rendelkezik-e a cég a megfelelő szellemi erőforrásokkal, azok kritikus tömegével. Az adott cégen belül elérhető, rendelkezésre álló innovációs kapacitásokat kiegészítheti a partnereknél, a hálózati együttműködésekben elérhető tudás és ismeret.

Az innovációk létrehozása és sikeres fenntartása sokféle emberi erőforrást igényel. A kutatás-fejlesztési kapacitások fontos, de nem kizárólagos tényezői ennek a kapacitásnak. A szolgáltatási szektorban különösen így van ez, mivel még a technikaigényes szolgáltatási ágazatok többségére is az jellemző, hogy sokkal nagyobb mértékben alkalmazói, mint létrehozói új K+F-eredményeknek. Am, amint a szakirodalomból jól ismert, a sikeres alkalmazás is megkíván bizonyos cégen belüli K+F-készségeket. Ha sikerül egy-egy cégnek valamilyen hálózathoz kapcsolódnia, a „hasznélvezet” rendelkeznie kell megfelelő receptív kapacitásokkal, azaz a cégen belüli jól képzett emberekkel. A vállalatok innovatív kapacitása nagymértékben múlik azon a képességükön, hogy mennyire tudják adaptálni más cégek, kutatóintézetek, egyetemek tudását és milyen mértékben képesek azt új módon kombinálni az új környezetben (*David – Foray*, 1994). Ezért először a K+F-nek a cégen belül rendelkezésre álló emberi erőforrásait vesszük számba.

A 5. táblázat ágazatonként összesítve mutatja be a K+F-tevékenységet végzők számát és arányát az összlétszámon belül, figyelembe véve a tört időben K+F-tevékenységgel foglalkozókat.

5. táblázat

**A K+F tevékenységet végzők száma és aránya**

Ágazat	Összlétszámon belüli számarányuk (%)	Számuk teljes munkaidő egyenértékben (fő)			
		1–5	6–10	11–20	20 fölött
Kereskedelem	0,2	2	2	–	–
Távközlés	0,4	2	1	–	1
Bank és biztosítás	1,9	6	4	5	4
Informatika	23,3	3	2	1	3
K+F	25,6	4	1	3	4
Mérnöki szolgáltatás	1,8	–	–	2	–
Összesen	.	17	10	11	12

A K+F-eredményeket ágazati sajátosságuknál fogva is rendszeresen előállító két ágazat – a K+F-szolgáltatás és az informatika – kivételével, a K+F-személyzetnek a cégek létszámán belüli csekély aránya jelzi, hogy az esetek döntő részében az alkalmazást segítő és nem annyira technikai újdonságokat eredményező K+F-tevékenységről van szó.

A kutatást-fejlesztést végzők aránya a kereskedelem és a távközlés cégeinél fél százalék alatt marad és a pénzügyi szférában sem éri el a 2 százalékot. A mérnöki szolgáltatással foglalkozók esetében ugyancsak elgondolkodtató ez a 2 százalék alatti érték. Az informatikai cégekre és a K+F-vállalkozásokra a 25 százalék körüli érték jellemző. Az utóbbiak esetében ez jelzi, hogy a K+F-vállalkozásoknak a kutatás csak az egyik tevékenységük. Az okok messze vezetnek, de a jelenség további vizsgálatra érdemes.

Feltételezhető, hogy a házon belüli kutatási-fejlesztési tevékenység a cégek új tudást fogadó készségének biztosítását és nem új, önálló eredmények elérését hivatott szolgálni. A K+F-ráfordítások és a K+F-fel foglalkozók aránya alapján valószínűsíthető, hogy a vizsgált ágazatok nem túlságosan sok szabadalmat, szerzői jogvédelem alá eső terméket produkálnak.

Jó néhány olyan tényező létezik, amely képes meggátolni a vállalatot abban, hogy az új tudást és technológiát használja. Ezen akadályok közé tartozik a tudás és technika használatára képes szakemberek cégen belüli hiánya. Egy műszakilag sikeres innováció még sikeres bevezetése után is megbukhat azon, ha a megfelelő szakemberek – munkások, mérnökök, menedzserek – nem állnak a cég rendelkezésére.

Az innovációk sikeréhez szükséges szakértelem megszerzésének egyik eszköze az alkalmazottak át- és továbbképzése. A megfelelő emberi erőforrás hiánya miatti kudarcok elkerülését szolgálják a dolgozók át- és továbbképzésére fordított kiadások, szakemberek bérlése, az új feladat megvalósításához szükséges szaktudással rendelkezők alkalmazása, a képzettségi szint emelése az állomány cseréjével stb.<sup>10</sup> Mindezen nagyon fontos befolyásoló tényezők közül az innovációs felvétel azt képes jelezni, hogy az innovációkkal kapcsolatos ráfordítások között a cég mennyit áldoz, a többi ráfordításhoz képest milyen jelentőséget tulajdonít a technológiai innovációhoz kapcsolódó oktatásnak, a cég alkalmazottai át- és továbbképzésének.

A képzésnek mint innovációkat segítő vagy gátló tényezőnek a jelentőségét az is erősíti, hogy a technikai fejlődés eredményeit növekvő mértékben alkalmazó szolgáltatási ágazatokban az innovációkat akadályozó tényezők között közvetlenül a pénzügyi források elégtelensége utáni helyen jelent meg a *képzett szakemberek hiánya* mint az innovációk bevezetését lelassító vagy hosszabb időre elhalasztó tényező. E felismerésnek köszönhetően a cégek erejükhez mérten áldoznak az oktatásra.

### **Az innovációk gyökerei a finanszírozás tükrében**

Az innovációs kiadások nagyságára, szerkezetére vonatkozó adatokból információt nyerhetünk arról, hogy az innovációk megvalósítását hogyan szolgálják a különböző tevékenységek. A jelenleg rendelkezésünkre álló, egyetlen időszakra vonatkozó adatok pillanatfelvételt adnak a belső és külső innovációs források szerepéről azok kifejlesztésében és bevezetésében. (Lásd a 6. táblázatot.)

Az innovációs ráfordítások egyik gyakori tényezője a kutatás-fejlesztés. A vizsgált körben a külső K+F-ráfordítás a hetedik, azaz az utolsó, a házon belüli pedig az ötödik helyre került az innovációhoz kapcsolódó tevékenységek rangsorában. A sorrend alakulása is alátámasztja azt a más forrásokból megismert evidenciát, hogy a szolgáltatási szektor általában jóval nagyobb mértékben felhasználja, mint előállítója a K+F-eredményeknek.

Az innovációs tevékenységgel kapcsolatos ráfordítások között a K+F-kiadásoknál akár fontosabbak is lehetnek másfajta kiadások. Ilyen ráfordítások például a technológiai innovációhoz kapcsolódó eszközök, szoftverek beszerzése, a dolgozók át- és továbbképzése, az oktatás, az innováció piaci bevezetésének költsége stb. A tudás elsajátításának ezekkel a módszereivel gyakran éltek is a vállalkozások.

<sup>10</sup> A munkaerőváltásról, a szolgáltatási szektornak a tudásigényes munkaerő iránti növekvő keresletéről az IKU egy másik megvalósíthatósági tanulmányának eredményei alapján kapunk képet (*Inzelt et al*, 2000). E szerint mind a frissen végzettek, mind a diplomájukat 1-2 évtizeddel korábban szerzetek (új) munkahelyváltásására az jellemző, hogy tudás- és technológiaigényes szolgáltatási szektorban vállallnak állást. Az ott elérhető magasabb fizetések és a szakmai tudás hasznosíthatósága jelentik a fő vonzerőt.

**Az innovációhoz kapcsolódó  
tevékenységek előfordulási gyakorisága szerinti rangsor, 1998**

Tevékenység	Az egyes tevékenységek rangsora					
	Összesen	Távközlés	Informa- tika	K+F	Bank és biztosítás	Kereske- delem
Technológiai innovációhoz kapcsolódó eszközök beszerzése	1	5	2-3	1-2	1-2	1
Technológiai innovációhoz kapcsolódó szoftver vagy más külső technológia beszerzése	2	3-4	1	3	1-2	2-3
Előkészületek technológiai innováció bevezetésére	3	3-4	4-5	4-5	3	4
Technológiai innovációhoz kapcsolódó oktatás	4	1-2	4-5	4-5	5	2-3
Kutatási és kísérleti fejlesztés a cégen belül	5	6	2-3	1-2	6	6-7
Technológiai innováció piaci bevezetése	6	1-2	6-7	6	7	6-7
K + F vásárlása	7	7	6-7	7	4	5

A vizsgált sokaság egészében az innovációk bevezetéséhez kapcsolódó különböző típusú kiadásokat azok ráfordítási aránya szerint (az adott választ adók száma szerint) rangsorolva a legfontosabbnak a technológiai innovációhoz kapcsolódó eszközök beszerzésére fordított kiadások bizonyultak és ezt követték a technológiai innovációhoz kapcsolódó szoftverek és kiegészítő technológiák vásárlásának költségei. A harmadiknak az innovációk bevezetésének közvetlen előkészítését szolgáló, míg negyediknek az oktatási ráfordítások bizonyultak. A legkisebb hányadot a K+F-tevékenység végzésére és a K+F-eredmények vásárlására fordított kiadások képviselték. Az innovációt szolgáló kiadások sorában szintén a sereghajtók közé tartoznak a technológiai innovációk piaci bevezetését segítő költségráfordítások. Ettől az általános képtől jelentősen eltér a távközlés, ahol a legfontosabb a technológiai innovációhoz kapcsolódó piaci bevezetés és az oktatás, valamint a kereskedelem, ahol a cégek az innovációk megvalósítását szolgáló ráfordítások között a legnagyobb mértékben a képzésre költöttek. (Lásd a 6. táblázatot.)

Ha magát a K+F-tevékenységet vizsgáljuk, akkor érdemes annak gyakoriságát göröcső alá venni. A szervezetben belüli K+F-tevékenység célja lehet új eredmények produkálása, de lehet a külső eredmények megismerésének, elsajátításának segítése is az innovációk érdekében. Az előbbi esetben inkább a folyamatosan, míg az utóbbi esetben az alkalmsszerűen végzett K+F-tevékenység a jellemző. A kérdésre választ adó 71 cég nagyobb hányada végez K+F-tevékenységet. Az innovációk bevezetését 42 cég folyamatosan, míg 10 alkalmsszerűen támogatta K+F-tevékenység végzésével. (Lásd a 7. táblázatot.)

Egy cég innovatív lehet akkor is, ha egyáltalán nem végez K+F-tevékenységet. A 76 innovatív cég közül 26 alkalmsszerűen sem végez K+F-tevékenységet. Az ilyenek viszonylag nagy számban a kereskedelemben és a távközlésben fordultak elő. (Sorrendben 17-ből 12 és 11-ből 6). A K+F-tevékenységet végző személyzet aránya a tudásigényes szolgáltatási ágazatok közül kettőben (informatika és K+F) volt 25 százalékos körüli, míg a többiben kevesebb mint 2 százaléka volt az összes alkalmazottnak. A kereskedelmi ágazat válaszadói körében 0,2 százalékos volt.

## A K + F-tevékenység végzésének gyakorisága, 1996–1998

Ágazat	Folyamatosan	Alkalomszerűen	Összesen
K+F-tevékenységet végző vállalatok száma			
Kereskedelem	5	–	5
Távközlés	3	2	5
Bank, biztosítás	13	7	20
Informatika	8	–	8
K+F	11	1	12
Összesen	40	10	50

## A versenylőnyt oltalmazó módszerek fontossága

Valószínűleg azok a vállalatok fektetnek be a K+F-tevékenységbe, amelyek képesnek érzik magukat arra, hogy megtalálják a megfelelő technikai megoldásokat és visszanyerjék a K+F-kiadásait (Cohen, 1995). A visszanyerési képességet a vállalat potenciálja mellett nagymértékben befolyásolják a versenylőnyt oltalmazó módszerek. Ezek alkalmazásának fontosságára utaló kérdés az ágazatoknak csak egy részénél (informatika, távközlés, K+F, mérnöki-szolgáltató tevékenység) szerepelt a kérdőíveken.<sup>11</sup>

A valamilyen szellemi tulajdonjoggal védett javak 1996 és 1998 között 19 cégnél keletkeztek. (Lásd a 8. táblázatot.) Tekintettel a szolgáltatások jellegére, azt lehetne feltételezni, hogy a védjegy bejegyeztetésre, a szoftverek szerzői jogvédelmére gyakran sor kerül. A válaszokból nem ez derült ki.

8. táblázat

## A versenylőnyt oltalmazó módszerek alkalmazásának fontossága (rangsor)

Módszerek	Távközlés	Informatika	K+F	Mérnöki szolgáltatás	Összesen
Gyors piacra lépés	1	3	1–3	3–4	1
Üzleti titok	2	1	1–3	1–2	2
Gyakori műszaki fejlesztés	4	2	1–3	1–2	3
Műszaki bonyolultság	3	4	5	3–4	4
Szabadalmi oltalom	5	5	4	5	5

A vizsgált ágazatok esetén a versenylőnyt oltalmazó eszközök közül a gyors piacra lépés (távközlés, K+F), az üzleti titok (informatika, mérnöki szolgáltatás, K+F), a gyakori műszaki fejlesztés (mérnöki szolgáltatás, K+F), valamint a műszaki bonyolultság fontossága megelőzte a szabadalmi oltalom jelentőségét. Ezenél a magas technikai igényességű szolgáltatási ágazatoknál sem tartozott a versenylőnyt legfontosabb eszközei közé a szellemi tulajdonjog védelme. A jelenleginél több és részletesebb információra van szükség ahhoz, hogy bármiféle innovációpolitikai ajánlást lehessen tenni a versenylőnyt oltalmazó módszerek továbbfejlesztésére.

<sup>11</sup> A kérdőívek tesztelését követően döntöttünk úgy, hogy a többi ágazatban nem tesszük fel a kérdést.

Az innovációk információs forrásairól kirajzolódó kép alapján már utaltunk a partneri kapcsolatok fontosságára (ügyfelek, szállítók, versenytársak, szakmai megbeszélések, konferenciák) és a hálózatszerű együttműködés gyengeségeire (felsőoktatási intézmények, kutatóintézetek). Ezt a megfigyelést mintegy igazolja az, hogy innovációk megvalósításához tartozó K+F-kiadások között – részarányát tekintve – a legkisebb a vásárolt (kiszereződött) K+F-kiadás. Ugyanakkor azt is megállapítottuk, hogy a cégcsoporthoz tartozás kedvezően befolyásolta az innovativitást, egyfajta – nagyon is lehatárolt feltételrendszerű – hálózathoz tartozást jelentett.<sup>12</sup> A vállalatcsoporthoz tartozó 42 vállalat közül 37 volt innovatív. Ez utóbbiak négyötöde vett részt a vállalatcsoporton belüli innovációs együttműködésben.

Az innováció érdekében létrehozott, működtetett valamilyen partneri kapcsolattal 43 szervezet rendelkezett, közülük 22 volt hazai tulajdonban. A partnerek tevékenységi köre és földrajzi elhelyezkedése szerint a kapcsolatok a következőképpen alakultak. (Lásd a 9. táblázatot.)

9. táblázat

**A válaszadó szervezetnél az innovációs együttműködésben részt vevő partnerszervezetek száma és típusa, 1996–1998**

Partner típusa	Összesen			Földrajzi elhelyezkedése			
	Hazai	EU	KKE	USA	Japán	Egyéb	
Ügyfelek	145	132	7	2	4	-	3
Kutatóintézetek	47	12	30	1	4	-	-
Felsőoktatási intézmények	44	18	16	3	5	2	-
Vállalatcsoporton belüli szervezet	29	9	12	-	7	1	-
Szállítók	28	14	8	1	4	-	1
Tanácsadó cégek	21	17	3	1	-	-	-
Versenytárs	20	10	6	2	-	-	2
Összesen	337	212	82	10	24	3	6

Az együttműködések legfontosabb partnereinek rangsora természetesen eltér ugyanazon szereplőknek mint információs forrásoknak a fontossági sorrendjétől. Együttműködő partnerekként is legfontosabbak az ügyfelek. Ezeket követik – jóval kevesebb számú partnerkapcsolattal – a kutatóintézetek és a felsőoktatási intézmények, majd kisebb esetszámmal a vállalatcsoporton belüli szervezetek és a szállítók. A legkisebb számban a tanácsadó cégek és a versenytársak szerepelnek a partnerek között. Ez utóbbi arra utal, hogy a versenytársak közti – a prekompetitív fázisban történő – együttműködés csekély mértékben van jelen a szolgáltatási szektor vizsgált szegmensében.

Ha a partnerkapcsolatokat a földrajzi elhelyezkedés szerint szemléljük, akkor a hazai együttműködések dominanciája jellemző – magától értetődően az ügyfelek és a tanácsadó cégek esetében. A versenytársakkal és a szállítókkal való együttműködések-

<sup>12</sup> Amint más forrásokból, így például az IKU által készített esettanulmányokból tudjuk, a cégcsoporton belüli viszonyok nagyon is különbözőek lehetnek. Egy részükre jellemző a partnerség, az egész cégcsoport rendelkezésére álló tudományos és műszaki információk közös, egyenrangú használata, a K+F-feladatok megosztása stb. Míg más esetekben a cégen belül létező információkhoz nehezebb hozzájutni, mint külsőkhöz.



ben a hazai és külföldi kapcsolatok azonos arányban fordulnak elő. A külföldi kapcsolatok erős dominanciája jellemző a kutatóintézeti és a vállalatcsoporton belüli, valamint – kevésbé erős mértékben – az egyetemekkel való együttműködésekre is.

A külföldi kapcsolatok között az EU-tagországaival fennállóak a legszámosabbak, de nem jelentéktelenek az Egyesült Államok szervezeteivel lényegében az elmúlt évtizedben létrejött együttműködések. Csekélyebb számban, de vannak innovációs együttműködések a szolgáltatási szektorban a közép-kelet-európai térséggel, amelyek egy része nyilván a KGST-korszakban alakult ki, és sikerült a megváltozott igényeknek megfelelően újjászervezve fenntartani.

Az EU-tagországokkal való partnerkapcsolatok között a legnagyobb számban a kutatóintézetekkel állnak fenn együttműködések. Ezek száma több mint a duplája a hazai kutatóintézetekkel létrejöttéknél. Sorrendben a következő az EU-tagországok felsőoktatási intézményeivel létező kapcsolatok, amelyek száma alig marad el a hazai egyetemekkel kialakítottaktól. E jelenség okai sokfélék: lehet az, hogy a külföldi tulajdonos előnyben részesíti a már bejáratott kutatási kapcsolatokat, vagy az, hogy a hazai intézet, egyetem kutatási portfóliója eltér az ezen szervezetek által igényelttől. Az is lehet, hogy egyszerűen csak hiányzik a hazai kutatóintézetek, felsőoktatási intézmények kutatásainak marketingje, hatékony partnerkapcsolat-építési, menedzselési tevékenysége.

### Az innovációk eredményessége

A cégek eredményességének változása számos ok miatt bekövetkezhet. Az innovációk sikeres megvalósítása, esetleges kudarca vagy hiánya csak egyik tényezőjét jelenti az eredményességnek. Az innovációknak köszönhető gazdasági eredményjavulás nem könnyű mérni. Egy új cég alapításának, fúzióknak, egy részleg eladásának vagy bezárásának nagyobb lehet a hatása az eredményre, mint esetleg az innovációnak. Az is előfordulhat, hogy az innováció jelentős eredményjavító tényező, de mégsem figyelhető meg eredménynövekedés, mert más tényezők, például a fúzió, ugyanabban az időszakban csökkentőleg hatottak az eredményre. Ha tudjuk azt, hogy az adott szervezetnél történtek ilyen változások, akkor az elemzéskor a magyarázó tényezők között figyelembe tudjuk venni azokat. Ezt kíséreljük meg a következőkben.

10. táblázat

#### Az eredményt befolyásoló szervezeti változások az innovatív és a nem innovatív válaszadók körében, 1996–1999

Az eredményre ható szervezeti változások típusa	Innovatív vállalatok száma	Nem innovatív vállalatok száma	Összesen
Cég alapítása	16	8	24
Fúzió	9	1	10
Eladás vagy bezárás	10	1	11
Nem történt szervezeti változás	51	14	65
Összesen	86	24	110

*Megjegyzés:* Egy-egy válaszadónál többfajta változás is bekövetkezhetett, így egy cég többször is szerepelhet a táblázatban.

A vizsgált cégek mintegy kétharmadánál nem történt a szervezet nagyságát és ennek következtében működésének eredményességét érintő változás. Új céget, új részleget 24-en alapítottak, közülük 16 tartozott az innovatívok közé. A fúzió hatására eredmé-

nyüket növelők és az eladás vagy bezárás miatt csökkenő eredményű cégek döntő többsége az innovatívok közül került ki. (Lásd a 10. táblázatot.)

Az innovációk mérésekor általában nem tudjuk kiszűrni az eredményt csökkentő vagy növelő tényezők közül azokat, amelyek nincsenek kapcsolatban az innovációs tevékenységgel. Az, hogy egy vállalat innovatív-e vagy sem, ha innovatív, akkor sikeres-e vagy sem, nemcsak a saját stratégiai döntései befolyásolják, hanem az egész környezete, amely elősegítheti, de akadályozhatja is az innovációk megvalósítását, sikerességét. A válaszadók háromnegyede tudta sikeresen megvalósítani innovációs tevékenységét, míg egynegyede megtapasztalta a sikertelen, vagy végig nem vitt innovációk keserűségét.

A vizsgált kör egytizedénél fordultak elő sikertelen innovációk. Érdekes megfigyelni, hogy az önértékelésre vállalkozók közül legnagyobb arányban a 100 százalékban külföldi tulajdonban lévők értékelték sikertelennek innovációs tevékenységüket. További vizsgálatot igényelne annak feltárása, hogy ennél a hétnél a helyi és a külföldi menedzsment közötti ellentétek feszüléséről, kommunikációs zavarról van-e szó, vagy pedig arról, hogy a nagyobb mértékű innovativitás, intenzívebb kockázatvállalás jár-e több kudarccal. A sikertelen vagy félbehagyott fejlesztések a távközlési cégek kivételével minden ágazatban előfordultak.

11. táblázat

### Az innovációt akadályozó tényezők hatása, 1996–1998

Akadályozó tényezők	Összesen			
	Lelassított	Hosszabb időre elhalasztott	A folytatás szándéka nélkül abbahagyott	El sem kezdett
Megfelelő pénzügyi forrás hiánya	18	15	3	10
Túl magas innovációs költségek	9	17	3	8
Túl nagy gazdasági kockázat	5	12	4	9
A cég innovációs potenciálja túl kicsi	10	6	4	6
Technikai lehetőségek hiánya	9	5	2	5
Képzett szakemberek hiánya	13	5	-	2
Nehezen kézben tartható innovációs költségek	5	6	2	2
Belső szervezeti ellenállás	10	2	-	2
Kooperációs lehetőségek hiánya	7	3	2	1
Keresletcsökkenés	4	2	3	3
Jogszabályoknak való megfelelés	6	-	3	2

*Megjegyzés:* Egy válaszadó több akadályozó tényezőt is megjelölhetett. Az összesített eredmény a megjelölt tényezők szerinti válaszadók összege. A 10 alatti esetszámban említett akadályozó tényezők közé tartozott: az innovációs menedzsment hiánya, a piaci információk hiánya, az új szolgáltatással kapcsolatos vevői visszajelzés hiánya, a konkurencia.

Az innovációkat számos körülmény lelassíthatja, megakadályozhatja. A végül is többé-kevésbé sikeresen megvalósított innovációk gazdasági eredményességét nagymértékben leronthatja, ha menetközben le kell lassítani az új termék vagy eljárás bevezetését, illetve hosszabb időre el kell halasztani. A szándékolt, de a döntési folyamat eredményeként el sem kezdett vagy eltörölt innovációk természetesen lehetnek kedvező

hatással is a gazdálkodásra, például veszteség elkerülésével vagy mérséklésével. Az innovativitás tartós hiánya azonban általában nem tartozik a szervezet sikerességét javító tényezők közé. A válaszadók emlékezete legkisebb mértékben a valamikori folytatás szándéka nélkül abbahagyott innovációkat (30) őrizte meg. Ennél nagyobb számban jeleztek el sem kezdett innovációkat (59). Sorrendben ezt követték a hosszabb időre elhalasztott innovációk (80) és a leggyakoribb volt az elkezdett, ám a megvalósítás során lelassított megvalósított innováció (114). A 11 táblázat összefoglalja azt, hogy az innovációk lassításának, abbahagyásának vagy elkerülésének melyek voltak a legfontosabb okai.

A lassításhoz, illetve halasztáshoz vezető legfontosabb tényezők közé tartozik a megfelelő pénzügyi források hiánya, a túl magas innovációs költségek és a cég innovációs potenciáljának kicsinyége. Ez utóbbi megállapítás összecseng az innovációs ráfordításoknál leírtakkal. A többi akadályozó tényező esetében már különbség van a lassításhoz, illetve a halasztáshoz vezetők között. A lassítást eredményezőkhöz fontos akadály a belső szervezeti ellenállás, a képzett szakemberek és a technikai lehetőségek hiánya. Az elhalasztásnak a nagy gazdasági kockázat és a nehezen kézben tartható innovációs költségek az okai. Annak, hogy a cég nem kezdi el egy innováció megvalósítását, elsősorban pénzügyi okait említették: így a megfelelő pénzügyi forrás hiányát, a túl nagy gazdasági kockázatot, a magas innovációs költségeket. Ezek az okok jól ismertek, a világ számos országában az akadályozó tényezők között szerepelnek. Éppen ezért a sorrendben ezt követő okoknak valószínűleg fontosabb a gazdaságpolitikai üzenete: az innováció megvalósítását lelassítók tapasztalata szerint kicsi a cégek innovációs potenciálja, hiányoznak a megfelelő szakemberek. Tovább lehet gondolkodni azon, hogy a szakemberhiány pótolható-e külső szerződésekkel. A hálózati kapcsolatok gyengesége következménye-e annak, hogy nincs meg a cégnél az innovációs együttműködésekhez szükséges szellemi potenciál, vagy a hiány következménye-e a gyenge kapcsolatoknak, a rendelkezésre álló külső tudás igénybevételének elmaradása miatti kicsiny potenciálnak.

## Tanulságok

A vizsgált kör adatai elemzésének legfőbb tanulsága az, hogy az innovációk alanyi szemléletű kérdőíves felvétele a szolgáltatási szektor vizsgálatára Magyarországon is alkalmazható. A CIS-2 kérdőív továbbfejlesztő adaptálása során végrehajtott módosítások kiállták a megvalósíthatósági felvétel próbáját.

A statisztikai információk, mutatószámok előállítására nem önmagáért való dolog. Akkor van igazán jelentősége, ha az eredményeket a különböző döntés-előkészítési, elemzési folyamatokban hasznosítani lehet. A megvalósíthatóság-tanulmány empirikus adatainak elemzése bizonyította azt, hogy az innovációs felvételek nagyon sok hasznos információt tudnak szolgáltatni az innovációs politika formálásához, bár az innovációs folyamat számos összefüggése nem írható le a segítségükkel.

A 100 elemű válaszadói körtől származó információk elemzéséből érdemes hangsúlyozni azt, hogy a hazai vállalkozások körében már terjednek az innovációs együttműködések, de többnyire még csak laza kooperációkról, a hálózatok külső körében való jelenlétről van szó. Ezek a laza együttműködések is hozzá tudnak járulni mind a kis lépésekben megvalósuló, mind pedig a radikális innovációkhoz. Nem tudják azonban elősegíteni az ezredforduló versenyének vezető erejét jelentő technológiai rendszerekben való részvételt, mivel annak előfeltétele a nagyon szoros partneri kapcsolat, a mélyreható kooperáció.

A legtöbb esetben a K+F-tevékenység az alkalmazást segítő és még a technológia-igényes szolgáltatási ágazatok esetében is csak igen ritkán eredményez új technológiát.

Feltételezhető, hogy a házon belüli K+F-kapacitások fő funkciója a másutt létrehozott szellemi javak fogadókészségének biztosítása. Ebből a szempontból a külső K+F igénybevétele döntő fontosságú. Anélkül, hogy itt összefoglalnánk az új tudás forrásait, meg kell említeni azt a tapasztalatot, hogy a vállalkozások az egyetemeket gyakorlatilag azonos mértékben veszik igénybe adaptálási célokhoz, az innovációs ötletek megvalósításához, mint eredeti megoldások kidolgozásához, szabadalmaknak az egyetemektől történő megvásárlásához. Egyelőre az ipar-egyetem kapcsolatbővülés a vállalatok képességeinek olcsó szellemi munkaerővel való kiegészítését jelenti inkább, mint intenzív, erős K+F partneri kapcsolatot. A külföldi egyetemek viszont ez utóbbi szerepkörben jelennek meg partnerként.

Néhány jól megfigyelhető vállalati korlátja van az új tudás és technológia hasznosításának. Ezek között igen fontos akadályozója az új tudás/technológia hasznosításának a megfelelő belső kapacitások hiánya. A gyakorlatban a műszakilag sikeres innovációk megbukhatnak azon, ha nincsenek megfelelő szakemberek, ha hiányoznak a megfelelően képzett munkások, mérnökök vagy menedzserek.

A vizsgált körben az innovativitást kedvezően befolyásolta a vállalat üzleti csoporthoz tartozása. Számos információ naprakészen elérhető volt ezek számára. A csoporthoz tartozók könnyebben jutottak túl bizonyos innovációkat akadályozó tényezőkhöz (pénzforrások hiánya, menedzseri tudás gyengeségei). Az innovációs együttműködések sem a csoporton belül, sem azon kívül nem voltak túl erősek. A csoporton kívüli együttműködésekre, a hálózati típusú kooperációkra továbbra is a gyenge, kezdeti fázis a jellemző.

A külföldi innovációs kapcsolatok földrajzi eloszlását tekintve azok többsége az EU-val jött létre, de fontos partneri kapcsolatok épültek ki az elmúlt 10 évben az Egyesült Államok vállalkozásaival is. Nem meglepő, hogy a szolgáltatási szektorban a volt KGST-országokkal való kapcsolatok csekély számúak, hisz e területen alig léteztek.

A csekély elemszám ellenére is érdemes felfigyelni arra, hogy az EU-kapcsolatokban az EU-országokbeli kutatóintézetekkel való együttműködés a kétszerese annak, mint amennyi a hazaiakkal létrejött. Az EU-országokbeli egyetemekkel való kapcsolatok száma pedig majdnem ugyanannyi, mint a hazai egyetemekkel meglévő. Ennek oka lehet az, hogy a vállalkozások igényének jobban megfelel a külföldi K+F-szervezetek gyakorlatorientált kínálati struktúrája, a feladatok megoldására mindenkor mozgósítható kritikus kutatás tömege. Az is fontos oka lehet azonban a kapcsolatok ilyen szerkezetének, hogy a külföldi tulajdonos inkább preferálja a már hosszabb ideje jól működő kooperációs partnerét és nem kísérletezik új kapcsolatok kiépítésével. Valószínűleg az sem elhanyagolható tényező, hogy a hazai kutatási szervezetek, egyetemek marketingmenedzsmentje még meglehetősen távol van nyugati versenytársaikétól.

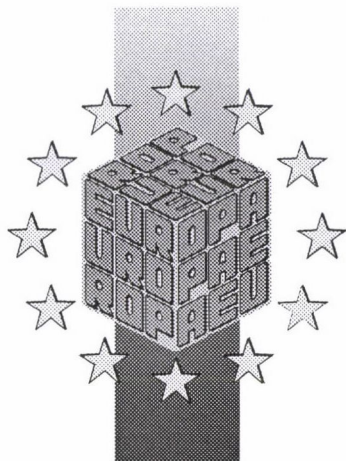
Az innovációs felvétel információértéke szempontjából a megvalósíthatósági tanulmány során egy fontos problémába ütköztünk. A válaszadási hajlandóság általánosan jól ismert nehézségei mellett jól azonosíthatóvá vált a nem válaszolók egy tipikus csoportja: a külföldi vállalatcsoporthoz tartozó vállalatok egy része. A válaszadástól való tartózkodás az ilyen cégek esetében egyáltalán nem magyar, vagy a kevésbé fejlett átmeneti gazdaságok specifikus jelensége. Az EU-tagországaiban is mindenütt előfordul, csak a kevésbé fejlettek számára a probléma nagyobb gondot jelent, mint az élen járó országokban.

Egyáltalán nem közömbös az ország gazdasága szempontjából az, hogy az itt működő alacsony és magas tudás- és technikaigényes szolgáltatási ágazatok Magyarországon mennyire innovatívak. A szolgáltatási szektor tudás- és technológiai transzferre épülő innovációi tipikus példái az ágazatok közötti tudás- és technológiaterjedésnek. Így e szektor innovációs teljesítményének mérése nemcsak a szolgáltatási ágazatok

innovativitásának mérésére alkalmas, hanem a nemzeti innovációs rendszer diffúziós erejének vagy gyengességének a jelzésére is.

### Felhasznált irodalom

- Arundel, Anthony – Smith, Keith – Patel, Pari – Sirilli, Giorgio* [1998]: The Future of Innovation Measurement in Europe. IDEA Paper No 3., STEP Group, Oslo, Norway
- Cohen, W.* [1995]: Handbook of the economics of Innovation and Technological Change. Basil Blackwell, Oxford.
- David, Paul A. – Foray, Dominique* [1994]: National profiles in the systems of science and technology learning: a framework for interpreting available quantitative measures. Report for OECD.
- Evangelista, Rinaldo – Sirilli, Giorgio* [1995]: Measuring innovation in services. Fourth International Conference on Science and Technology Indicators, Antwerp, Belgium.
- Gallouj, F. – Weinstein, O.* [1997]: Innovation in Services. Research Policy, No. 26., pp. 521–536.
- Hipp, Christiane – Kukuk, Martin – Licht, Georg – Muent, Gunnar* [1996]: Innovation in Services. Results of an Innovation Survey in the German Service Industry. OECD, Paris.
- Inzelt, Annamária* [1993]: The Objective, the Method and the Process of the 1993 Innovation Survey in Hungary. Conference on Science & Technology indicators in CEECs, Paris, 22–24 November, OECD, CCET/DSTI/EAS/M(94)/12/ANN.
- Inzelt Annamária* [1995a]: Az Oslo kézikönyv magyarországi alkalmazhatóságának értékelése az 1994. évi innovációs felvétel alapján. OMF.
- Inzelt Annamária* [1995b]: Helyzetkép a magyarországi innováció állapotáról az átmenet időszakában. *Külgazdaság*, 39. évfolyam, 7–8. szám, 69–86. old.
- Kleinknecht, A.* [1995]: Testing innovation indicators for postal surveys: Results from a five-country prospect. In: Kleinknecht, A. – Bain, D. (eds): New concepts in innovation output measurement. Macmillan, London, St. Martin's, New York.
- OECD–EUROSTAT [1997]: Oslo Manual Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. OECD, Paris. (Magyar nyelven a korábbi változat áll rendelkezésre.)
- OECD [1995]: Services Innovation: Statistical and Conceptual Issues. Paris.
- OECD [1996]: Service Industries in the Oslo Manual. Definitions and Coverage and Associated Issues. Services working Group, Discussion Paper, Paris.
- Young, Alison* [1996]: Measuring R&D in the Services. STI Working papers, No. 7., OECD, Paris.



# EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

## Technikai akadályok az EU-val folytatott kereskedelemben – egy kérdőíves felmérés eredményei

ÉLTETŐ ANDREA – MEISEL SÁNDOR

*Magyarország és az Európai Unió közötti ipari áruforgalomban az Európai Megállapodás értelmében létrejött a vámoktól és a hagyományos kereskedelempolitikai korlátoktól mentes kereskedelem. Fennmaradtak ugyanakkor bizonyos nem vámjellegű korlátok, ezek sorában is talán a legfontosabbak a kereskedelem technikai akadályai. A szerzők egy vállalati kérdőíves felmérés eredményeit ismertetik. A felmérés célja az volt, hogy kimutassa a technikai akadályok hatásáról megfogalmazott vállalati vélemények általános jellemzőit és a különböző szempontok szerint elkülönített vállalatcsoportok sajátos megítélését. Az eredmények szerint általában a vállalatok döntő többsége számára nem jelentősek a technikai akadályok, ugyanakkor van egy hazai kis- és középvállalati kör, amelynek alkalmazkodnia kell, és ez számára költségekkel jár.\**

A magyar vállalatok számára életfontosságú az Európai Unióval (EU) folytatott kereskedelem. Az 1991 decemberében aláírt Európai Megállapodás végrehajtása következtében a magyar ipari termékek már vámmentesen szállíthatók az Unióba.

A kilencvenes években a magyar–EU kereskedelemben a nem vámjellegű akadályok leépítésére is fontos lépések történtek. Az Európai Megállapodás kereskedelmi részének életbelépése (1992 március) óta az EU eltörölte az összes ipari termékre vonatkozó mennyiségi korlátozást, kivéve a textil-ruházati termékekre alkalmazottakat, ebben az esetben 1998. január 1-jétől szüntek meg a mennyiségi korlátok.

Az ipari termékeknél az önkéntes exportkorlátozás is 1992 márciusától szűnt meg. A textil-ruházati termékek kereskedelmében a korábban ilyen formát öltött piacra jutási akadályt 1992–1997 között az Európai Megállapodás keretében kialakított speciális jegyzőkönyv váltotta fel. Az Európai Megállapodás nem írja elő az egységes belső piac szabályainak átvételét, csupán néhány meghatározott területen rendelkezik a jogszabályok harmonizációjáról. Magyarország azonban jelentős lépéseket tett a teljes belső piaci harmonizáció felé is. Ez a folyamat részben az Európai Tanács 1995-ös cannes-i ajánlásai alapján kidolgozott hazai jogharmonizációs program keretében, részben autonóm módon történik. A még fennmaradt nem vámjellegű akadályok legfontosabb részét a kereskedelem technikai akadályai (technical barriers to trade, TBT) képezik. Technikai akadályról akkor beszélünk, ha a termelőnek módosítania kell termékét azért, hogy

\* A cikk az Európai Unió PHARE ACE no. 97-8162-R kutatásában készült tanulmányon alapul.

Éltető Andrea, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének főmunkatársa.  
Meisel Sándor, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének munkatársa.

más kormányok vagy szervezetek által előírt egészségügyi, biztonsági, környezetvédelmi vagy egyéb szabványoknak megfeleljen. Kutatásunk ezek jelentőségére, hatására irányult.

1999-ben az EU részesedése a magyar kivitelben 76,2 százalékot, a behozatalban 64,4 százalékot ért el. A kilencvenes években a kivitel termékszerkezete jelentős változáson ment át. A modern, high-tech szektorok és termékek gyors előretörést mutattak a kivitelben, főleg három ágazatnak (villamosgépipar, híradástechnikai berendezések, iroda- és számítógépek gyártása) köszönhetően. Ez alatt az időszak alatt jelentős koncentráció is végbement az export termékstruktúrájában. 1999-ben az első tíz legfontosabb kiviteli cikk az EU-ba irányuló export 42,8 százalékát tette ki. Ezek olyan termékek,<sup>1</sup> amelyeket elsősorban vámszabad területi multinacionális leányvállalatok állítanak elő. A specializációs és iparágon belüli kereskedelmi trendek is megerősítik, hogy a magyar kiviteli szerkezet jelentősen modernizálódott a kilencvenes években, ami egyben technológiai fejlődést is jelentett (*Éltető*, 2000). E változások mögött elsősorban a külföldi működőtőke-beruházások következtében létrejött korszerű és versenyképes termelés áll, amelynek piaci értékesítési lehetőségeit kedvezően érintette a kétoldalú ipari szabad kereskedelem. Feltehető azonban a kérdés, hogy volt-e, van-e hatásuk, és ha igen, mekkora a szerepük a még mindig létező technikai jellegű akadályoknak a magyar export, azon belül az EU-ba irányuló kivitel alakulásában.

## A felmérés általános eredményei

A technikai akadályok jelentőségének és költségeinek megítélésére kérdőíves felmérést végeztünk 2000-ben. (A kérdőívet a függelékben közöljük). Az 1000 magyarországi feldolgozóipari vállalatnak kiküldött kérdőívből 176-ot kaptunk vissza kitöltve, vagyis a cégek 17 százaléka válaszolt. Természetesen voltak kitöltetlenül maradt kérdések, ezért az elemzés során a megadott százalékok mindig a kérdésre adott érvényes válaszok százalékában értendők.

### *A minta tulajdonságai*

A vállalatok méretét illetően a mintában szereplő 176 cég elsősorban kis- és középvállalat. Több mint kétharmaduk (68 százalék) kevesebb mint 250 főt foglalkoztat, 14,3 százalékuk 250–500 fő között és 17,7 százalékuk 500 főnél többet. Ez a megoszlás különbözik az általános gazdasági szerkezettől (ahol az 500 fősnél nagyobb vállalatok csak 0,1 százalékot, a 250 fő alattiak 99,7 százalékot tesznek ki),<sup>2</sup> a nagyvállalatok a mintában túlréprezentáltak és a kisvállalatok alulképviselettek.

<sup>1</sup> Belsőégésű dugattyús motorok	(13,62 százalék),
Személyszállító járművek	(7,40 százalék),
Adattároló egységek	(5,22 százalék),
Input/output adatfeldolgozó egységek	(3,15 százalék),
Gyújtótekerccsek	(2,87 százalék),
Videófelvevő és -lejátszó berendezések	(2,86 százalék),
TV-készülékek, videórekorderek	(2,68 százalék),
Gépjármű-alkatrészek	(2,50 százalék),
Kompressziós gyújtású belsőégésű motor	(1,59 százalék),
Izzólámpák	(0,94 százalék).

(Forrás: Eurostat, Comext.)

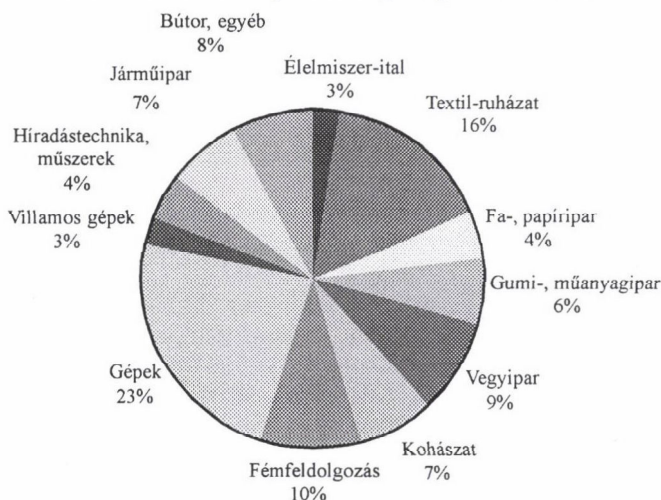
<sup>2</sup> KSH adatok, 1999.

A tulajdonosi szerkezetet tekintve a minta 48,8 százaléka külföldi részesedésű vállalatból áll – ebből 56,1 százalék többségi külföldi tulajdonú.<sup>3</sup> A magyar feldolgozóiparban a vállalatok számában 11,2 százalék volt a külföldi részesedésű cégek aránya 1999-ben (ebben az értelemben tehát a mintában túlréprezentáltak) de a feldolgozóipar jegyzett tőkéjében és értékesítésében részesedésük 80 százalék. A kilencvenes évek végére már a külföldi részesedésű vállalatok határozzák meg a gazdaság teljesítményét, s ez a tendencia tovább erősödik.<sup>4</sup>

A minta szektor szerinti megoszlását illetően a vállalatok 88 százaléka feldolgozóipari (a többi kereskedelmi, bányászati, építőipari vagy energiaipari). Ezen belül a gépipar, textil-ruházati ipar, autóipar és vegyipar a legjellemzőbbek, de más ágazat is szerepel, mint például a bútoripar vagy fémfeldolgozás. Az 1. ábra a minta szektorális megoszlását mutatja a vállalatok száma szerint.

1. ábra

### A mintában szereplő feldolgozóipari szektorok



A termelési szerkezetet nézve 1999-ben a magyar feldolgozóipari kép némileg különböző volt, három nagyobb szektor játszott kiemelkedő szerepet: villamos gépek, precíziós műszerek, híradástechnikai berendezések (23,6 százalék), járművek (17 százalék) és élelmiszer, ital (16 százalék). A fémfeldolgozás (8 százalék) és a vegyipar (7 százalék) szintén jelentős súlyt képvisel.<sup>5</sup>

A mintában szereplő vállalatok külkereskedelmi tevékenységére jellemző, hogy jelentős részük (42 százalék) erősen exportintenzív, ami azt jelenti, hogy értékesítésük több mint 60 százaléka export. A válaszokból kiderült, hogy a legfőbb piac az EU, de a közép-európai régióknak is fontos szerepe van. A kérdőívben rákérdeztünk az összereskedelmen belül a vállalaton belüli kereskedelem arányára is. Sok az olyan cég, ahol vagy elenyésző vagy nagyon jelentős ez a fajta kereskedelem, a válaszadók 25 százaléka esetében a vállalaton belüli kereskedelem 80 százalék feletti arányt képvisel.

<sup>3</sup> 50 százalék feletti külföldi tulajdon.

<sup>4</sup> Bővebben lásd: *Éltető* [2000] és *Hunya* [2000].

<sup>5</sup> KSH adatai alapján (Ipari Statisztikai Évkönyv, 2000).



A kérdőív egyik jellemzője, hogy néhány „kapcsolódó” kérdés egyszerűen nem volt releváns a vállalatok számára. Ezekben az esetekben a hiányzó válaszok száma magas. Az első ilyen kérdés a 3. volt: „A nehézségek között szerepelt-e, hogy az EU technikai szabályai különböznek a nemzeti szabályoktól?” Ez a 2. kérdésre vonatkozik: „Tapasztalnak-e az EU-ba irányuló exportjuk során a hazai értékesítéshez képest eltérő vagy különleges nehézségeket?”, és mivel a többség (73 százalék) „nem”-mel válaszolt erre, természetesen a további kérdésnek nem volt értelme számukra. A helyzet hasonló más kapcsolódó (4a. és a 6.) kérdés esetében is.

Az első kérdésre adott válasz biztató: gyakorlatilag mindenki (95,3 százalék) tisztában van azzal, hogy az ország EU-csatlakozása azt jelenti, hogy át kell venni az Unió termékekkel kapcsolatos szabályozását és szabványrendszerét a csatlakozás időpontjáig.

A 2. kérdésre adott válaszok szerint, mint már említettük, a többség szerint az EU-ba exportálni nem nehezebb, mint a hazai piacon értékesíteni, a magyar cégek 73 százaléka nem tapasztal különleges nehézségeket az EU-ba irányuló kivitelben. Ha mégis tapasztalnak nehézségeket, akkor ezek elsősorban azért vannak, mert az EU technikai szabályai különböznek a nemzeti szabályoktól, de ez mégsem jelentős akadály számukra.

A mintában 45 olyan vállalat volt, amely nehézséget tapasztal az EU-piacon a hazaihoz képest (ezek válaszoltak a 2. kérdésre „igen”-t). Ezek közül 28 vállalat (62 százalék) kevesebb mint 250 főt foglalkoztat, 20 vállalatban van külföldi részesedés. Külkereskedelmi tevékenységükben jóval kevesebb a vállalatban belüli kereskedelem aránya, mint a minta egészében. 63,6 százaléuk szerint a nehézségeket a technikai akadályok jelentik, de csak 13,3 százalék gondolja ezt jelentős akadálnak. 33,3 százalékuknak át kellett alakítaniuk termékeiket, de 82,3 százalék nem kapott ehhez külső segítséget. 67,5 százalék további beruházásokat tervez az EU-normák bevezetéséhez (ez jóval nagyobb arány, mint a minta egészében), és 26 százalék szerint a tanúsítványok megszerzésének költségei jelentősek (ez is magasabb arány, mint a főmintában). Érdekes, hogy azon vállalatok 75 százaléka, amelyek most nehézségekkel néznek szembe az EU-piacon, a kivitel felfutását várják az uniós tagságtól. Az egész mintában ez az arány csak 59 százalék.

A 4a kérdés arra vonatkozott, hogy a vállalat termékét át kellett-e alakítani az EU-ba irányuló exporthoz szükséges tanúsítvány megszerzéséhez. A válaszok 85,6 százaléka „nem” volt, vagyis nem kellett átalakítást végezni. Azoknak, akiknek mégis meg kellett ezt tenni, ez kis beruházást jelentett, s 87 százalékuk nem kapott hozzá külső segítséget (aki kapott, azt főleg a külföldi befektető segítette). A mintában szereplő cégek 56,5 százaléka nem tervez a jövőben beruházásokat az uniós normák teljesítése érdekében. 83 százalék szerint a tanúsítvány megszerzésének költségei közepesek vagy alacsonyak.

A mintában 24 olyan vállalat volt, akiknek át kellett alakítaniuk termékeiket a technikai szabványok miatt. Ezek kicsit kisebb cégek, mint általában, 10 közülük külföldi részesedésű. Ezek inkább hajlandóak további beruházásokra, mint általában a vállalatok, 74 százalékuk jelezte ezt. A cégek fele szerint a termék átalakítása segítette a hazai és a CEFTA-piacon való értékesítést is.

A következő, 5. kérdés a kivitel földrajzi különbségeire vonatkozott, a többségnek (87,9 százalék) nem kellett a hazai vagy EU-előírásoktól különböző technikai előírásokat teljesíteni a CEFTA-exporthoz.

A vállalatok nem bizonyultak túl optimistának az EU technikai szabványaival történő harmonizálás előnyeit illetően, 92,4 százalékuk szerint ez szerény vagy közepes hasznot fog csak hozni (7. kérdés). A cégek általános várakozásait a kérdőívben a: „Mit

vár cége számára Magyarország EU-tagságától?” kérdés próbálta kitudakolni. Két várákozás bizonyult erősnek – „az export növekedését” és „nagyobb versenyt a hazai piacon” – a válaszadók 59 százaléka számára.

A kérdőívben szereplő táblázatot (amely az EU-csatlakozással kapcsolatos különböző intézkedéseknek a vállalat tevékenységére gyakorolt hatása iránt érdeklődött) szinte mindenki kitöltötte az 1. táblázatban bemutatott százalékos megoszlás szerint.

1. táblázat

**Az EU-csatlakozással kapcsolatos különböző intézkedések  
vállalati tevékenységre gyakorolt hatásának megítélése**

	Pozitív	Semleges	Negatív
A technikai előírások, szabványok harmonizációja az EU-beliekkel	61,1	35,8	3,2
A magyar technikai előírások, szabványok kölcsönös elismerése az EU-tagállamokban	52,4	47,0	0,6
Termékalkalmasság értékelésének folyamata	45,8	38,7	15,5
Vámdokumentáció eltörlése az Unión belüli kereskedelemben	91,8	6,4	1,8
Az EU-n belüli határokon a várákozás megszűnése	90,5	8,4	1,1

Az 1. táblázatból látszik, hogy a legtöbb, illetve legpozitívabb hatást a vállalatok a határok és a vámdokumentáció megszűnésétől várják, számukra ez a „legkézzelfoghatóbb”. Legkevesbé pedig a termék alkalmasságának vizsgálatában bíznak.

A minta általános értékelését összegezve azt mondhatjuk, hogy a termékek technikai színvonalát, minőségét és az uniós szabályokkal való harmonizációt tekintve a magyar vállalatok általában felkészültnek érzik magukat. Többségük mint exportőr nem érzékel ilyen problémát az EU-piacokon.

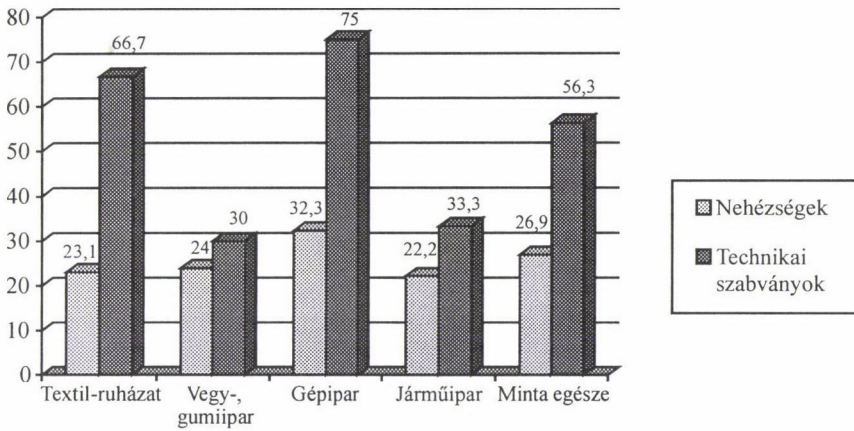
Mivel a minta egésze többféle vállalatot takar, a továbbiakban különféle jellemzők szerint csoportokat képeztünk. Ezek a jellemzők: az ágazati hovatartozás, hazai vagy külföldi tulajdon, vállalati méret, illetve exportintenzitás.

**Ágazati különbségek**

Mint már szó volt róla, egyes feldolgozóipari ágak jelentős súllyal szerepelnek a mintában. A négy legfontosabb szektor tekintetében megvizsgáltuk, vannak-e ágazatspecifikus eltérések a válaszokban. Ezek: a textil-ruházat, bőripar (25 vállalat), vegy- és gumiipar (24 vállalat), gépipar (36 vállalat) és autóipar (11 vállalat).

Az eredmények azt mutatják, hogy a technikai akadályok tekintetében valóban vannak eltérések a szektorok válaszai és a teljes minta között. Ez elsőként abban nyilván meg, hogy látnak-e a vállalatok nehézséget az EU-exportban. A 2. ábra mutatja, hogy a gépipari vállalatokat az ilyen nehézségek jobban érintik, 32,3 százalék igennel válaszolt. A kép még egyenetlenebb az arra adott válaszokat tekintve, hogy az EU technikai szabványai ilyen nehézségek-e. Két szektor esetében a pozitív válaszok aránya igen magas, ez a gépipar és a textil-ruházati ipar. Ennek egy lehetséges magyarázata, hogy főleg e két ágazat vállalatai folytatnak bémunkát, ahol a külföldi partner technikai követelményei igen szigorúak és meghatározottak a magyar cégek számára. A jármű- és vegyipari vállalatokat relatíve kevésbé érintik a technikai nehézségek.

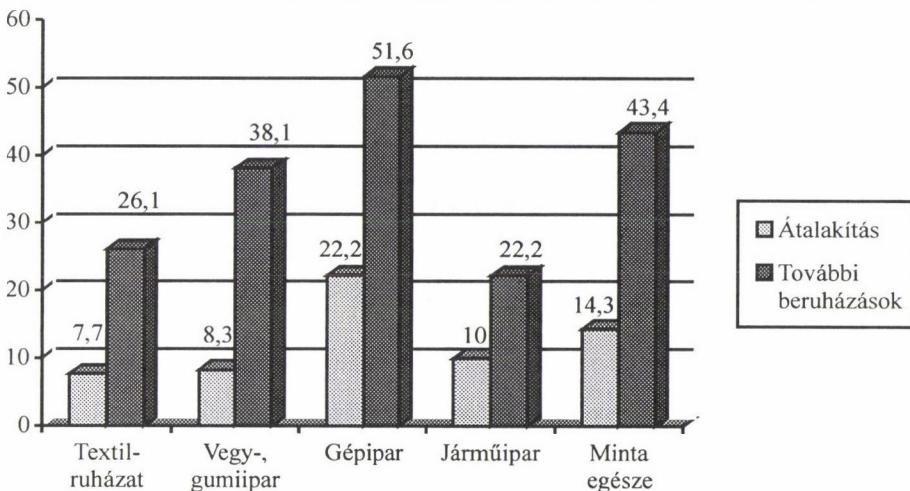
Az „igen” válaszok aránya az ágazati csoportokban és a teljes mintában a kiviteli nehézségekre (2.) és a technikai akadályokra (3a) vonatkozó kérdésnél



Jelentős a különbség a szektorok között abból a szempontból is, hogy mekkora erőfeszítéseket tettek termékeik EU-szabványok szerinti „felkészítésére”. (Lásd a 3. ábrát.) Összességében a vállalatok 14,3 százalékának kellett átalakítania termékeit. Ez az arány azonban magasabb volt (22,2 százalék) a gépiparban és sokkal alacsonyabb (7–10 százalék) a többi szektor esetében. Úgy tűnik tehát, hogy a termékek adaptálása a gépiparban nagyobb befektetéseket igényelt, mint máshol (a gépipari cégek 16,7 százaléka jelezte, hogy jelentős beruházásra került sor, míg a minta egészében ez az arány csak 5,5 százalék volt).

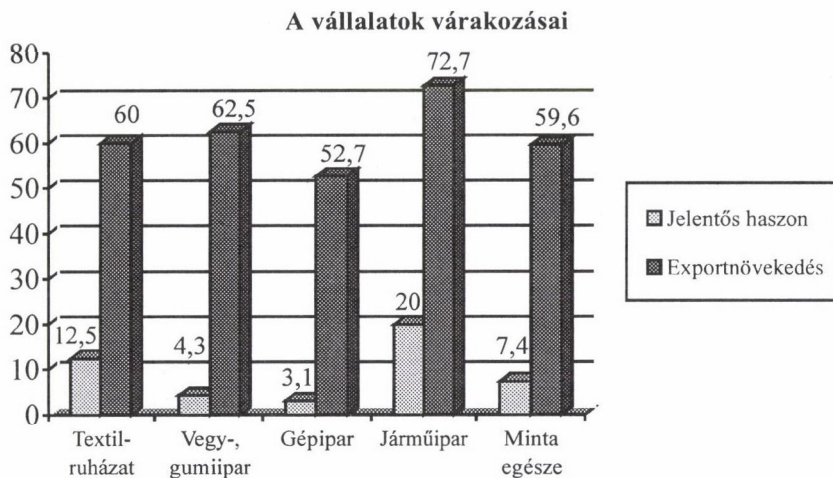
3. ábra

Az „igen” válaszok aránya az ágazati csoportokban és a teljes mintában a termékátalakítás (4a) és további ilyen beruházások (4d) kérdésére



A további beruházási terveket illetően is a gépipar vezet, itt a cégek fele tervezi ezt. Ugyanakkor itt magas a pozitív válaszok száma a vegyiparban is. Mint előbb láttuk, ezt a szektort érintették legkevésbé a nehézségek vagy a termékátalakítási kényszer. Ennek oka az lehet, hogy más ágazatokhoz képest a vegyipar kevesebbet exportál az EU-ba, és relatíve többet a kelet-európai és fejlődő régiókba. Mégis, ahogy az EU-csatlakozás közeleg, a vállalatok a jobb piacra jutás érdekében beruházásokat terveznek. Erre utal az is, hogy a 4. ábrán láthatóan a vegyipari vállalatok várakozásai viszonylag nagyok a csatlakozás utáni exportbővülést illetően.

4. ábra



A járműipari cégek mind a múltban, mind a jövőben kevésbé bizonyultak aktívnak a termékek átalakításában, mint mások. Ugyanakkor a technikai harmonizációtól és az EU-tagságtól is ők várják a legtöbb hasznot és exportfelfutást.

### Tulajdonspecifikus jellemzők

A mintában 85 cég jelezte, hogy külföldi részesedésű. Közülük 59 többségi (több mint 51 százalék külföldi tulajdon, 9 cégben 35–50 százalék közötti és 13 cégben 10–34 százalék közötti a külföldi tulajdon.<sup>6</sup> A külföldi tulajdon mértéke a külföldi ellenőrzés fokát is jelzi a vállalatban. Egy külföldi részesedésű vállalat is lehet hazai ellenőrzés alatt, ha a külföldi tulajdon mértéke kicsi. Ennek fényében két csoportra osztottuk a mintát. Az egyik csoportba a jelentős külföldi tulajdonnal (34 százalék felett) bíró vállalatok kerültek (*külföldi csoport*), a másikba a hazai és kisebbségi külföldi tulajdonú cégek (*hazai csoport*). A *külföldi csoport* 72, a *hazai csoport* 102 vállalatból áll (2 cég nem adott információt).

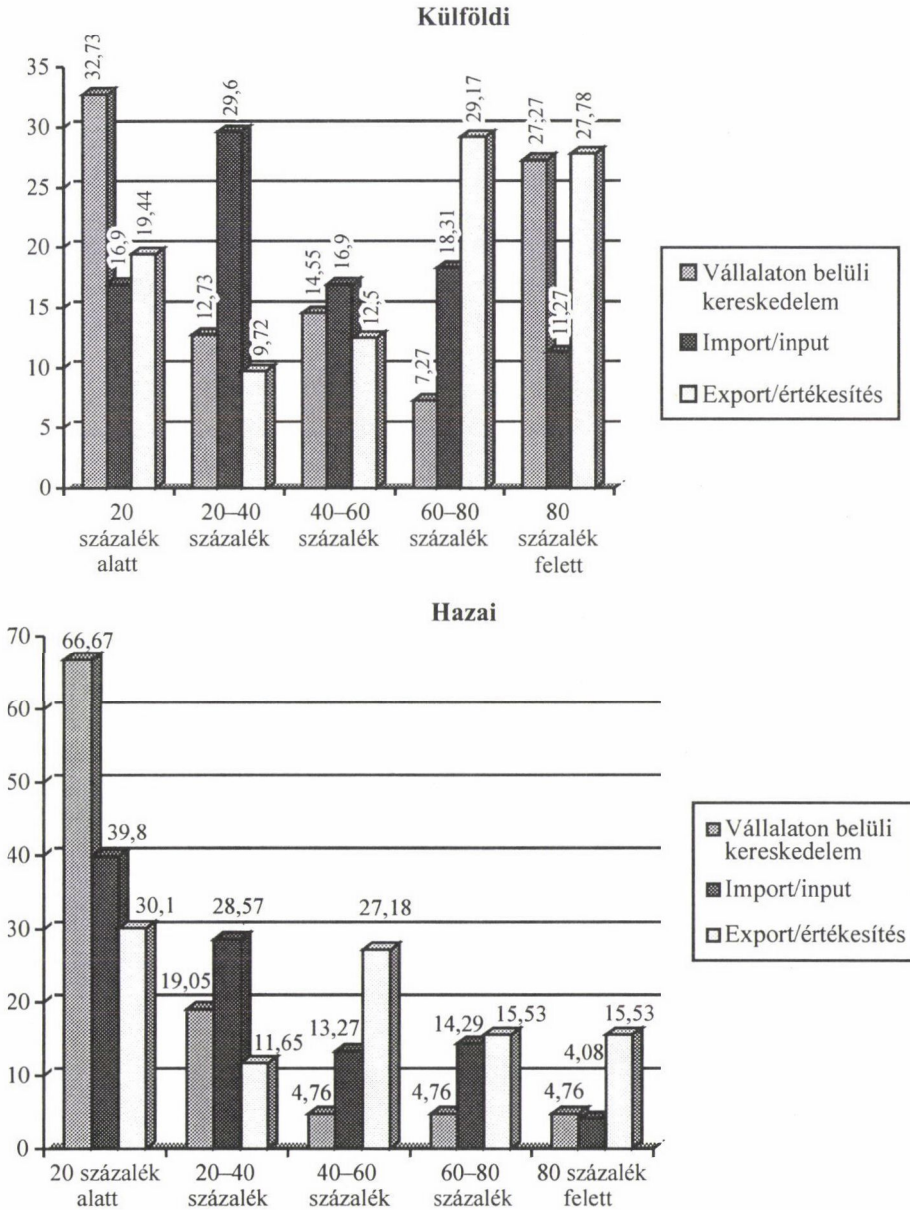
A *külföldi csoport* tagjai nagyobb vállalatok, közöttük a nagyvállalatok aránya közel háromszorosa a *hazaiakénak*. Ez alapján feltételezhető, hogy a *külföldi csoportba* több multinacionális vállalat tartozik, amit a külföldiek kereskedelmi jellemzői is megerősítenek. A vállalaton belüli kereskedelem aránya itt jóval nagyobb, mint a *hazai csoportban* (lásd az 5. áb-

<sup>6</sup> Négy vállalat nem jelezte a külföldi tulajdon mértékét, de feltételezzük, hogy jelentős, különben nem titkolták volna.

rát), 27,3 százalékuk esetében nagyobb, mint a kereskedelem 80 százaléka. Az 5. ábrából az is kiderül, hogy a külföldi cégek exportintenzívebbek, mint hazaiak, ami egyébként megfelel a nemzetközi tapasztalatoknak (Dunning, 1993) és korábbi felmérések eredményeinek (Éltető–Sass, 1998), illetve statisztikai elemzéseknek (Éltető, 2000).

5. ábra

**A tulajdon alapú csoportok kereskedelmi jellemzői**



Az 2. táblázat a csoportok jellemzőit mutatja. Látható, hogy a hazai csoportban azok aránya, akik nehézségeket tapasztalnak az EU-ba irányuló kivitelnél nagyobb, mint a külföldi csoportban. Hasonlóképpen, míg a hazaiak többségének ezek a nehézségek a technikai előírásokat jelentik, a külföldieknek ez az arány csak 47,3 százalék. Ezt magyarázza, hogy a külföldi tulajdonosok valószínűleg saját szabványaikat hozták, s alkalmazták a magyar leányvállalatnál.

2. táblázat

**A tulajdon alapú csoportok jellemzői, az „igen” válaszok aránya**  
(Az egyes csoportok százalékában)

	Külföldi	Hazai
Vállalatok száma	72	102
Az 500 fő feletti cégek aránya	27,8	10,7
Nehézségek az EU-exportban	21,4	30,9
A nehézségek főleg technikai akadályok	47,3	61,1
Ez jelentős akadály*	0,0	19,0
Ez közepes akadály*	80,0	66,7
Ez kis akadály*	20,0	14,3
Át kellett alakítani a terméket	11,6	16,3
További beruházásokat tervez	37,9	47,1
Jelentős költségei vannak a tanúsítványnak	10,2	19,7
Harmonizáció kevés hasznot hoz	60,7	57,6
Exportnövekedést vár az EU tagságtól	47,2	68,2
Növekvő versenyt vár az EU tagságtól	52,7	63,4

\*A válaszok száma alacsony, 21 hazai és 10 külföldi vállalat válaszolt erre a kérdésre.

A termékek múltbeli átalakítását illetően a különbség kisebb a két csoport között, ugyanakkor a jövőre nézve a hazai vállalatok több ilyen beruházást terveznek, mint a külföldi vállalatok. Az EU-s tanúsítvány megszerzése költségesebbnek bizonyult a hazai cégeknek, mint a külföldieknek, akik általában jobb tőkeellátottságúak.

Ami a várakozásokat illeti, a hazai csoport tagjai „optimistábbak”. Nem sok hasznot várnak a harmonizációtól, de mégis többet, mint a külföldiek, s a különbség még nagyobb az EU-tagsággal kapcsolatos kiviteli várakozásokat illetően. Ez érthető, ha arra gondolunk, hogy a hazai vállalatok jelenleg kevesebbet exportálnak, mint a külföldiek, akik erősen export-intenzívek.<sup>7</sup> A tagság következtében megnövekedett versenyt is elsősorban a hazai cégek hangsúlyozzák.

### Méretspecifikus jellemzők

A továbbiakban a vállalatméret szerinti különbségekre voltunk kíváncsiak. A különbségtétel alapja a foglalkoztatottak száma: a „kis- és középvállalat” kevesebb, a „nagyvállalat” pedig több mint 250 főt alkalmaz. A „kis- és középvállalat” csoport kétszer annyi vállalatból áll, mint a nagyvállalati csoport. A kis- és középvállalatok kevésbé exportorientáltak, és né-

<sup>7</sup> 1998-ban a feldolgozóipari kivitel 85,5 százaléka külföldi részesedésű cégektől származott (Éltető, 2000).

mileg kevesebb köztük a külföldi részesedésű, mint a másik csoportban. A nagyvállalatok közül kicsit többen jeleztek nehézségeket az EU-exportban, mint a kis- és középvállalatoknál (lásd a 3. táblázatot), de ez kisebb mértékben jelent számukra technikai akadályokat, mint a másik csoport esetében. Egyik vállalatcsoport számára sem túl jelentősök a technikai akadályok, s itt a válaszok száma is kevés, ami nem teszi lehetővé következtetések levonását.

A kis- és középvállalatoknak nagyobb arányban kellett termékeiket átalakítani, mint a nagyvállalatoknak, és a jövőben is inkább ők terveznek ilyesfajta beruházásokat. A tanúsítványok beszerzésének költsége is a kis- és középvállalatok számára volt nagyobb, de várakozásaikat tekintve mindkét csoport jellemzői hasonlóak.

A nagy- és kisvállalatok csoportján belül elkülönítettük az exportintenzív vállalatokat, amelyek a kérdőív szempontjából a legfontosabbak. A 3. táblázatban az ő adataik is szerepelnek. Az exportintenzívek között magasabb a külföldi tulajdon aránya, ami egyrészt tükrözi a Magyarországon befektető külföldiek exportorientáltságát, másrészt a külföldi részesedésű cégek nagyobb exportaktivitását.

A 3. táblázatból látszik, hogy az exportintenzív vállalatok kevesebb nehézséggel találkozhatnak az EU-piacokon. Ez arra utal, hogy az erősen exportáló, már kiépített kapcsolatokkal rendelkező vállalatok számára könnyebben megy a kivitel, mint a hazai piacra orientált cégek számára. A méret hatása itt éppen ellenkező, mint a kis- és középvállalat-nagyvállalat csoportnál, vagyis a nagyvállalatoknak több a nehézsége, de a nagy, exportintenzív vállalatoknak kevesebb, mint a kis- és középvállalatoknak. A nehézségek közé számítanak a technikai akadályok, de ezek csak kismértékben jelentősek.

3. táblázat

**A méret alapú csoportok jellemzői**  
(Az egyes csoportok százalékában)

	Kis- és közép- vállalat	Nagyvállalat	Kis- és közép- vállalat, exportintenzív	Nagyvállalat, exportintenzív
Vállalatok száma	119	57	42	33
Export az értékesítés 60 százaléka felett	35,3	57,1	100	100
Külföldi tulajdon	45,7	55,3	61,9	65,6
Nehézségek az EU-exportban	24,8	31,5	22,0	16,7
A nehézségek főleg technikai akadályok	62,8	45,0	69,2	50,0
<i>Ez jelentős akadály*</i>	4,5	33,3	0,0	25,0
<i>Ez közepes akadály*</i>	77,3	55,6	50,0	50,0
<i>Ez kis akadály*</i>	18,2	11,1	50,0	25,0
Át kellett alakítani a terméket	18,6	5,5	19,5	6,5
További beruházásokat tervez	46,5	36,3	50,0	25,0
Jelentős költségei vannak a tanúsítványnak	18,7	10,2	6,1	0,0
Harmonizáció kevés hasznot hoz	61,5	52,3	61,1	54,5
Exportnövekedést vár az EU-tagságtól	60,5	57,8	54,7	57,5
Növekvő versenyt vár az EU-tagságtól	62,1	56,1	54,7	54,5

\* Alacsony válaszadási ráta, 22 kis- és középvállalat és 9 nagyvállalat válaszolt erre a kérdésre.

A termékek átalakításával kapcsolatban a különbség iránya és mértéke hasonló a két kiscsoport és a nagyobb csoportok között. Érdekes, hogy a nagy exportintenzív vállalatok terveznek a legkevésbé és az exportintenzív kis- és középvállalatok a leginkább további beruházásokat e téren. Úgy tűnik, hogy a múltbeli és jövőbeli termékátalakítás elsősorban az exportintenzív kis- és középvállalatokat érinti.

## Összegzés

A kilencvenes években Magyarország legfontosabb kereskedelmi partnere már az Európai Unió lett. Az évtized második felében hazánk dinamikusan növelte kivitelét az Unióba. Ezzel párhuzamosan a kivitel termékszerkezete is jelentősen megváltozott, a high-tech termékek javára. Az alacsony technológiát igénylő, szakképzetlenmunka- és erőforrás-igényes termékek aránya gyorsan csökkent a kivitelben. Statisztikai számítások kimutatták, hogy a közép-európai országok közül egyedül Magyarország specializálódott a high-tech termékekre az EU- piacon (*Kaminski, 1999, Éltető, 2000*).

Ezek a tendenciák nem történhetek volna meg a technikai szabványok gyors átvétele és a termékek minőségének javítása nélkül. A kérdőív talán legfőbb általános eredménye annak megvilágítása, hogy a 2000. évben a technikai akadályok már nem jelentősek a magyar vállalatok számára az EU-val folytatott kereskedelemben. A mintában szereplő cégek 73 százaléka nem lát nehézséget az EU-ba irányuló kivittel kapcsolatban. A vállalatok várározásai optimisták a tekintetben, hogy többségük szerint a technikai harmonizáció és a határok eltörlése pozitív hatással lesz.

A felmérés értékelése során a mintát több csoportra bontottuk. Az egyik megközelítés a szektorális hovatartozás volt. A technikai akadályok itt a gépipari és textil-ruházati ipari vállalatok számára bizonyultak a legjelentősebbnek. A másik a cégek tulajdonspecifikus megközelítése volt. A külföldi ellenőrzés alatt álló vállalatok számára a technikai akadályok kisebb jelentőséggel bírnak, kevesebbet fordítottak termékeik átalakítására, mint a hazai cégek. (Több esetben multinacionális hálózatba való bekapcsolódásról van szó, ami megkönnyíti a kivitelt). A harmadik megközelítés a vállalatok mérete volt. Általában véve a kis és középvállalatoknak költségesebb a harmonizáció. A nagy, exportintenzív cégek kevesebb nehézséggel találkoznak, könnyebben exportálnak az EU-ba.

Összességében tehát elmondható, hogy a magyar vállalatok jelentős része már beépült az Unió belső piacába, és ezért nem érzékeli a kereskedelem technikai akadályai-ból származó hátrányokat. Ugyanakkor van olyan – zömmel hazai kisvállalatokból álló kör –, amely érzékeli a nem vámjellegű akadályok kedvezőtlen hatását. Azok a vállalatok tehát, amelyek nem külföldi tulajdonrészesedésűek és az anyavállalathoz való beszállítás nem alakult ki, a leginkább kitettek az egységes belső piaci szabályozás jövőbeli átvételéből adódó alkalmazkodási kényszernek és költségeknek. A kérdőív-ből kiderült, hogy többségük semmiféle külső segítséget nem kapott vagy kap. Ez nyilván feladatokat jelent a kis-, közepes vállalatok támogatását és EU-felkészítését célzó kormányprogramok, valamint a szakmai szervezetek (kamarák stb.) számára.

## Irodalomjegyzék

- Antalóczy Katalin* [1999]: Külgazdasági trendek Magyarországon 1995 és 1998 között. *Külgazdaság*, 6. szám, 4–25. o.
- Dunning, John H.* [1993]: *Multinational Enterprises and the Global Europe*. Addison-Wesley, London.
- Éltető, Andrea – Sass, Magdolna* [1998]: *Motivations and Behaviour by Hungary's Foreign Investors in Relation to Exports*. IWE Working Paper, No. 88, Budapest.



- Éltető Andrea* [2000]: Az Európai Unióval folytatott magyar és spanyol feldolgozóipari kereskedelem szerkezete. *Közgazdasági Szemle*, 3. szám, 275–289. o.
- Farkas György* [2000]: Az atomizált alkalmazkodás sikerei és hiányosságai. *Világgazdaság*, No. 114.
- Hunya, Gábor* [2000]: International Competitiveness Impacts of FDI in CECs. Paper presented at the 6th EACES Conference. Barcelona, 7–9 September.
- Kaminski, Bartolomej* [1999]: Hungary Foreign Trade Issues in the Context of Accession to the EU. World Bank Technical Paper, No. 441. Washington.
- Meisel, Sándor* [1995]: Association Agreements and Central Europe's trade with the European Union – Hungary. In: *Mizsei–Rudka (eds): From Association to Accession: The Impact of the Association Agreements on Central Europe's trade and integration with the European Union*. Institute for East West Studies, Warsaw, Prague, Budapest, New York. 57–90. o.
- Meisel, Sándor* [2000]: Hungarian trade policy and the accession to the European Union (trade and trade policy implications of membership). Presentation on the *IFO/IWE Symposium*. 1–2 December, 2000, Dresden.
- Sapir, André* [2000]: Trade Regionalism in Europe: Towards an Integrated Approach. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 38. No.1. március, 151–162. o.
- Vancauterem, Marc* [1999]: Technical Trade Barriers: A short overview. Prepared in the frames of the the Phare ACE programme. No. 97-8162-R. „Accession, differentiation and the impact upon trade and investment flows in an integrated Europe.”

## Függelék

### KÉRDŐÍV

Kérjük, szíveskedjék válaszolni a következő kérdésekre figyelembe véve cégük fő exporttermékeit.

1. Tudja-e, hogy Magyarország EU-csatlakozásának időpontjáig át kell venni az Unió termékszabályozását és szabványrendszerét?

IGEN ( )

NEM ( )

2. Tapasztalnak-e az EU-ba irányuló exportjuk során a hazai értékesítéshez képest eltérő vagy különleges nehézségeket?

IGEN ( )

NEM ( )

(„Igen” válasz esetén kérjük, folytassa a 3. kérdéssel, ha válasza „nem”, akkor térjen át a 4. kérdésre.)

3. A nehézségek között szerepelt-e, hogy az EU technikai szabályai különböznek a nemzeti szabályoktól?

IGEN ( )

NEM ( )

Ha igen, akkor ez

jelentős ( )

közepes ( )

nem jelentős ( )

akadály az EU-exportban?

4. Hogyan érinti vállalatát, hogy az EU-ba irányuló exporthoz másféle tanúsítványra van szükség?

4.a Át kellett-e alakítani a terméket ennek következtében?

IGEN ( )

NEM ( )

4.b Mindez

nagy ( )

közepes ( )

kis ( )

beruházást vont-e maga után?

4.c Kapott-e a vállalat külső segítséget ehhez a beruházáshoz?

IGEN ( )

NEM ( )

Ha igen, honnan?

magyar hatóságoktól ( )

külföldi befektetőtől ( )

egyéb, kérjük, részletezze:

4.d Terveznek-e további beruházásokat az EU-normáknak való megfelelés érdekében?

IGEN ( )

NEM ( )

4.e Az EU-kivitelhez szükséges tanúsítvány megszerzésének költségei

nagyok (az export költségeinek több mint 3 százalékáa) ( )

közepesek (1 százalék és 3 százalék között) ( )

alacsonyok (kevesebb mint 1 százalék) ( )

5. A CEFTA felé irányuló export esetében az EU- vagy a hazai előírásoktól eltérő technikai követelményeket kell-e teljesíteni?

IGEN ( )

NEM ( )

6. Ha át kellett alakítani a terméket az EU-normáknak megfelelően, akkor ez segítette az értékesítést

a) a hazai piacon?

IGEN ( )

NEM ( )

b) a CEFTA-országokban?

IGEN ( )

NEM ( )

7. Várakozásai szerint az EU műszaki előírásaival való harmonizáció

nagy ( )

közepes ( )

kis ( )

hasznot hoz a vállalatnak?

8. Mit vár cége számára Magyarország EU-tagságától? (több is választható)

a) Az export növekedését ( )

b) A hazai értékesítés növekedését ( )

c) Nagyobb versenyt a hazai piacon ( )

d) Semmi hatást ( )

e) Egyéb, kérjük, részletezze:

*További információk a vállalatról*

A vállalat neve (nem kötelező megadni, kitöltés esetén sem kerül felhasználásra):

A vállalat alakulásának időpontja: .....

A/ Termék(ek):

Kérjük, sorolja be milyen iparágba tartoznak legfontosabb termékeik:

B/ Foglalkoztatottak száma (fő):

50 alatt ( )

50–250 között ( )

250–500 között ( )

500 felett ( )

C/ Van-e külföldi részesedés a vállalatban?

IGEN ( )

NEM ( )

Ha igen, több mint

51 százalék ( )

34 százalék ( )

10 százalék ( )

D/ Vámszabad területen működik-e a vállalat?

IGEN ( )

NEM ( )

E/ Az export aránya az összes értékesítésben:

kevesebb mint 20 százalék ( )

20–40 százalék között ( )

40–60 százalék között ( )

60–80 százalék ( )

80 százalék felett ( )

F/ Melyek a főbb exportpiacok (kérjük, adja meg a teljes kivétel hány százalékát képviselik):

Európai Unió ( )

Közép-Kelet-Európa ( )

Fejlődő országok ( )

Egyéb, kérjük, részletezze ( )

G/ Az anyavállalattal (ha van), illetve annak más leányvállalataival folytatott kereskedelem aránya a vállalat összes külkereskedelmében:

kevesebb mint 20 százalék ( )

20–40 százalék között ( )

40–60 százalék között ( )

60–80 százalék között ( )

80 százalék felett ( )

H/ Mekkora az importált anyagok, alkatrészek aránya a felhasznált inputokban?

kisebb mint 20 százalék ( )

20–40 százalék között ( )

40–60 százalék között ( )

60–80 százalék között ( )

80 százalék felett ( )

I/ Kérjük, jelölje be, hogy Ön szerint az EU-csatlakozással kapcsolatos következő intézkedéseknek milyen hatása lesz a vállalat tevékenységére?

	Pozitív	Semleges	Negatív
A technikai előírások, szabványok harmonizációja az EU-beliakkal			
A magyar technikai előírások, szabványok kölcsönös elismerése az EU-tagállamokban			
Termékalkalmasság értékelésének folyamata			
Vámdokumentáció eltörlése az Unión belüli kereskedelemben			
Az EU-n belüli határokon a várakozás megszűnése			

LÁNYINÉ dr. GARAI KATALIN

Az alábbi írás szerkesztése közben kaptuk a hírt, hogy Lányiné dr. Garai Katalin, aki a cikk alapjául szolgáló kutatást irányította, hosszú betegség után elhunyt. A nemzetközi pénzügyek kiváló szakértője, szakemberek százainak oktatója volt. Nagy tudással, kitűnő elemző készséggel, remek stílusban megírt munkáit, az általa menedzselte kutatások eredményeit a magyar tudomány és folyóiratunk – amelynek gyakori és szeretett szerzője volt – ezentúl nélkülözni fogja. A Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem és a család gyászában osztozunk.

*A szerkesztőség*

## TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

### A Gazdasági és Monetáris Unió és a magyar csatlakozás feltételrendszere

*A Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem Európai Tanulmányi Központja keretében lezárult „Az Európai Unió fiskális és monetáris politikája, különös tekintettel a hazai csatlakozás feltételrendszerére” című kutatás, amelyet a Phare ESC98/7/30 számú projektje részesített támogatásban. A kutatás során Benczes István tanársegéd, Kengyel Ákos adjunktus, **Lányiné Garai Katalin** docens, Lőrincné Istvánffy Hajna egyetemi tanár és Palánkai Tibor akadémikus készítettek tanulmányokat a vizsgált kérdések egy-egy aspektusáról. Ezeket a tanulmányokat több munkahelyi vita és műhelybeszélgetés során vitatta meg a szűkebb és tágabb szakmai közvélemény. E megbeszélések eredményeként merültek fel új szempontok és további kutatást igénylő kérdések. A résztanulmányok végleges formában az 1999/2000-es tanév végére készültek el, és Lányiné Garai Katalin vezetésével 2000 decemberére elkészült a kutatás főbb eredményeit összefoglaló zárótanulmány. Az alábbiakban a kutatás néhány főbb gondolatát és következtetését foglaljuk össze.*

#### A Gazdasági és Monetáris Unió működésének keretei és eddigi tapasztalatai

1999. január elsejétől tizenegy ország részvételével elindult a Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) megvalósításának harmadik szakasza, amely 2001-től immár 12 taggal működik. A makrogazdasági politika irányát, a gazdasági folyamatok keretét kialakító monetáris, deviza- (árfolyam-) és költségvetési politika kombinációja, az ún. „policy mix” határozza meg. A Gazdasági és Monetáris Unió e politikák kombinációs

A cikk a Külügyminisztérium támogatásával jött létre.

lehetőségeire gyakorol igen jelentős hatást, amelynek következtében alapvetően módosul e politikák gyakorlásának szintje, illetve aktivitása. A részt vevő országok a pénzügypolitika két területén mondtak le autonómiájukról (monetáris és árfolyam-politika), és azt az Európai Központi Bankhoz (ECB) delegálták. A költségvetési politika maradt az a terület, ahol a nemzetek továbbra is – bizonyos keretek között – függetlenséget élveznek. A Gazdasági és Monetáris Unió alapjaiban változtatta meg a makrogazdasági irányítás jellegét: az uniós tagországok esetében a makrogazdasági politikának fel kell adnia megszokott – tradicionálisan begyakorolt – eszközeit és módszereit, s merőben új szemlélettel kell a „nemzetgazdasági” érdekekhez viszonyulnia. Nemzetgazdasági érdek helyett az uniós érdek kerül a középpontba.

A monetáris politikát illetően az EMU-tagországok első számú kötelezettsége, hogy monetáris politikai szuverenitásukról lemondjanak. Az uniós monetáris politika hosszú távú alapvető célja az árstabilitás fenntartása, ennek letéteményese az Európai Központi Bank. Az ECB igen aktív monetáris politikát folytat; a monetáris eszköztár kínálta lehetőségek teljes körű kihasználásával kíván alapvető feladatának eleget tenni. A monetáris politikai stratégia két pillére a következő: a jegybank (1) a pénzkínálat – M3 – növekedési ütemének kívánatos mértékét határozza meg és biztosítja azt, valamint (2) a direkt inflációs paraméter (a fogyasztói árak harmonizált indexének 2 százalék alatt tartása) kijelölésével törekszik a hosszabb távú árstabilitás fenntartására. A stratégia két eleme szervesen kiegészíti egymást.

*A Gazdasági és Monetáris Unió működésének már első néhány hónapja arra hívta fel a figyelmet, hogy a monetáris stratégiát nem lehet – a korábban egyesek által erősen szorgalmazott módon – csupán monetáris jelzőszámokra felépíteni. Sajátos körülmények hatására ugyanis az árszintalakulás és a pénztömeg közötti kapcsolat fellazulhat. (A pénz keresleti függvénye tehát nem feltétlenül stabil, mint azt gyakorta állítják.) A kül- és belgazdasági fejlemények nyomán az M3 viszonylag erőteljesebb növekedése ellenére az árszintemelkedés üteme lanyhulhat. Ebből következően a monetáris politikának a hosszabb távú árstabilitás érdekében több közbülső célra kell koncentrálnia, és eszközeit a hosszú távú árprognózisok figyelembevételével a rövid távon kívánatos árdinamika biztosítására kell bevetnie. Egy további igen fontos összefüggésre hívják fel a figyelmet az eurórégió fejleményei: a pénztömeg bővülése önmagában nem képes a gazdasági tevékenység fellendítésére, az expanzív monetáris politika nem tudja áthidalni azokat a problémákat, amelyek a gazdaság szerkezetéből vagy a piacok tökéletlen működéséből fakadnak (például a munkaerőpiac merevsége).*

Szuverén árfolyam-politikáról, a „nemzeti” valutaárfolyam alakulásának tudatos szabályozásáról az eurórégió tagországainál értelemszerűen nem lehet beszélni. Az árfolyam-rendszerrel ugyanúgy az ECB keretében születik meg a döntés, mint az euró árfolyamáról. Az unió által működtetett árfolyamrendszer a fejlett ipari országok általános gyakorlatával egyezően a lebegtetés. Az euró árfolyama alapvetően a piaci kereslet-kínálat alakulását követi. *Az ECB – a valutájukat lebegtető egyéb jegybankokhoz hasonlóan – nem mondott le a devizapiaci intervenciális jogáról, de deklarálta: azzal csak az általa indokolt esetekben és mértékben kíván élni.* Az euró színre lépése óta jelentős árfolyamesés következett be. Az induló árfolyam 1 euró = 1,18 dollár volt, amely 2000 novemberében történetének mélypontját elérve 82 centre csökkent. Már a szeptemberi 86 centes árfolyamon beavatkozásra szánta el magát az ECB: az amerikai Fed és a japán jegybank részvételével interveniált az euró erősödése érdekében. Ennek hátterében elsősorban az állhatott, hogy az alig két éve létező valutára súlyos spekulációs nyomás (is) nehezedett az olajár emelkedésének inflatorikus hatása miatt.

A Gazdasági és Monetáris Unió jegybankja elismeri, hogy a beavatkozásoknak csak igen rövid távon lehetnek pozitív hatásai, az ilyen akciók érdemben nem befolyá-

solhatják egy valuta erejét. A jegybank elnöke maga is a szerkezeti reformok megkezdése, illetve továbbvitele mellett érvel, ugyanis csak így képzelhető el közép- és hosszú távon az erős euró. Korábban a passzív árfolyam-politikát az ECB az amerikai gazdaság rendkívül jó teljesítményével, a GDP-dinamika töretlen lendületével, s különösen azzal magyarázta, hogy az USA tovább fokozta termelékenységi előnyét az EU/EMU-térrel szemben. Ez az érvelés mára kiegészítésre szorul: ideje felismerni, hogy az uniós szerkezetváltást halogató reformok is nagymértékben hozzájárulnak az USA gazdaságának relatív erősödéséhez. *Az elsősorban bérjellegű kiadások tekintetében ugyanis Európa jelentős hátránnyal bír, aminek megoldásához az adórendszerek drasztikus átalakításában, illetve a kiadások átterelésében kell gondolkodni.* Ugyanakkor az amerikai gazdaság növekedési ütemének lassulása és a nyugat-európai kedvezőbbé váló mutatók következtében 2001 januárjának végére 95 cent körüli értékre emelkedett az euró árfolyama.

A költségvetési politika területén igen sajátos helyzet alakult ki az eurórégióban. A gazdaságpolitikának e területe ugyanis – a monetáris és árfolyam-politikától eltérően – nem került ki a nemzeti hatáskörből. Némi egyszerűsítéssel azt mondhatjuk, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió (a III. szakasz beindítása) semmiféle változást nem eredményezett a költségvetési politika terén. A költségvetést a nemzeti kormányok „csinálják”, azaz a Gazdasági és Monetáris Unió bel- és kültagjainak a fiskális politikai szuverenitása tökéletesen azonos mértékű, persze a Stabilitási és Növekedési Paktum által szabott keretek között. Köztudott, hogy kétfajta költségvetés létezik. Egyfelől valamennyi EU-tagország rendelkezik nemzeti költségvetéssel, amelynek keretében gazdaságpolitikai törekvéseinek és az adott gazdasági körülmények kényszere szerint sor kerül a megtermelt jövedelmek átcsoportosítására. Másfelől az Európai Unió is elkészíti költségvetését, amely „saját” jövedelmeire (ún. „own resources”) épül. Uniós szinten is kemény viták során alakul ki a koncepció, hogy az adott bevételekre támaszkodva milyen jelleggel, milyen arányok szerint történjenek a kifizetések.

A nemzeti és uniós költségvetési politikák egymásmellettsége sajátos helyzetet teremt. A német, svájci, amerikai vagy ausztrál helyzettel szemben az EU/EMU legfőbb sajátossága, hogy amíg az előbbieknél csaknem azonos arányú jövedelem-újraelosztásra kerül sor regionális (szövetségi állami) szinten és központilag is, *az EU esetében a nemzeti költségvetési politika jelentősége messze meghaladja a brüsszeli költségvetés súlyát. Arra a kérdésre tehát, hogy ki csinálja az eurótérsgben a költségvetési politikát, gyakorlatilag csak az a válasz adható, hogy a tagországok.* Az euróövezet tagjai átlagosan a GDP 49 százalékát vonják el a jövedelemtulajdonosoktól. Ezzel szemben az uniós költségvetés keretében a tagországok GDP-jének 1,27 százaléka kerülhet újraelosztásra, azaz ez a felső határa a szupranacionális szinten felhasználható összegnek. Az 1,27 százalékos limitet 1992-ben vezették be az edinburghi csúcson és az 1999. márciusi berlini csúcstól továbbra is ezt hagyta jóvá, azaz az EU 2000–2006 közötti költségvetése is ezzel a maximummal készült. A tagállamok ellenállása miatt a gyakorlatban azonban még ezt a szintet sem éri el a közös költségvetés: 2000-ben mintegy 1,1 százalékos arányt ért el a közösségi jövedelemátcsoportosítás mértéke. A gazdaságok növekedése ugyanakkor természetesen automatikusan megteremti a lehetőségét annak, hogy az abszolút értékek növekedjenek, miközben a relatív számok változatlanok.

A közösségi költségvetés súlyos belső feszültségeket hordoz magában: egyrészt a nettó befizetők és a fő haszonélvezők kiegyensúlyozottabb hozzájárulásainak problémája, másrészt a kiadási tételek aránytalanságai miatt (még mindig az agrárpolitikára fordított összegek teszik ki a közös költségvetés felét). A nettó befizetők GNP-jüknek 0,6–0,3 százalékát adják át a közös költségvetésbe. A déli országok – mindenképp a strukturális alapokból folyósított pénzek révén - nettó haszonélvezői a közösségi forrá-

soknak. *A strukturális alapokból származó transzferekre azért is érdemes kiemelt figyelmet fordítani, mert ezek tölthetnék be azt a szerepet, amely a regionális fejlettségi különbségek mérséklésén keresztül a Gazdasági és Monetáris Unió optimális valutaövezetté válását elősegíthetik.* A kevésbé fejlett és strukturális nehézségekkel küzdő régiók felzárkózásának elősegítésében meghatározó a gazdasági fejlődés feltételeinek javítása, hiszen ezek a régiók minden szempontból hátrányos helyzetben vannak. Nagyon fontos, hogy a strukturális alapokból származó támogatások hatása tartós fejlődési következményekkel járjon, a támogatásoknak a fejlődés hajtóerőit kell mozgásba hozniuk.

A támogatások alapvetően három területre koncentrálnak: az emberi erőforrás fejlesztésére, a vállalkozásoknak nyújtott segítségre és az alapinfrastruktúra kiépítésének előmozdítására. A támogatások mindhárom területen rövid távú fejlődési tényezőként hatással vannak az adott régió helyzetére, és olyan endogén és exogén fejlődést indítanak el, aminek hatására hosszú távon is érvényesülő fejlődési tényezők alakulnak ki. E tényezők eredményeként javul a versenyképesség, csökkenő munkanélküliség, emelkedő jövedelem és javuló életkörülmények alakulnak ki. Mindezek együttesen *elősegítik a gazdasági és szociális kohézió erősítését és ezáltal a Gazdasági és Monetáris Unió zökkenőmentesebb működését.* E felismerések ellenére a strukturális alapokból származó *komoly segítségről mégsem lehet beszélni: a rendelkezésre álló összeg az unió GDP-jének körülbelül 0,43 százalékát teszi ki.* Pedig az eddigi tapasztalatok szerint is a strukturális alapokból nyújtott támogatások jelentős része visszaáramlik feldolgozott termékek, gépek és beruházási javak vásárlása formájában a fejlett régiókba. Tehát a fejlett régiók számára is előnyökkel járna a támogatások szintjének emelése. Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy a strukturális alapok igénybevételének jelentős nemzeti költségvetési vonzata is van, és mivel azok regionális jellegű támogatásokat nyújtanak, ezért nem növelik az adott ország központi költségvetési bevételeit, sőt a kötelező társfinanszírozás miatt esetleg még a korábbi nemzeti regionális fejlesztésre fordított kiadások emelését teszik szükségessé.

*Az EU nagy hangsúlyt fektet arra, hogy a strukturális alapok támogatásai addicionálisak legyenek, vagyis ne a nemzeti támogatások helyett, hanem azokon túl, azokat kiegészítve segítsék a szerkezetváltási és felzárkózási folyamatot.* A közös finanszírozás tekintetében a 2000-től érvényes szabályozás szerint a fejlődésben leginkább elmaradott régiók esetében (az 1. célkitűzés alá tartozó régiók) – ahol a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP nem éri el az uniós átlag 75 százalékát – a kiadásoknak maximum 75, de legalább 50 százaléka fedezhető a strukturális alapokból származó támogatásból. Meg kell jegyezni, hogy a Kohéziós Alap által is támogatott négy tagország esetében különösen indokolt esetekben az EU-támogatás részesedése elérheti a költségek 80 százalékát, egyes esetekben – a legtávolabbi fekvésű elmaradott régiókban és egyes görög szigeteken – pedig a 85 százalékát is. Az 1. célkitűzésbe nem tartozó, gazdasági és társadalmi átalakuláson keresztülmenő, szerkezetváltási nehézségekkel küzdő régiók (2. célkitűzés) esetében az unióból érkező támogatás az adott program kiadásainak legalább 25, legfeljebb 50 százalékát érheti el. Ugyanez érvényes a strukturális alapok előtt álló úgynevezett horizontális célkitűzés (3. célkitűzés): az oktatási és képzési rendszerek korszerűsítésének támogatása esetében. *Tehát a regionális politikai támogatások társfinanszírozásának biztosítása igényli mind a nemzeti költségvetések, mind a regionális és helyi költségvetések megfelelő forrásainak biztosítását amellet, hogy a magánszféra hozzájárulása is fontos eleme a saját források előteremtésének.*

Az EU költségvetéséből származó támogatásokkal kapcsolatban érdemes megjegyezni, hogy lényeges változást hozott a Bizottságnak az EU-tól igényelhető támogatások felső határára vonatkozó javaslata, melyet a berlini csúcson el is fogadtak. Eszerint 2000-től a jelenlegi és a jövőbeli tagországok esetében is be kell tartani azt az elvet,

hogy a strukturális alapokból és a Kohéziós Alapból kapott transferek nem haladhatják meg az adott ország GDP-jének 4 százalékát. Ez a szabály lényegében az eddigi legfőbb kedvezményezettek esetében kialakult helyzetet szentesítette, és ezt az arányt határozta meg az adható támogatások maximumaként. Ebben minden bizonnyal szerepet játszott a leendő tagok esetleg nagyon magas GDP-arányos támogatási igényének elhárítása, vagyis az unió költségvetésének szükségessé váló emelésétől való elzárkózás. Egy ilyen küszöb megállapításának valójában semmi értelme nincs. Lehet, hogy egy ország a GDP-je 1 százalékát kitevő támogatást sem használna fel hatékonyan, egy másik viszont 10 százaléknyit is stratégiaileg megalapozott, a versenyképességet lényegesen javító programokra fordít. Nemzetközi tapasztalatok is azt mutatják, hogy rendkívül eltérő az egyes országok abszorpciós képessége.

Az uniós szintű jövedelemátcsoportosítás rendkívül alacsony szintje miatt a nemzeti költségvetési politika végzi el tehát jelenleg és belátható ideig (minimum 2006-ig) az érdemi redisztribúciót. A nemzeti kormányok kezét e téren az EMU-tagság semmivel sem köti meg jobban, mint az EU-hoz való tartozás. A közösségi költségvetés volumenének növelését szorgalmazó hivatalos érvelés mindig azt hangsúlyozza, hogy az unió csak akkor képes feladatait megoldani, ha ahhoz megfelelő pénzügyi forrásokkal rendelkezik. *Elkerülhetetlenül szükség van a közösségi költségvetés volumenének növelésére – abszolút és relatív értelemben egyaránt –, hiszen az uniós intézmények aktív jövedelemátcsoportosítása nélkül aligha remélhető az eurórégió optimális működtetése. A költségvetési politika reformját a Gazdasági és Monetáris Unió beindítása mellett az EU kibővítése is megköveteli.* Előbb-utóbb napirendre kell tűzni a legnehezebb kérdéseknek, a társadalom legszeleesebb rétegeit érintő ügyeknek a megtárgyalását, azaz az adópolitikáknak a harmonizációját, illetve a költségvetési politikáknak a centralizálását (keményebben fogalmazva: a szupranacionális szintre vitelét).

### A magyar gazdaságpolitika felkészülése az EMU-tagságra

Az EMU-tagsághoz sokkal többre van szükség, mint a maastrichti konvergenciakritériumok teljesítése. Ezt azért kell hangsúlyozni, mert számos csatlakozásra készülő társult ország sajtójában és politikai megnyilatkozásaiban ebben a kérdésben félreértésnek lehetünk tanúi. („Csehország vagy Lettország jobban teljesíti a maastrichti kritériumokat és felkészültebb, mint számos tagország.”) A baj csak az, hogy ezek az országok az „első szakasz” követelményét (egységes belső piac) nem tudnák teljesíteni, illetve sokkal kevésbé, mint mondjuk Magyarország, ahol a konvergenciamutatók az első körben csatlakozók között eddig viszonylag a legrosszabbak voltak.

Szakaszolva az EMU-tagsághoz vezető utat, alapvetően három fázis mutatható ki. Az első az EU-hoz való csatlakozásra való felkészülés szakasza, amelyben a koppenhágai kritériumok teljesítése, illetve a teljes jogharmonizáció elérése a cél. A második szakaszban történik meg a már EU-tag Magyarország felkészülése a gazdasági és monetáris uniós tagságra. Ebben a szakaszban – melynek terjedelme előreláthatólag 2–5 év között lehet – a maastrichti konvergenciakritériumoknak való megfelelés a cél. A harmadik és egyben végső szakaszban azután az ország már mint a Gazdasági és Monetáris Unió teljes tagja tevékenykedik. Ezért ekkor már a közös pénzre való átállással kapcsolatba hozható kérdések kerülnek előtérbe. Az EU- és EMU-tagsághoz elsőrendű feltétel tehát az egységes belső piacba való teljes beépülés, amit voltaképpen a koppenhágai kritériumok is megcéloznak. Ha szorosan követjük és lemásoljuk az EU-tagországok evolúciós menetrendjét, akkor a *Gazdasági és Monetáris Unió előfeltétele a négy szabadság teljes megvalósulása, vagyis az árukereskedelem (a közös agrárpoli-*



tikába való beépüléssel együtt), a szolgáltatások, a tőke- és a munkaerő-mozgás liberalizálása. A Gazdasági és Monetáris Unióba való belépés tehát gyakorlatilag az összes területen történő átfogó piaci integrációt feltételez. Emellett a monetáris unióban való részvétel szempontjából alapvető kérdés, hogy mennyiben felelünk meg az intézményi feltételeknek. Ez alatt elsősorban 1. a gazdaságpolitikai koordináció, illetve 2. a jegybanki tevékenység függetlenségének törvényi szintű garantálása értendő.

Az EU Bizottsága szerint a gazdaságpolitikai koordinációk már a belépés előtti időszakban kívánatosak. Ezt egyébként az EU Szerződése is megköveteli, amennyiben a Közösség gazdasági érdekét helyezi előtérbe a nemzetgazdaságok egyéni érdekeivel szemben. A magyar gazdaságpolitika egyik legjelentősebb szemléletváltást igénylő részterülete a regionális politikai támogatási rendszer átalakítása és alkalmassá tétele az EU strukturális alapjaiból származó támogatások sikeres felhasználására. Ez a Gazdasági és Monetáris Unióra való felkészüléstől függetlenül, már az EU-csatlakozás kapcsán alapvető fontosságú gazdaságpolitikai feladat. Magyarországi viszonylatban egy új intézményrendszer és működési mechanizmus meghonosítását igénylik a területfejlesztés uniós elvei, illetve a csatlakozás előtt és a csatlakozással elérhető támogatások felhasználásának rendszere, amely valamennyi szereplőtől – központi, regionális, megyei, kistérségi és helyei szinten egyaránt – alkalmazkodást követel meg. Az intézményrendszer vonatkozásában a legfontosabb feladatot a megfelelő tervezést, előkészítést, végrehajtást, ellenőrzést végző intézmények összefüggő és koordinált működésének kialakítása jelenti, mind központi, mind helyi szinten. Az intézményi rendszeren túl az alapok felhasználása komoly programozási folyamatot igényel. *A támogatási rendszert felül kell vizsgálni az átláthatóság, hatékonyság növelése, az indokolatlan párhuzamos finanszírozások elkerülése érdekében; egységes pénzügyi lebonyolítási rendszert kell kiépíteni; az éves költségvetési tervezésről át kell térni a többéves tervezési gyakorlatra; a területi szereplőket fel kell készíteni a regionális politikában rájuk háruló feladatok ellátására, a strukturális alapok felhasználásában játszott jövőbeni szerepükre.*

A támogatások felhasználásának alapfeltétele a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) elkészítése, amely az EU által társfinanszírozásban megvalósítandó terveket tartalmazza. A Nemzeti Fejlesztési Tervnek a nemzetközi és a hazai költségvetésből származó területfejlesztési célú támogatások nyújtásának összehangolásában is nagy szerepe van. A magyar szabályozásban a Nemzeti Fejlesztési Terv az Átfogó Fejlesztési Terv (ÁFT) részét képezi. Az Átfogó Fejlesztési Terv célja, hogy meghatározza a nemzeti sajátosságoknak megfelelő célrendszert, elválassza a nemzeti politikákat az EU-társfinanszírozásba is bevonható céloktól, ezen belül pedig differenciáljon az EU különböző alapjai által finanszírozható célok között is. A Nemzeti Fejlesztési Tervet tekinti az EU Bizottsága a strukturális alapok igénybevételeéről folytatott tárgyalások alapjának. A tárgyalások lezárásaként a Bizottság és a nemzeti kormány elfogadja az ún. Közösségi Támogatási Keretet (KTK), amely mind az EU, mind a magyar fél pénzügyi kötelezettségvállalását fogja tartalmazni. Ebben meghatározásra kerülnek egyrészt az EU által rendelkezésre bocsátott források, másrészt Magyarország kötelezettségvállalása a szükséges pénzügyi, irányítási, ellenőrzési, végrehajtási feltételek megteremtésére.

Fontos kiemelni, hogy az unió a Közösségi Támogatási Keretet az egyes régiókra vonatkozó integrált operatív programokra biztosítja, tehát a benyújtott magyar Nemzeti Fejlesztési Tervnek is régióspecifikus prioritások érvényesítésére tervezett intézkedéseket kell tartalmaznia. A Közösségi Támogatási Keret alapján állítják össze a Nemzeti Operatív Tervet, amely már közvetlenül az ágazati, illetve regionális programokra épít, és amely a Nemzeti Fejlesztési Terv megvalósításának tényleges lépéseit tartalmazza. Mindezek alapján világos, hogy *megfelelő hatáskörrel rendelkező regionális intézményekre van szükség, a fejlesztési terveknek egyedi projektek támogatása helyett prog-*

ramorientálnak kell lenniük, a programok finanszírozása pedig többcsatornás kell, hogy legyen. A jelenlegi hazai fejlesztési támogatási rendszert alkalmassá kell tenni a társfinanszírozás feltételének biztosítására. Programalkotási-tervezési célból meg kellett szervezni a megyéknél nagyobb régiókat: ez feltétlenül szükséges a NUTS 2 szintű regionális programok elkészítéséhez és az EU strukturális alapjaiból származó támogatások igénybeviteléhez. A kialakított hét régió mindegyike jogosult lenne az 1. célkitűzés alapján igénybe vehető támogatásokra, mivel az egy főre jutó jövedelem egyikben sem éri el a meghatározott 75 százalékos GDP-küszöböt.

Az EU-ból származó támogatásokra vonatkozó 4 százalékos GDP-plafonnal kapcsolatban fontos kérdés a magyar gazdaság abszorpciós képességének vizsgálata. Ez a maximális támogatottsági szint komoly korlátot jelent az igénybe vehető forrásokra nézve. Meg kell jegyezni, hogy a jelenlegi kevésbé fejlett országok tapasztalataival történő összevetés félrevezető lehet, mert több tényező miatt Magyarország abszorpciós képessége jóval nagyobb lehet az EU periferikus tagországaiban kialakult 4 százalékos szintnél. Ilyen jelentősen eltérő tényező a magasabb általános képzettségi szint, a kedvezőbb földrajzi fekvés, és a rugalmasabb társadalmi-intézményi alkalmazkodóképesség. A képzettségi szint általánosan magasabb volta, ami az EU némelyik periferikus országának egy évtizeddel ezelőtti állapotához képest – de akár a mostani helyzetéhez viszonyítva is – fennáll, mindenképpen pozitívan hat a gazdaság abszorpciós képességére. A kedvező földrajzi fekvés azt jelenti, hogy Magyarország nem periféria, itt több meghatározó nemzetközi közlekedési útvonal halad át: a szállítási-közlekedési infrastruktúra fejlesztése ezért a jelenlegi EU-országoknak is érdeke. Ezek az infrastrukturális beruházások jelentős gazdasági fejlődést ösztönző hatással bírhatnak, aminek következtében az abszorpciós képesség fokozódik. A rugalmasabb társadalmi és intézményi alkalmazkodóképesség az eltelt tízéves átalakulás következménye, amely szintén hozzájárul a jobb abszorpciós képesség kialakulásához. Ezek elvileg kedvező lehetőségek, a gyakorlatban a szükséges társfinanszírozási források – a legalább 25 százalékos önerő – előteremtése lesz az igazán komoly feladat az EU-támogatások elnyeréséhez.

*A Gazdasági és Monetáris Unióhoz közvetlenül kapcsolódó intézményi feladat a magyar jegybanki függetlenség garantálása. Az MNB önállósága – a modern piacgazdaságok kivételmainak megfelelően – voltaképpen már az 1991. évi jegybanktörvény óta biztosított és nemzetközi összehasonlításban is megállja a helyét. Ennek szellemében a kormány az MNB-t nem utasíthatja a monetáris politika alakításában, a jegybank maga határozza meg célkitűzéseit és az ennek megfelelő eszköztárat. Az MNB évente egyszer beszámol a parlamentnek az előző évi tevékenységéről és a következő évre kialakított monetáris politikai irányelvekről. Adósságcseré történt a jegybank és a Pénzügyminisztérium között, ami egyértelművé tette a viszonyokat: a jegybank kvázi fiskális feladatai véglegesen megszűntek, a felvett hitelek nyilvántartása a költségvetéshez került. Az új, 1997. januártól hatályos jegybanktörvény értelmében a legfőbb monetáris hatóság csakis a másodlagos piacon vásárolhat állampapírokat, azaz már elvileg sem finanszírozhatja a költségvetési deficitet úgy, mint korábban. Módosítandó viszont az alapfeladat meghatározása: a korábbi Bundesbank-törvényhez hasonlóan előírt kettős feladat – a hazai valuta külső és belső értékállóságának védelme – helyett csak a belső árstabilitás megvalósítására kötelezhető a jegybank.*

A monetáris politikai eszköztárban is sok változás tapasztalható, ami az előzőekkel együtt az EMU-konformitás jele. A jegybanki műveletek szinte kizárólag piaci eszközökkel valósulnak meg, alapvetően értékpapír-visszavásárlási műveletek segítségével, vagyis repókon és passzív repókon keresztül. A két repókamat egy kamatsávot jelöl ki, ezen belül alakulhatnak a bankközi piacon a kamatlábak. Ez teljes mértékben megfelel az ECB mechanizmusainak, tehát Magyarországnak e területen nincsen lemaradása.

*A legnagyobb változást valószínűleg a kötelező tartalékráta csökkentése fogja jelenteni. Miközben az MNB csökkentette már ennek szintjét, a jelenlegi 12 százalék még messze meghaladja az EU-állapotot. Ha az EU-ban egyáltalán megmarad a tartalékráta, az a 2 százalékos mértékűnél nem lesz nagyobb, így a magyar tartalékrátát feltétlenül tovább kell csökkenteni. Az árfolyam-politikáról, a csúszó leértékelési politika sorsáról annyit lehet mondani, hogy a magas infláció egyelőre természetesen nem teszi lehetővé az árfolyam rögzítését. Az infláció jelentős csökkenése esetén kapcsolódhatunk az EU külső árfolyamrendszeréhez, amikor már a valóban aktív árfolyam-politika megszűnik. Ennek a lépésnek a racionalitását a forint relatív inflációs rátájának kedvező csökkenésén túl számos egyéb – a reálgazdaság struktúrájával összefüggő – tényező határozza meg.*

A Gazdasági és Monetáris Unió második szakaszában következhet csak a maastrichti konvergenciakritériumok fokozatos teljesítése. A harmadik és egyben utolsó, a teljes integrálódást kínáló szakaszban Magyarország a Gazdasági és Monetáris Unió tagja lesz ténylegesen is és a forintot euróra cserélik. A második szakaszból elvileg elképzelhető, hogy a belső piacba való beépüléssel párhuzamosan a gazdasági stabilizáció és a strukturális modernizáció is kelően halad előre, s külön ilyen szakaszra időben nincs is szükség. *A kritériumok teljesítését a különféle hazai és EU-előrejelzések legkétségteljesen a 2006 körüli évekre reálisnak tartják. A makroszámokat vizsgálva látható, hogy Magyarország nem áll túl rosszul a költségvetési deficit és a belső államadósság követelményeit tekintve (utóbbi már most megfelel a konvergenciakritérium állította 60 százalékos limitnek), míg sajnos egyelőre meglehetősen rosszul áll 10 százalék körüli inflációjával és az ehhez alkalmazkodó kamatlábbal. A kritériumokon túl ugyanakkor az is fontos tényező, hogy külkereskedelmünknek 70 százaléka az EU-országokkal bonyolódik, annak szerkezete igen kedvező. Tehát rendkívül nagy az összefonódottság mértéke, ráadásul Magyarország számára pozitív az EU-val folytatott kereskedelem egyenlege.*

A Gazdasági és Monetáris Unióba való belépés mindvégig szigorú stabilizációs politikát feltételez: ezt nem tudnánk „megtakarítani” akkor sem, ha kívül maradnánk az EU-integráción. Ellenkezőleg, a globális versenyben való helytállás sok szempontból még inkább megkövetelné. Az EU/EMU-tagság ezt közvetlenül kevésbé halaszthatóan, s adott esetben feszítettebben követelheti meg. Magyarország az elmúlt bő egy évtized alatt olyan átalakulási folyamaton ment át (privatizáció, piacosodás, tőke liberalizálás, konvertibilitás megteremtése, tőzsde létrehozása, széles körű értékpapír-forgalom kialakulása, bankkonszolidáció, jegybanki függetlenség előmozdítása, tulajdonosi és ágazati szerkezet korszerűsödése stb.), amely nyitottsága mellett sokkal kevésbé teszi sebezhetővé, ugyanakkor jóval hasonlatosabbá Nyugat-Európa hagyományos piacgazdaságaihoz. Magyarországnak esélye van arra, hogy olyan országgént legyen az EU és néhány évvel később a Gazdasági és Monetáris Unió teljes jogú tagja, amely nagymértékben nem különbözik az EU-zóna államaitól.

**Kengyel Ákos**

---

*Kengyel Ákos, a nemzetközi kapcsolatok tudományág doktora (Ph.D.), a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Világgazdasági Tanszéke Európa Csoportjának adjunktusa.*

# **Brief Summary of the Articles**

## **Changing role of foreign owned and indigenous firms in the Hungarian Manufacturing Industry**

JUDIT HAMAR

Opposite to the extreme views considering the economic effects of foreign direct investment (FDI) and the presence of the multinational companies (MNC-s), this article aims to present objective research results based on widespread analysis of measurable effects, deep interviews and case studies. To clear the real effects has growing importance as in the last ten years the role of the MNC-s became diversified and changed much parallel with the economic policy changes. Meantime, the first signals of a dual economy could also be revealed. (A fast growing, modern, export-oriented, mainly foreign owned company group and an other including mainly indigenous firms operated in traditional industries, oriented mainly locally with much worst conditions. Their prospects also differ according to their geographical location in the country.) One of the lesson of the analysis is, that the future prospect of economic development (the balance of gain and losses of the EU-adhesion of Hungary) will depend much less on the attractiveness of the country to FDI, while the adjustment ability of indigenous entrepreneurs to close the gap in efficiency and competitiveness with the foreign owned firms is to gain more and more role. In the industrial segments where one or more MNC-s have already dominant positions the new comers (even foreigners) will find difficult to enter not only export but local markets, too.

## **An attempt to measure innovation in the services sector**

INZELT ANNAMÁRIA

During the last decades of the 20<sup>th</sup> century most knowledge-demanding workplaces of the leading countries were produced in the services sector. This trend is expected to continue in the new century as well. The growing economic role of these sectors as well as the changes occurred in their development trends and innovations will be the defining factors of the so-called "new economy". The main features are the intensive use of the achievements of research and development and by so doing the stimulation of the activity. All these phenomena urgently raise the need for the participants and decision-makers of the economy to possess the necessary information. This need stimulated first the researchers to attempt at creating the index for measuring the innovation activity of the services sector as well when they describe the new economy.

## **Technical Barriers to Trade with the EU – Hungarian Experiences of a Survey**

ANDREA ÉLTETŐ – SÁNDOR MEISEL

Industrial trade between Hungary and the European Union has become free of tariffs and other traditional trade policy restrictions. Nevertheless, certain non tariff barriers still remain in force. Among them technical barriers to trade seem to play the most important role. Authors present the results of an empirical survey. One of the objectives of the survey was to show the general attitude of the Hungarian industrial firms towards the impact of technical barriers to trade. Second aim was to point out the different views on their effects according to sector, size, and ownership structure of the companies included in the sample.

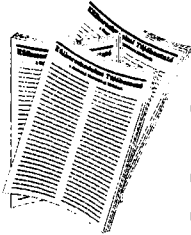
Előfizetés  
2001-re

# Külkereskedelmi Tájékoztató



a Gazdasági Minisztérium kiadványa

Egy vállalkozás sikeres működésének fontos feltétele, hogy az üzleti életben szükséges információkhoz időben jusson hozzá. Ezért munkájához elengedhetetlen, hogy minél korábban tudomást szerezzen



- ✓ a külkereskedelemmel kapcsolatos **jogszabályokról, eljárási kérdésekről**,
- ✓ a Gazdasági Minisztérium **valamennyi ipari és kereskedelmi tárgyú pályázati felhívásáról** (pl. fogyasztási globálkvóta, a Gazdaságfejlesztési Célelőirányzat gazdaságfejlesztési és kereskedelemfejlesztési pályázatai, ipari park pályázatok, stb.),
- ✓ a külföldön működő magyar **külgazdasági képviselők** aktuális közleményeiről,
- ✓ a **kereskedelemtechnikai és kereskedelempolitikai tudnivalókról**,
- ✓ a **külföldi kiállításokról és vásárokról**,
- ✓ a gazdasági és kereskedelmi témájú **rendezvényekről és továbbképzési lehetőségekről**.

A kiadvány megrendelhető:

**KOPINT-DATORG Rt. Ügyfélszolgálati iroda**  
1396 Budapest, Pf.: 479. Tel.: 210-3040, Fax: 210-3039



## Megrendelőlap

Megrendelem a **Külkereskedelmi Tájékoztató** c. kiadványt ..... példányban.

Megrendelésem visszavonásig  érvényes.

(Kérjük, hogy a megfelelő helyre tegyen x-et!)

**Az előfizetés ára 2001. évre 1 példányra 15.800,- Ft + 12% ÁFA**

Megrendelő cég neve: .....

Megrendelő személy neve: .....

Megrendelő címe: .....

Telefon: ..... Télefax: .....

Bankszámlaszáma: .....

**Fizetés módja:** a megrendelést követően számla ellenében átutalással

a kiadvány első számának kézhezvételekor utánvételt

\*Az előfizetési díj év közbeni változtatásának jogát a kiadó fenntartja.

**KOPINT-DATORG Rt. bankszámlaszáma: ING BANK 1370001601527010**

Dátum: .....

PH. ....

cégszerű aláírás

# Jogi melléklet

## A verseny és az információk – II. rész

DR. OSMAN PÉTER

### A rövid megállapodás stratégiája

Az előzőekben vázoltaktól merőben eltérő igények és megfontolások irányítják azt a törekvést, hogy a felek viszonyát szabályozó megállapodás csak a legfőbb kérdések rendezését tartalmazza és ezzel hagyja nyitottan a részleteket. Az e mögött álló stratégia lényegét legjobban az előbbi – a részletes rendezés igénye mögött álló – stratégiával való összehasonlítás segítségével ragadhatjuk meg. Amint láttuk, az olyan megállapodás, amely részletes rendelkezéseket tartalmaz, vita esetére pontos zsinórmértékül szolgál mind maguk a felek, főként pedig a majdani esetleges döntőbíró számára, és ezzel többé-kevésbé eleve meghatározza, hogy milyen elvek és kritériumok szerint dőlnek majd el a felek közötti esetleges viták – feltéve természetesen, hogy a megállapodás rendelkezéseinek kidolgozása valóban szakszerű. Magától értetődik ugyan, hogy még így is tág tere lehet a felek közötti viták elhúzódásának – vagyis mindez még mindig nem hoz létre olyan, valóban gyorsan működő automatizmust, amelybe ‘betáplálják’ a megállapodást, és belőle annak alapján egyszerűen és gyorsan kijön a vitát eldöntő határozat –, azonban az eleve meglévő rendezés mégiscsak nagymértékben a kezdettől belátható, ill. kiszámítható pályára állítja a felek közötti viták eldöntését. Ennek lényegében az ellentettjét jelenti a rövid megállapodás stratégiája. Az a szerződő fél, amelyik ahhoz folyamodik, az abban bízik, hogy vita esetén éppen az eleve meglévő rendezés hiánya nyit olyan tág mozgásteret, amely lehetővé teszi neki, hogy kiharcolja a maga igazát, és ezzel érvényre juttassa a saját álláspontját. A lényeg itt úgyis összegezzhető, hogy a viták kimenetelének iránya itt nincs eleve eldöntve, éppen ezért az – a mérvadó jog által szabott keretek és korlátok között – bármerre dőlhet. Ha ez így van, akkor a felek között kialakuló viták eldöntésében igen nagy szerep jut azok egymás közötti erőviszonyainak, beleértve ebbe azok mindazon képességét, amellyel a saját szempontjaikat és a maguk igazát el tudják fogadtatni. Aki tehát ehhez a stratégiához folyamodik, az arra számít, hogy mindig – de legalábbis a számára valóban fontos vitás ügyek döntő hányadában – elegendően erős vagy ügyes lesz ahhoz, hogy egy /jog/vita nyílt terében, amelyet nem korlátoz a megállapodásban foglalt részletes előzetes rendezés, a partnerével szemben kierőszakolja, ill. a döntőbírónál kiharcolja, hogy a vita az ő érdekeinek megfelelően dőljön el.

*Dr. Osman Péter, közgazdász, kandidátus.*

Rendszerint igen kényes helyzetbe kerül az üzleti titok birtokosa, ha gazdasági céljai elérése érdekében a titkát – például az így kezelt és őrzött szellemivagyon-elemet fel kell tárnia egy tőle független szervezet előtt. Ezzel mindig bonyolult, sikamlós terepre lép, amelyről sohasem tudhatja teljes pontossággal és részletességgel, hogy melyik zugában milyen veszélyek leselkedhetnek rá, illetve féltve őrzött titkára. Mindez új minőségben és új összefüggések szerint állítja elé a titok feletti hatalom kérdését annak minden gazdasági következményével együtt.

Ha az üzleti titok egy szervezet kezébe kerül, akkor óhatatlanul is jelentkezik egy különösen kényes és nehezen kezelhető probléma. Ez ismét a titoknak ahhoz a mindenkori, nagyon kellemetlen, ám megmásíthatatlan tulajdonságához kötődik, hogy annak megismerését nem lehet utóbb meg nem törtéنتté tenni, az egyszer már feltárt tudást, információkat, sajátos megoldásokat többé nem lehet visszavenni attól, aki azokat megismerhette. Éppen ezért nagyon fontos tényező, amellyel mindig kellő gondossággal és körültekintéssel számolni kell, hogy egy szervezetbe bekerülő titok ott sokak számára hozzáférhetővé válhat. Magától értetődik, sőt mi rosszabb, elkerülhetetlen, hogy ezzel a szóban forgó titok gyakorlatilag kikerül birtokosának közvetlen ellenőrzése alól.

Mindaddig, ami a titkot az ő saját irányítása alatt lévő szervezetben kezeli, a gazdasági ésszerűség keretei között a saját belátása és megfontolásai szerint maga hozhatja meg és főként maga érvényesítheti a titok megőrzését, az a fölötti rendelkezés megtartását szolgáló intézkedéseket. Ilyenkor nagy erőt és vele meglehetősen nagy biztonságot adhat neki két fontos tényező. Ezek egyike abban áll, hogy az irányítása alatt álló szervezetnek az abban dolgozókhöz fűződő jogviszonyai alapján, azok tartalmának megfelelő módon és mértékben szükség szerint a közvetlen rendelkezési jogaival – hatalmával – fenyegethet mindenkit, aki nem teljesíti maradéktalanul az ebben reá rótt feladatokat. A másik, hogy a maga szervezete felett elvileg korlátlan ellenőrzési joggal és áttekintési lehetőséggel rendelkezik, és ennek köszönhetően a törvényesség keretei között bármikor, bárhol közvetlenül ellenőrizheti a titokvédelmi intézkedések betartását. Ehhez képest minőségileg más helyzetet teremt számára, ha a titkot egy másik, tőle független szervezet kezére adja. Ezzel olyan terepre kerül, amely szervezet értelemben nem az ő hatalma alatt áll. A gyakorlatban ez több tekintetben is megfosztja őt a titok megőrzésének, ill. a megőrzés kikényszerítésének eszközeitől. Mindenekelőtt, a kérdéses szervezetet és az abban dolgozókat illetően neki nincsenek közvetlen rendelkezési és intézkedési jogai. Így eleve csak arra támaszkodhat, hogy a szervezettel vállaltja – érdemben annak képviselői útján –, hogy az megteszi a megállapodásuk szerinti titokvédelmi intézkedéseket és viseli a felelősséget e megállapodás maradéktalan betartásáért. Ezzel tehát kénytelen-kelletlen eleve elválasztja magát a titokvédelem megvalósításától, és olyanok kezére adja azt, akik szervezetileg – és így a szervezet keretében gyakorolható hatalom, utasítási és ellenőrzési jogosultságok tekintetében is – tőle függetlenek. Hasonlóképpen nincsenek e szervezetre vonatkozó betekintési és ellenőrzési jogai – kivéve azokat, amelyekkel az azzal kötött titoktartási megállapodás kifejezetten felruhazza. Az is magától értetődik, hogy ha az utóbbi keretében kap is ilyen jogokat, azokat általában csak meghatározott keretek és főként korlátok között gyakorolhatja. Ebben nem is csak azzal kell szembenéznie, hogy a titoktartási kötelezettséget vállaló szervezetnek nem áll érdekében, hogy neki valóban korlátozás nélkül érvényesíthető betekintési és ellenőrzési jogokat biztosítson. Ez utóbbinak minden jóhiszeműsége és tisztességes szándéka mellett is védekeznie kell annak eshetősége ellen, hogy a titok birtokosa e jogok gyakorlása során és annak következtében zavarja az ő működését.



Számolnia kell azzal is, hogy a szervezetben az abban dolgozók különféle törekvései és kötődései folytán nagyon sokféle, a helyzettől és annak változásaitól függő és azokkal változó érdekek jelennek meg. (Ez minden szervezetre igaz.) Közöttük lehetnek olyanok is, amelyek ott bizonyos szereplőket a szóban forgó titok megszerzésére sarkallnak. Gyakorlatilag lehetetlen ezeket olyan alapossággal áttekinteni, ami ténylegesen is napvilágra hozna minden, az érdekekből eredő veszélyforrást, és még kevésbé lehetséges azokat kielégítő biztonságot adó állandó ellenőrzés alatt tartani. Emellett a szervezet részben a maga természetes életfolyamatából adódóan, részben az ugyancsak természetes fluktuációk következtében maga is változik, s vele változhat az érdekeknek az a hálójája, amely a titkot körülfonja. Mindez egyebek közt azt jelenti, hogy a titok birtokosának ilyenkor különösen nagy óvatossággal kell mérlegelnie, hogy milyen óvintézkedéseket válasszon, milyen eszközöket alkalmazzon titkának megőrzésére, milyen kötelevényeket és biztosítékokat igényeljen a szóban forgó szervezettől, és főként mennyiben alapozzon arra, hogy azokat valóban érvényesíteni is tudja.

Lehet és természetesen kell is törekedni megfelelő titokvédelmi módszerek alkalmazásával annak biztosítására, hogy abba kizárólag csak azok kapjanak betekintést, akiknek erre azoknak a céloknak a megvalósításához van szüksége, amelyek elérése érdekében a kérdéses titkot a szervezet számára feltárjuk, és azok is csak olyan mértékig, amennyit a feladataik elvégzése megkövetel. Ennek biztosítására, ill. kikényszerítésére a szervezettel kötött titoktartási megállapodás szolgálhat eszközül, annak rendelkezései írhatják elő az erre vonatkozó korlátozásokat és az azok betartását biztosító szabályokat. Mindez azonban a titok tényleges megőrzésének tekintetében még akkor is csak többé-kevésbé korlátozott mértékű biztonságot ad, ha a titoktartást vállaló szervezet vezetői valóban minden lehetséges óvintézkedést megtesznek a vállalt kötelezettség betartására. A realitás, amellyel mindig számolni kell, az, hogy minden igyekezet mellett is általában még csak nyomon követni sem lehet pontosan és főként teljes körűen, hogy a szervezet keretei között – annak különféle 'zugaiban' – valójában ki mindenki ismerhette meg a titkot vagy annak lényeges elemeit.

Magától értetődik, hogy a szervezetben mindenképpen lesznek olyanok, akiknek szerepükből következően – azaz rendeltetészerűen – is meg kell ismerniük a titkot, ill. annak megfelelő alkotórészeit, elemeit. Ilyenek lesznek mindenekelőtt azok, akiknek egyrészt ott ki kell osztaniuk, másrészt el kell végezniük azokat a feladatokat, amelyek céljából a szervezet a titokba betekintést kapott. Így nyilvánvalóan rendszerint többé-kevésbé korlátlan betekintést kell kapniuk abba azoknak, akiknek meg kell határozniuk azokat a feladatokat, amelyek végrehajtása révén a szervezet, illetve az annak erre illetékes döntéshozói meg tudják határozni, vajon az mennyiben lehet érdekelt abban, hogy megszerezze magának a titok hasznosításának lehetőségét, ill. bekapcsolódjék abba.

Jellegetes és meglehetősen gyakori példa, midőn egy piaci szereplőnek olyan technológiát kínálnak megvásárlásra, amelyet az eszközként felhasználhat a maga áru-termelő tevékenységében. Ez utóbbi a technológia, vagyis az abban rejlő titkok megismerésének és elemzésének segítségével ilyenkor mindenekelőtt azt igyekszik feltárni és kiértékelni, vajon milyen előnyöket hozhatna neki, másrészt pedig milyen követelmények elé állítaná, milyen terheket róna rá annak hasznosítása. A különféle lehetőségek feltárása és kiértékelése érdekében mindezt vizsgálnia kell a hasznosítás lehetséges módjaitól is. Ilyen módzatok, ha azt megvásárolná, ha egy licencvételi megállapodás keretében meghatározott körben megszerezné annak hasznosítási jogát, vagy éppen a technológia birtokosával való együttműködés keretében venne részt annak hasznosításában. Mindennek a vizsgálódásnak, elemzésnek és értékelésnek értelemszerűen fel kell ölelnie az esetleges hasznosítás valamennyi üzemgazdasági kérdéskörét, egyaránt ideértve a szóban forgó technológia felhasználásával készülő árucikk – termék

és/vagy szolgáltatás – előállítását, annak piaci pozicionálását és piacra vitelét, az ehhez szükséges piacmegdolgozást, a célszerű értékesítési technológiák kialakítását és alkalmazását, és nem utolsósorban az árucikket kísérő szolgáltatások – pl. ügyfélszolgálat, javítás, karbantartás – biztosítását. A technológiába – a titokba – tehát ennek megfelelően szükségképpen is betekintést kell kapniuk a szervezetben belül mindazoknak, akik az ezzel kapcsolatos elemzést és tervezést elvégzik, a döntéseket meghozzák. Ha pedig a szervezet megkezdí az annak hasznosítására való tényleges felkészülést, akkor ahhoz szintúgy hozzáférést kell kapniuk mindazoknak, akiknek ebből következően feladataik vannak vele.

Ezzel kapcsolatban rá kell mutatnunk arra is, hogy valójában többnyire nagyon nehéz, nemritkán lehetetlen a gyakorlatban felállítani a *'kizárólag csak az ismerhesse meg, akinek erre a munkájához tényleg szüksége van'* rendeltetésű titokvédelmi tűzfalakat, és ehhez meghatározni, hogy a feladata szerint kinek mennyit kell megismernie a szóban forgó titokból, másrészt pedig hol kezdődnek annak azok az elemei, amelyektől már el lehet zárni a kérdéses személyt vagy a feladatot végző személyek bizonyos csoportját anélkül, hogy ezzel akadályoznánk őket a nekik kirótt feladat maradéktalan teljesítésében. Annak mérlegelésénél, hogy hogyan lehet és hogyan célszerű a hozzáférés lehetőségeit a titok védelme érdekében korlátozni, figyelembe kell venni azt is, hogy a természete szerint az árutermelelés körében hasznosítható legtöbb üzleti titok, és különösen a fogalom széles értelmében vett termelési tudást jelentő technológia általában nem egymástól független, külön-külön jól körülkeríthető titkoknak valamiféle halmaza, amelyen belül egyszerűen – és főként jól kijelölhetően – állíthatóak a titokvédelem tűzfalai, hanem sokkal inkább olyan ismeretek és sajátos megoldások összefüggő rendszere, amelyek egymással többé-kevésbé szerves kapcsolatban vannak. Ezért a technológiák különféle alkotóelemeinek, az azokat felépítő, üzleti titkot jelentő ismereteknek a felhasználását rendszerint nem is lehet úgy megvalósítani – legalábbis az eredményesség és a hatékonyság veszélyeztetése nélkül –, hogy az azon dolgozók elöl elzárjuk annak lehetőségét, hogy a technológia más elemeit is megismerhessék és így számításba vehessék azok összefüggéseit az ő feladataikkal. Ahogy az árutermelelés különféle részfeladatai számos ágon kapcsolódhatnak össze kölcsönhatásban egymással, úgy fonódnak össze az ehhez ismereteket és megoldásokat szolgáló technológia elemei is, és rendszerint csak az képes jól dolgozni velük, aki kellő áttekintéssel rendelkezik az egésztől, de legalábbis az összekapcsolódó rész megoldások teljes rendszeréről.

Egy technológiának az előzőekben vázolt felmérése és értékelése során a szervezet belső szerkezete és a benne megvalósuló munkamegosztás alapján elvileg – több-kevesebb nehézség árán – ki lehet jelölni azokat, akiknek a reájuk jutó tennivalók elvégzéséhez részben-egészben meg kell azt ismerniük. Ebből következően meg lehet határozni azt is, hogy kik azok, akiknek viszont a munkájuk szerint erre nincs szükségük, akiket tehát a titok megőrzésének érdekében ki kell zárni annak megismeréséből. Ez így szépen is hangzik, azonban a valóság rendszerint nem ilyen megnyugtató. A legtöbb szervezet mindennapos életében, munkafolyamataiban és belső kapcsolataiban sok és sokféle lehetőség adódhat arra, hogy az abban lévő információkat azok is megismerhessék, akiknek erre a maguk feladatai szerint nem adtak jogosultságot. Ez pedig, ha megtörténik, komoly veszélybe sodorhatja a titok megtartását és ezzel birtokosának pozícióját. Az eredmény, a titokvédelem megtörése szempontjából végső soron mindig is, vajon véletlenül találkozott-e össze valaki a titkot jelentő információkkal, vagy maga kereste azok megismerésének a lehetőségét. Mindazok, akik a titoknak vagy lényeges alkotóelemeinek ismeretéhez úgy jutottak hozzá, hogy ebben nem a szervezet döntése érvényesült, kisebb-nagyobb mértékű többletkockázatot jelentenek egyrészt maga a szervezet, de még inkább a technológia birtokosa számára. Ez a kockázat min-

denekelőtt éppen abból következnek, hogy ezek a személyek a szervezet akarata nélkül, a szabályos működési rend ellenében jutnak a titok birtokába, következésképpen nem is biztosítja semmi, hogy a szervezet egyáltalán tudomást szerezzen arról, hogy ők azt megismerték. Ők tehát a szervezet előtt rejtve maradnak, ezért az nem is tudja ellenőrizni, hogy mit tesznek a titokkal. Növeli az ilyen személyek mozgásszabadságát, amelyet a gyakorlatban a titok felhasználásában vagy annak kiadásában élveznek, hogy bármi történjék is, felelősségre vonást eleve csak akkor tudnak alkalmazni velük szemben, ha egyáltalán napvilágra kerül, hogy hozzájutottak ahhoz, és jogsértő módon éltek e tudással. Ezen az sem változtat, hogy az ebben élvezett mozgásszabadságukat nem a jog, hanem a jogsértés alapozza meg, hiszen olyan ismeretek vannak a kezükben, amelyekhez nem jogszerűen jutottak hozzá, és amelyeknek sem a megismerésére, sem a felhasználására, sem pedig a feltárására nem kaptak jogot. Más kérdés, hogy azok, akik a titok megismeréséhez nem a szabályok megsértésével, hanem véletlenül, a titokvédelem alkalmazott rendszerének valamely hiányossága vagy működési hibája következtében jutottak hozzá, önmagában ezzel – a megismeréssel – még nem követtek el jogsértést.

### **Mennyit ér és mennyibe kerül a biztonság**

Az üzleti titok oltalmazásában is sarkalatos kérdés, hogy mennyibe kerül, másrészt pedig mennyit ér meg a biztonság. Nem csekély mértékben az ezzel járó költségek optimalizálásaként áll elélnk annak meghatározása, hogy milyen intézkedéseket teszünk és milyen várható hatékonysággal elégszünk meg a megőrizni kívánt titok védelmében.

Ebben a vonatkozásban a titok védelmét szolgáló intézkedéseknek két alapvető jellemzőjével kell számolni. Egyikük lényege abban áll, hogy semmilyen titokvédelmi intézkedés, rendszabály nem képes arra, hogy teljes mértékű biztonságot nyújtson, és azok mindegyike önmagában csak a biztonság valamilyen korlátozott mértékét tudja megteremteni. Következésképpen, a nagyobb biztonságra való törekvés egyrészt a kérdéses intézkedés magasabb szintű, nagyobb teljesítményű megvalósítását, másrészt rendszerint több intézkedés együttes alkalmazását igényli. A másik jellemző, hogy a biztonságot szolgáló intézkedések alkalmazása mindig költségekkel jár, és minél megbízhatóbb, minél nagyobb hatékonyságú védelemre törekszünk, annál nagyobbak lesznek ezek a költségek – bár a kapcsolat nem lineáris, és az elérhető biztonság mértéke gyakorta akkor sem növelhető tetszőlegesen, ha vállalnánk ennek minden költségét.

A gazdaság szereplői számára, akik kezében az üzleti titok is végső soron a jövedelemtermelést szolgáló eszközök egyike, érdemben ez azt jelenti, hogy a titok védelmére alkalmazott intézkedéseik tekintetében is meg kell keresniük az elért hatás és az ennek érdekében tett ráfordítások közötti optimumot. Kész receptet, szabályt vagy modellt erre aligha lehetne adni. Mindig az egyedi esettől függ, hogy a szóban forgó titok tekintetében, az adott versenyhelyzetben, a saját várható hasznosítási lehetőségeit is figyelembe véve ki hol találja meg a maga számára ezt az optimumot. Itt igen hangsúlyos kiemelés és valóban megkülönböztetett figyelmet érdemel, hogy az e céllal alkalmazandó intézkedések és eszközök megválasztásában, pontosabban az elérni kívánt eredmény és az annak érdekében vállalt költségek összhangjának optimalizálásában nagyon hasznos lehet az értékelemzés és az értéktervezés filozófiájának és technikáinak alkalmazása.

Meglehetősen sajátosan alakulnak a titok védelmének és az ezzel járó költségeknek az összefüggései a titoktartási megállapodás kapcsán. Teljesen magától értetődő, hogy itt a titok birtokosának az érdekei azt kívánják, hogy annál, akinek a titkot átadta, minél nagyobb legyen annak megőrzését tekintve a biztonság és a titokvédelmi intézkedések

ezt szolgáló hatékonysága. Őt ilyenkor az erre vonatkozó igényeiben meglehetősen kevésbé korlátozzák a költségeket illető megfontolások, mivel azokat a kötelezett viseli. Az utóbbi viszont nyilvánvalóan egészen más szempontok szerint kezeli ezt a kérdést. Neki a titok tényleges megőrzése voltaképpen csak akkor igazán fontos, ha valóban részesülni akar a kiaknázásával szereshető hasznokból. Magát a titoktartásra vállalt kötelezettségét tekintve, mindaddig, amíg maga a saját érdekei szerint nem kötődik a titok megővéséhez, az az ő szempontjából valójában csak kényszerűen vállalt teher, amelyet még terhesebb problémák elkerülése érdekében viselnie kell. Így ilyenkor neki elsősorban az a kritikus kérdés, hogy ne történjék semmi olyan, aminek következtében őt lehetne felelőssé tenni a titok kiszivárgásáért, vagy azért, hogy az illetéktelen kezekbe került. Számára tehát elég lehet a formális teljesítés, vagyis az, hogy semmiképpen se lehessen rábizonyítani, hogy abban bármilyen felróható mulasztást követett volna el, és lehetőleg ilyen gyanúnak még a leghalványabb árnyéka se eshessen rá. Következésképpen a titokvédelem érdekében is gyakorta csak odáig megy el a maga intézkedéseivel és az azokkal járó terhek vállalásával, hogy e tekintetben biztonságban érezhesse magát. Ez az ő részéről valójában még csak nem is etikátlan, még kevésbé felróható magatartás. A realitás, hogy a törvényesség, valamint az üzleti etikának az adott helyen és időben érvényesülő keretei között minden szereplőnek joga, hogy a saját érdekeinek érvényre juttatását helyezze előtérbe. Az itt vizsgált összefüggésben ez azt jelenti, hogy a titok birtokosának kell gondoskodnia arról, hogy a szervezettel olyan titoktartási megállapodást kössön, amely nem csupán elvben, de a gyakorlatban is megfelelő biztosítékokat szolgáltat a számára arra vonatkozóan, hogy az utóbbi valóban megőrzi a titkát, de legalábbis ténylegesen megtesz minden ésszerűen elvárható intézkedést ennek érdekében.

### **Óvatos közelítés, indokolt alkalmazás**

A korábbiakban már utaltunk arra, hogy az üzleti titok feltárása mindig súlyos és kisebb-nagyobb mértékben veszélyes lépés, ezért mindkét abban érdekelt félnek különösen nagy gondot kell fordítania arra, hogy ezt csak akkor tegyék meg, ha az már valóban szükségessé és indokolttá vált. Ezt sohasem szabad szem elől téveszteniük.

A titok birtokosa számára mindenképpen komoly kockázatot jelent üzleti titkainak feltárása, aminek következtében ő lényegében birtokon kívül kerül. Ezzel számottevő mértékben és főként visszavonhatatlanul elveszíti ellenőrzését az így kiszolgáltatott ismeretek, tudáselemek felett és a továbbiakban már csak jogi eszközökkel védekezhet – tehetsége szerint, azaz annak mértékében, hogy erre mennyiben képes – az ellen, hogy jogosulatlanul, az ő engedélye nélkül hasznosítsák vagy adják tovább azokat.

Az e téren kevésbé jártasak számára ennél talán kevésbé magától értetődő viszont, hogy az üzleti titok feltárásának elfogadása és a titoktartási megállapodásban rögzített kötelezettségek vállalása jelentős terheket és kockázatokat róhat a másik félre is, tehát arra, aki ennek révén a titok birtokába jut. A közvetlen és mindenkor jelenlévő terhek elsősorban a kötelezettségek betartásához szükséges technikai feladatok ellátásából, az ezt szolgáló adminisztratív és esetleges egyéb intézkedések foganatosításából fakadnak, míg a kockázatok több gyökérből is táplálkoznak.

Amint láttuk, a titoktartási megállapodással annak kötelezettje egyik fő kötelezettségként vállalja, hogy a titkot megőrzi. Éppen ezért minden ésszerűen elvárható intézkedést meg kell tennie annak biztosítására, hogy a titok tőle ne kerülhessen illetéktelen kezekbe. Megfelelő intézkedéseket kell foganatosítania mind annak megakadályozására, hogy arra illetéktelenek a titokhoz nála hozzáférhessenek, mind pedig annak kizárására, hogy az bármilyen kezelési hiba, gondatlanság vagy véletlen működési zavar kö-

vetkeztében kiszivároghasson, vagy hozzáférhetővé váljék. Magától értetődik, hogy mindezt arra a teljes szervezetre, annak minden részére, elemére meg kell valósítani, ahová a neki feltárt titkot beviszi. Így például ha a szóban forgó üzleti titok kiértékelésének elvégzését, az ezzel járó feladatok ellátását a cég valamelyik szervezeti egységére – esetleg annak egyik laboratóriumára – korlátozza is, a vállalt titoktartási kötelezettség megtartását és így a titok megőrzését biztosító intézkedéseknek és rendszabályoknak a cég egészét át kell fogniuk, sőt megfelelő védelmet kell teremteniük annak valamennyi külső kapcsolata vonatkozásában is. Technikai értelemben tehát a titokvédelem teljes körű, zárt rendszerét kell megvalósítani a szervezet egészében és annak teljes kapcsolatrendszerében, ez utóbbiba egyaránt beleértve mind az intézményes, mind pedig a véletlenszerű kapcsolatokat, sőt még az ellenséges szándékú behatolások eshetőségét is. Ennek a rendszernek olyannak kell lennie, hogy már a felépítésével és működési módjával is a célszerű legnagyobb mértékben biztosítsa, hogy a szervezeten belül mindenki csak annyi hozzáférési lehetőséget kapjon a titokhoz, annyi információhoz jusson hozzá arról, amennyi az azzal kapcsolatos feladatainak ellátásához valóban szükséges.

A titoktartási kötelezettség és a belőle eredő terhek súlyát érzékeltetendő:

Saját üzleti – vagy egyéb – titkaival mindenki a maga belátása szerint bánhat. Saját megfontolásai és mérlegelése szerint döntheti el, milyen ráfordítások vállalása, milyen terhek viselése éri meg neki, hogy azokat biztonságban tudhassa. Tökéletesen megbízható rendszert nem lehet létrehozni, és bizonyos határon túl a megbízhatóság növelése az ezzel járó költségek aránytalanul nagy növekedését vonja maga után. Saját titkai tekintetében tehát mindenki a maga megfontolásai szerint döntheti el, hol tekinti a leginkább ésszerűnek az elért biztonság és az ezért vállalt terhek arányát. A más titkainak megőrzésére vállalt kötelezettség lényegesen kevésbé enged teret annak, hogy az ilyen mérlegelésnél a teherviselő képességéhez, ill. hajlandóságához szabja az elfogadható biztonsággal kapcsolatos követelményeit. Ez utóbbi esetben mindent meg kell tennie, ami tőle ésszerűen elvárható. Számolnia kell azzal is, hogy még csak objektív mérce sincs arra, hogy meddig terjed ez a kötelezettség, mi tartozik abba. Ha a felek között vita támad erre vonatkozóan, úgy végső soron a bíróság ítéli majd meg a maga szabad mérlegelése alapján, vajon mindenben eleget tett-e a titok megőrzésére vállalt kötelezettségének.

Példa erre egyebek közt, ha a titkot alkotó adatokat részben-egészben beviszik a szervezet információs rendszerébe. Ekkor minden óvintézkedést meg kell tenni annak megakadályozására, hogy ahhoz számítógépes behatolók hozzáférhessenek. Szükséges esetben ilyenkor még az is mérlegelés tárgya lehet, vajon szabad-e a szóban forgó számítógépet hálózatba kötve működtetni, és ezzel felidézni annak veszélyét, hogy illetéktelen a hálózaton keresztül fér hozzá a titokhoz.

Igen kényes helyzetbe kerülhet a titkot elfogadó fél annak következtében, ha a neki feltárt ismereteknek az eladó üzleti titkait képező elemei részben-egészben meg-egyeznek olyan tudáselemekkel – információkkal, megoldásokkal –, amelyek már korábban is az ő birtokában voltak és ő ezt nem tudja megfelelő módon bizonyítani. Ebből igen súlyos nehézségei támadhatnak. Az ilyen ütközés következményei odaig vezethetnek – és ez könnyen be is következhet –, hogy a továbbiakra nézve eliesik annak a lehetőségétől, hogy a maga sajátos ismereteit, megoldásait, tehát a saját tudásvagyonának kisebb- nagyobb részét szabadon használhassa. Az ilyen veszély nagyon is valós lehet. Az üzleti és fejlesztési tevékenységek gyakorlatában nem feltétlenül tekinthető általánosnak, hogy lépésről lépésre folyamatosan részletes és hi-telesként elfogadható dokumentációt készítenek minden létrehozott eredményről, új tudáselemről, információról, még kevésbé pedig magáról az elvégzett innovációs fejlesztési tevékenységről. Ebbe belejátszik az is, hogy míg az innovációs fejlesztés

az abban részt vevők számára vonzó kihívás, csodálatos alkotómunka és gyakorta nem kevésbé csodálatos intellektuális játék, addig az eredmények részletes dokumentálását sokan terhes kötelességnek, nyűgnek érzik – még ha tisztában vannak is azzal, hogy erre szükség van. Így nagyon is előfordulhat, hogy a titoktartási kötelezettséget vállaló fél, ha nem volt kellően előrelátó, valóban bajba kerül: nehézségei támadhatnak abban, hogyan tudja *hitelt érdemlő*, vagyis kikezdhethetően módon bizonyítani, hogy már a megállapodás létrehozása előtt maga is rendelkezett az annak hatálya alá esőkkel azonos tudáselemekkel, információkkal.

Utóbb ilyen problémák forrásává válhat az is, hogy egy-egy részeredmény, ismeretanyag a megszületésekor nem látszott elegendően jelentősnek ahhoz, hogy róla érdemi dokumentációt készítsenek. Ha az ilyen elem a fontosságát csak később nyeri el, azáltal, hogy másutt, más fejlesztési eredményben érdemi alkotóelemként illeszkedik egy megoldásrendszerbe, akkor korábbi létrehozójának nehézségei támadhatnak abból, hogy annak idején nem dokumentálta.

Szerencsére a dokumentáció nem az egyetlen lehetséges bizonyíték. Hasonlóképpen bizonyosságul szolgálhat az is, ha a titkot fogadó fél tudásvagyonának kérdéses elemét használatba vette, és ennek köszönhetően kimutatható, hogy az már korábban is jelen volt a gazdasági tevékenységében – vagyis már korábban is az ő birtokában volt – mintsem annak ismeretéhez a titoktartási megállapodás útján hozzájutott.

Rendszerint nem csekély fenyegetést jelentő, további kockázati elemek rejlenek annak az eshetőségében, hogy a szóban forgó titok valamilyen úton-módon mégis napfényre kerül. Ennek következtében a titoktartási megállapodás kötelezettje mint a szóban forgó információk egyik ismerője szintén gyanúba keveredhet, és ebből akár igen kellemetlen következmények is hárulhatnak reá. Előállhat olyan helyzet, hogy védekezésre kényszerül, azaz neki kell bizonyítania, hogy minden elvárható intézkedést megtett a titok megőrzése érdekében, tehát nem tehető felelőssé annak nyilvánosságra kerülése miatt. A titok birtokosa részéről érthető, sőt eléggé természetes magatartás, ha annak kiszivárgása esetén azt igyekszik ezért felelőssé tenni, akinek abba betekintést engedett. Az indíték nyilvánvaló: ennek segítségével igyekszik kárpótlást szerezni az őt ért veszteségért, sőt esetleg még hasznot is húzni a történetekből. Különösen kényes helyzetben van e tekintetben a titoktartási megállapodás kötelezettje olyankor, ha nincs olyan harmadik szereplő, akiről tudható lenne, hogy részben-egészben szintúgy ismeri a titkot. A védekezés pedig nem csupán kényelmetlen, de terhekkel és rendszerint költségekkel is jár. A kötelezett számára így még akkor is veszteségeket okoz, ha végül elmarasztalás nélkül kerül ki a pereskedésből. Nyilvánvalóan jobb elkerülni az ilyesmit.

Különösen kellemetlen lehet az ilyen ügy annak, akinek fontos a maga, valamint cége jó üzleti hírneve. A közönség eleve többnyire figyelmetlen, gyakorta csak hír- és képzettörédekeket ragad meg a körülötte történetekből. Még kevésbé őrzi meg pontosan az ügyek részleteit az emlékezetében. Így alakul ki a *kabátlopásiügy-szindróma*, ami úgy kezdődik, hogy valakinek nyilvános helyen ellopták a kabátját, és azzal zárul, hogy a közönség emlékezetében a kárvallotról annyi marad, hogy gyanús alak, hiszen volt valami kabátlopási ügye. Hasonlóképpen, ha valakit gyanúba kevernek egy neki /is/ átadott üzleti titok kiszivárgása nyomán, ez még akkor is megáthat az üzleti jó hírének, és ezzel kellemetlen következményekkel járhat a számára, ha végül nem bizonyítanak rá vétkességet, hanem ártatlannak nyilvánítva kerül ki az ügyből. Rajta ragadhat a „kabátlopási ügy” bélyege, és ez súlyos kárt tehet a jó üzleti hírnevében. Ezt is jobb inkább elkerülni.

Az eddig vázoltakon túl még számolni kell azzal is, hogy éles helyzetben minden, a titok megőrzésére vállalt kötelezettség teljesítését jelentő intézkedés, rendszabály csupán annyit ér és főként legfeljebb csak annak mértékében mentesít a felelősség alól,

amennyire azt ténylegesen is betartják. Sőt, valójában csak annyira, amennyire bizonyítható is annak mindenkor betartatása. Érdemben ez azt is jelenti, hogy hiába rendelkezik a kötelezett a legjobban kimunkált titokvédelmi rendszerrel, hiába építi be abba a legerősebb tűzfalakat, ha a napi munkában nem tudja mindig, mindenkivel maradéktalanul betartatni a titokvédelem valamennyi szabályát, akkor igencsak felette lebeg annak a veszélye, hogy a titok kiszivárgása esetén elmarasztalják, és fizetheti – a szó szoros értelmében is – ennek következményeit. Márpedig korántsem könnyű minden alkalmazottért, azok minden cselekedetért és mulasztásáért vállalni az anyagi és az erkölcsi felelősséget.

Mindezek az üzleti titkok kezelése terén járatosabb vállalkozókat, vállalatokat feltétlenül arra indítják, hogy igen alaposan fontolják meg, mielőtt belépnek az üzleti titkok feltárásának tartományába. A célszerű óvatosság azt diktálja, hogy az üzleti titkokat csak akkor kell mások előtt feltárni, másrészt pedig lehetőleg csak akkor szabad azok ismertetését másról elfogadni, ha ezt a létrehozni kívánt ügylet előrehaladása már valóban indokolttá teszi. A titok birtokosa és az azt megismerni kívánó másik fél számára ez azt jelenti, hogy csak akkor tegyék ezt meg, ha az előbbre lépéshez már valóban szükség van olyan információk feltárására, ill. elfogadására, amelyek az üzleti titok lényeges elemei. Ehhez időzítve célszerű megkötniük az erre vonatkozó megállapodást, ami viszont egyáltalán nem jelenti azt, hogy ne kezdhetnék meg annak előkészítését már korábban is.

Ha létre jött is a titoktartási megállapodás, még akkor sem tanácsos azt úgy kezelni, hogy immáron minden akadály leomlott a kényes információk átadása előtt, és a betekintést nyerő fél előtt fel kell tárni a titkot teljes valójában és főként minden részletében. A reálisnak, sőt valóban leginkább ésszerűnek és célravezetőnek tekinthető megoldást mindebben az jelenti, hogy az érdekelt felek egymást kölcsönösen segítve igyekezzenek úgy manőverezni, hogy a titok iránt érdeklődő fél még az üzleti titkot alkotó részletek felfedése előtt, a rendelkezésre bocsátott nem bizalmas információk alapján minél nagyobb bizonyossággal meggyőződhessek arról, vajon valóban érdekelt lehet-e abban, hogy a szóban forgó tudásanyagot a maga tevékenységében hasznosítsa, vagy annak hasznosításába valamilyen érdemi módon bekapcsolódjék. Ehhez természetesen minél megbízhatóbb képet kell alkotnia a maga számára arról, hogy egyrészt mit hozhatna, másrészt viszont mibe kerülne ez neki. Jellemző példa erre, midőn valaki azt vizsgálja, érdekelt lehet-e egy üzleti titkokon alapuló technológia hasznosítási jogainak megvásárlásában, vagy a technológia hasznosításában más módon való részvételben. Az óvatos, fokozatos közelítés eszközeként ilyenkor úgy igyekszik megállapítani a maga számára a technológia használati értékét, hogy elemzi és értékeli annak szolgáltatásait, teljesítményparamétereit, vagyis azt méri fel, hogy mit nyújthat a technológia abban a feltételrendszerben, amelyben ő azt hasznosítani tervezi. Ha azután minden olyan információ vonatkozásában, amelyhez titoktartási kötelezettségvállalás nélkül hozzáférhetett, már meggyőződött arról, hogy – amennyire adott tájékozottsági szinten az egyáltalán megítélhető – a technológia várhatóan kielégíti az igényeit, és nem talált semmilyen kizáró okot sem magát a technológiát, sem pedig a javasolt üzleti feltételeket illetően, akkor és csak akkor célszerű a feleknek továbbhaladniuk az üzleti titkok tartományába.

Nagyon is jellemző, hogy a jellegzetesen erőpozícióból tárgyaló nagy cégek jelentős része, és különösen az egyesült államokbeli nagyvállalatok eleve, üzletpolitikai alapon utasítják el a titoktartási kötelezettség vállalását. Ez gyakorta megmutatkozik olyankor, midőn megvásárlásra kínálnak fel nekik technológiákat, innovációs fejlesztési eredményeket. Az elutasítás mögött álló indítékuk nyilvánvalóan az, hogy nem akarják vállalni a titoktartási kötelezettséggel járó terheket, a titok megőrzéséért viselendő fe-

lelősséget, és főként nem kívánnak olyan jogcímet adni a másik fél kezébe, amely esetleg lehetőséget teremthetne arra, hogy az valamiféle követeléssel lépjen fel velük szemben. Az ilyen cégek rendszerint azzal érvelnek, hogy a nekik felkínált üzleti titok, technológia birtokosa a saját érdekeinek védelmét illetően támaszkodjék a szabadalmi, illetőleg egyéb iparjogvédelmi oltalomra. Nem kíván különösebb magyarázatot annak belátása, hogy ez igen kedvezőtlen a titok birtokosára nézve, és az ehhez a stratégiához folyamodó cégek a másikkal szembeni erőfölényükre támaszkodnak, midőn ezt igyekeznek elfogadtatni.

Magától értetődik az is, hogy a birtokvédelemnek ez a módja – vagyis hogy a titok birtokosa szerezzon kizárólagos hasznosítási jogokat biztosító iparjogvédelmi oltalmat és védje azzal szellemi vagyona szóban forgó részét – eleve működésképtelen az olyan üzleti titkok esetében, amelyekre, ill. amelyek meghatározó elemeire nem szerezhető kizárólagos hasznosítási jogokat biztosító iparjogvédelmi oltalom. Hasonlóképpen nem működik akkor sem, ha a titok birtokosának nincs pénze a szabadalmaztatásra, és nem is tud kellő anyagi erővel rendelkező társat maga mellé állítani. Problémák elé állíthatja ilyenkor az üzleti titok birtokosát az is, hogy a szabadalmaztatás átfutási ideje akár meglehetősen hosszú is lehet, ő pedig a szabadalomra csak akkor támaszkodhat a másik féllel szemben, ha azt már jogerősen megadták neki. Még abban sem akadályozza meg semmi a vele szemben álló céget, hogy az maga igyekezzék megakadályozni a szabadalom megadását, vagy elérni a már megadott szabadalom részleges vagy teljes megsemmisítését. Ez is olyan tényező, amellyel mindig számolnia kell – annál is inkább, mivel az ilyen ügyekben egy tőkeerős cég igencsak kivéreztheti az ellenfelét.

### **Ha a megoldás pusztán létét is titkolni kell**

Van a szellemi vagyonnak olyan fajtája, amely egészen sajátos problémával állítja szembe a birtokosát. Ez az az eset, midőn működőképes megoldást találunk egy olyan feladat megvalósítására – cél elérésére, probléma kiküszöbölésére –, amelynek nincs ismeretessé vált megoldása, és amelyről mindenki azt hiszi, hogy annak nem is lehetséges a megvalósítása.

Ha az üzleti titok – az ekként kezelt szellemivagyon-elem – egy addig megvalósíthatatlannak hitt feladat megvalósítását rejti, úgy a birtokosának egészen különleges óvatossággal kell eljárni annak feltárásában. Ha az ilyen ismereteket mások számára hozzáférhetővé teszi, ez még az egyéb üzleti titkok feltárásához képest is igen számottevő többletkockázattal jár.

A titokként való kezelésük és őrzésük tekintetében az ilyen ismeretek sajátos természete éppen abból következik, hogy mások abban a hitben élnek, hogy ilyen megoldás nem is létezhet. Ezt nevezi az iparjogvédelem téves szakmai előítéletnek. Az így megvalósíthatóvá tett feladat gazdasági jelentőségétől függően esetenként igen nagy előnyhöz juttathat az, ha valaki addig fennáll, sőt a szakmai körökben még továbbra is meglévő téves szakmai előítéletet tudott legyőzni, egy ilyen szakmai tévhit helyét nem álló voltát tudta felismerni. Lényegében ezzel a nyereségszerzés addig hozzáférhetetlennek hitt területeihez vághat utat magának, valamint azoknak, akik ezt az utat szintén megismerhetik. Természetesen számára a helyzet kényes volta is ebben áll. A problémának, amellyel ilyenkor szembenéz, csupán egyik része, hogy – mint minden üzleti titok esetében – törekednie kell arra, hogy az új megoldást ki-sajátítsa magának annak minden hasznosítási lehetőségével együtt, tehát az általa feltárt úton csak az járhasson, akinek ő ezt megfelelő ellenszolgáltatás fejében megengedte. A dolog kényesebb, következőképpen kellemetlenebb fele, hogy ilyenkor



az új megoldás létrehozásával szerzett előnyeit és az abból táplálkozó haszonszerzési lehetőségeit már pusztán annak következtében is elveszítheti, ha mások rájönnek, hogy lehet utat törni a szóban forgó cél felé.

Az ilyen esetekben az új megoldás és az arra vonatkozó ismeretek hasznosítása révén kiaknázható versenyelőny egyik legfőbb összetevőjét éppen az adja, hogy mások a megoldásnak ezt az útját járhatatlannak tartják. Amíg ez a tévhit a titok birtokosának tényleges és potenciális versenytársai között tartja magát, addig azok várhatóan tartózkodni fognak a szóban forgó megoldás irányába mutató kutatástól és fejlesztéstől, hiszen azt zsákutcának vélik, és így a téves szakmai előítéletnek köszönhetően a versenytársak ebben a vonatkozásban nem veszélyeztetik a titok birtokosának a megoldás hasznosításában élvezett monopolhelyzetét. A vázoltakból már az is egészen magától értetődően következik, hogy az ilyen titok birtokosának elsőrendű gazdasági érdeke fűződik ahhoz, hogy a tényleges és a potenciális versenytársait e téves hitükben lehetőleg minél tovább meghagyja és – ha teheti – ne adjon ki semminemű olyan információt, amely e hitet megingathatná és bárkit is arra indíthatna, hogy kutatásaival, fejlesztéseivel abban az irányban induljon el, amely a kérdéses megoldás létrehozásához vezetett.

A dolog megértését segítő példaként képzeljük el egy olyan helyzetet, amelyben szakmai és tudományos körökben mindenki úgy tudja, hogy a víz forráspontja a körülményektől függetlenül mindig egy és ugyanazon a meghatározott hőfokon, jelesül száz fokon van. Ha ebben a helyzetben valaki eljut arra a felismerésre, hogy a víz forráspontjának hőfoka függ a folyadék feletti nyomástól, akkor ez elvezetheti számos igen hasznos megoldáshoz, sőt találmányhoz is. Két ilyen megoldás lehet a nyomás alatt főző edény, amelyben a víz forráspontja számottevően meghaladhatja a száz fokot, valamint a légüreges térben történő szárítás, ahol is a párologtatás a száz foknál jóval alacsonyabb hőmérsékleten történik. Mindennapi tapasztalataink is mutatják, hogy mindkét megoldásnak igen nagy a gyakorlati jelentősége, s ezért mindaddig, amíg ezt mások nem tudják, az új felismerés birtokosa igen jelentős versenyelőnyt élvezhet. Más kérdés viszont, hogy hogyan lehet és lehet-e egyáltalán a továbbiakban a felismerést hasznosítani, és emellett titkot megőrizni. Mindig igen körültekintően kell vizsgálni tehát, hogy ilyen esetekben érdemben mennyiben használható a titoktartási megállapodás, azaz az új felismerésen alapuló technológia birtokosa milyen tényleges védelmet remélhet attól.

Könnyen belátható, hogy ha a titok lényege jórészt abban áll, hogy valaminek létezhet megoldása, és már pusztán ennek a ténynek a felismerése is számottevően hozzásegíthet a megoldás – vagy a több lehetséges közül egy vagy több megoldás – megtalálásához, akkor a titoktartási megállapodás gyakorlati hatékonysága rendszerint számottevően kisebb, mint az üzleti titok megőrzésének egyéb eseteiben. Az ilyen megállapodás ugyanis – amint láttuk – mindig konkrét, többé-kevésbé pontosan körülírható és azonosítható információk megőrzésére vonatkozik. Aligha lehet jogilag érvényeslen titoktartási megállapodás tárgyává tenni pusztán egy létező ténynek a megőrzését, mint pl. hogy a víz forráspontja megfelelő feltételek közt változtatható, még ha az addig nem is vált ismeretessé. Emellett ilyenkor amúgy is még nehezebbé teszi a titoktartási megállapodás sikeres alkalmazását, hogy az ilyen titkok esetében már gyakran sokkal általánosabb, nehezebben megfogható, ugyanakkor olykor fél szóval is továbbadható információk döntő szerephez juthatnak azok napfényre kerülésében. Ehhez esetleg elegendő lehet csupán annak közlése vagy „tudni engedése”, hogy valami „nem megvalósíthatatlan”. Ha pedig a bénító előítélet alól felszabadító „súgás” nyomán olyan konkrét új megoldás születik, amely a titoktartási megállapodás tárgyát képezőtől műszakilag jelentősebben eltér és azzal esetleg csak a felhasználás lehetőségeiben rokonítható, akkor minden bizonnyal igencsak nehéz lesz az összefüggéseket hitelt érdemlő módon

kimutatni, vagyis bebizonyítani, hogy a kérdéses megoldás a titoktartási megállapodás megszegésének köszönheti a létét, és az erre alapozott igényt sikerrel érvényesíteni.

Olyankor, ha az üzleti titoknak ez a különleges válfaja van birtokunkban és üzleti céljaink elérése annak feltárását kívánja, mindezt nagyon alaposan végig kell gondolni, és a döntéshez valamennyi eshetőséget ki kell elemezni. Maradva a vízzel kapcsolatos példánknál, ha csupán annyit árulunk is el, hogy előállítottunk egy olyan edényt, amelyben száz foknál magasabb hőmérsékleten tudunk vízben főzni, a titok lényege máris napvilágra került: nevezetesen az, hogy ez megvalósítható. Ezzel az utat a versenytársak előtt is megnyitottuk. Arra pedig természetesen végképp semmi esély sincs, hogy az új megoldást hasznosító eszközt dobjunk piacra, és emellett megőrizzük a megoldás titkát. Más a helyzet viszont, ha az új megoldás hasznosításával különlegesen jó minőségű szárítmányokat viszünk piacra. Ha azokból nem olvasható ki útmutatás arra nézve, hogy a megoldást a légüres térben végzett szárításban kell keresni, akkor a titok még birtokunkban maradhat. Ekkor sem tehetjük meg azonban a titok elvesztése nélkül, hogy az új megoldás alapján működő eszközöket árusítunk.

### Az értékelés eredményeinek átadása

Ha egy cég azzal a szándékkal kér betekintést egy előtte ismeretlen technológiába, hogy azt a maga árutermelő tevékenységében hasznosítsa, akkor a számára nem elegendő csupán megismerni az abban lévő sajátos információkat és megoldásokat. A megismerés segítségével végső soron döntésre kell jutnia arra vonatkozóan, kíván-e tovább lépni a kérdéses technológia esetleges megvásárlása, ill. a hasznosítási jogának megszerzése felé. Ehhez meg kell keresnie a jól megalapozott, tehát valóban megbízható válaszokat azokra a kérdésekre, amelyek a hasznosítás lehetőségének megszerzése iránt érdeklődők szempontjából minden ilyen ügylet alapvető fontosságú döntési pontjait jelentik.

Az erre vonatkozó vizsgálódásai és elemzései során mindig számolnia kell azzal is, hogy viszonylag ritka kivételektől eltekintve a tudásanyagokat, technológiákat nem lehet úgy áttelepíteni az egyik vállalkozásból a másikba, mint ahogyan átvesznek és átvisznek valamilyen hagyományos termelőeszközt, egy gépet, egy berendezési tárgyat. A dolog természetéből következően az árutermelés körében létrehozott tudásanyag mindig egy adott műszaki-gazdasági környezetet és e környezet által meghatározott feltételrendszert tükröz. Az ilyen tudásanyag tehát elkerülhetetlenül magán hordja annak a piaci szereplőnek az egyéni adottságait, helyi sajátosságait, amelynél történő felhasználásra létrehozták, ill. rendszereztek. Mind a tartalma, mind a benne alkalmazott technikák, sajátos megvalósítási és alkalmazási módok és megoldások, mind pedig a működtetésének kívánatos feltételrendszere tekintetében magán viseli annak a gazdálkodási környezetnek a jegeit, hatásait, amelyben a kidolgozója és főként a hasznosítója él és dolgozik. Szükségszerű és egészen természetes, hogy ez a környezet nemcsak arra hat ki, hogy milyen megoldásokat, módszereket választhat, és az optimumok elérésére érdekében célszerűen mit válasszon a kidolgozója, hanem igen erősen befolyásolja a benne élő fejlesztők gondolkodásmódját, módszereit és lényegében egész gazdálkodási és szakmai kultúráját is. Annak, aki az átvétel lehetőségeit és célszerűségét elemzi, éppen ezért megkülönböztetett figyelmet kell fordítania annak vizsgálatára, hogy:

– mennyiben tér el az a műszaki-gazdasági környezet, az a feltételrendszer, amelyben ő szándékozik a technológiát hasznosítani, attól, amelyre azt kialakították,

– kell-e további fejlesztési munkát végezni annak biztosításához, hogy a technológiát az új környezetben is eredményesen és jó hatékonysággal tudják felhasználni,

– ezek az eltérések várhatóan csökkentik vagy növelik az annak hasznosításával elérhető előnyöket, és támasztanak-e olyan új problémákat, amelyek nehezítik a hasznosítást vagy rontják annak eredményességét.

A hasznosítás korábbi feltételeitől való eltérést és az erre vonatkozó vizsgálódásait illetően meghatározó jelentősége van annak is, hogy neki magának milyen szándékai vannak a technológia átvételére alapozott tevékenységgel. Annak átvétele természetesen korántsem csupán arra szolgálhat, hogy az átvevő ugyanazt a termelő tevékenységet folytassa, ugyanazokat a termékeket és szolgáltatásokat állítsa elő a felhasználásával, ahogyan azt az addigi birtokosa tette. Gyakori eset, hogy az átvenni szándékozó már eleve tudja, hogy azt a korábbiaktól eltérő termelési célok elérésére, új területeken történő alkalmazásra kívánja felhasználni. Emellett, még ha nincsenek is eleve ilyen, már kialakult változtatási szándékai, az átvételre vonatkozó döntés kialakításának szerves részeként gyakorta kutatja, vajon milyen lehetőségei lehetnek arra, hogy a szóban forgó technológia felhasználási körét kiterjessze, vagyis azt más termelési célokra is felhasználja, mint amire az az átadónál szolgált. Ezzel is lényegében arra törekszik, hogy minél átfogóbban és részletesebben felmérje annak a használati értékét. Az előzőekhez hasonlóan ilyen esetekben is fel kell tárnia, elemeznie és kiértékelnie, hogy

– miben állanak a korábbiakban másutt megvalósított, valamint az általa tervezett hasznosítás tartalmában és környezetében lévő különbségek,

– szükségessé teszik-e ezek további fejlesztési munka elvégzését,

– hogyan befolyásolják az eltérések a tudásanyag hasznosítási lehetőségeit és az azal elérhető előnyöket,

– támasztanak-e olyan új problémákat, amelyek nehezítik a hasznosítást vagy rontják annak eredményességét.

Az alapvető kérdés természetesen mindenképpen az, vajon valóban érdemes lehet-e átvenni a kérdéses technológiát, és ha igen, úgy mennyit célszerű fordítania erre. Itt rögtön ki kell emelnünk, hogy az a vételár vagy hasznosítási díj, amelyet a technológia birtokosának kell fizetni az átadásért, esetenként csak kisebb részét jelenti annak a ráfordításnak, amibe az átvétel ténylegesen kerül. Ennél akár igen sokkal nagyobb ráfordításokat is igényelhet az, hogy az átvevő megteremtse mindazokat a feltételeket, amelyek teljesülése nélkül a technológia használati értéke kisebb-nagyobb részben kiaknázhatatlan marad, és ezért a hasznosítás nem hozza meg a várt eredményt.

Az átvétel iránt érdeklődő félnek ezeknek az átfogó kérdéseknek a megválaszolásához természetesen számos további kérdésre kell választ találnia. Mindehhez vizsgálódásának és az arra alapozott értékelésének ki kell terjednie egyebek közt annak felmérésére, ill. elemzésére, hogy:

– a saját meglévő tevékenysége körében ténylegesen mire tudja felhasználni a szóban forgó technológiát,

– hol és mennyiben tudja javítani a meglévő tevékenysége eredményességét és hatékonyságát e technológia felhasználásának segítségével,

– milyen lehetőségeket kínál e technológia hasznosítása arra, hogy kiterjessze a meglévő tevékenységét, vagy új területeket nyisson meg a maga számára,

– milyen követelmények teljesülését kell a vállalkozásában biztosítania ahhoz, hogy a kérdéses technológiát optimális módon és mértékben, a lehető legjobb hatékonysággal hasznosítani tudja,

– elegendő-e ehhez az a szaktudás és felkészültség, amelyet egyrészt a munkaviszony vagy egyéb jogviszony keretében neki dolgozó emberek révén, másrészt a beszállítóként rendelkezésére álló más piaci szereplők útján tud erre a célra mozgósítani. Ha ezek önmagukban nem elegendők, milyen további szaktudást és felkészültséget kell a hasznosításhoz megteremtenie,

– elegendő-e ehhez a meglévő termelőeszközei, termelési kapacitásai, beleértve ezeket a fejlesztéstől a gyártáson át a piaci munkáig és az esetleges ügyfélszolgálati teendők ellátásáig a tevékenység minden elemét. Ha nem, miben kell azokat kiegészítenie,

– milyen lehetőségei vannak arra, hogy a tervezett fejlesztés időrendjének megfelelő ütemezéssel megszerezze mindazt a további szaktudást, felkészültséget, valamint mindazokat a termelőeszközöket, amelyekre szüksége lesz a technológia optimális hasznosításához,

– mibe kerülhet neki az előzőek kellő időre történő megszerzése, és milyen esetleges egyéb terheket ró még rá.

Inkább csak kivételnek számítanak az olyan esetek, midőn az a technológia, amelyet a birtokosa a titoktartási megállapodás keretében megismerhetővé tesz az iránta érdeklődő számára, meglehetősen egyszerű és ezért az utóbbi minden különösebb további elemzés és értékelés nélkül is fel tudja mérni magának az előzőekben vázoltakat. Az esetek igen jelentős hányadában viszont meglehetősen sokrétű és többé-kevésbé mélyreható elemzéseket, értékeléseket, és nemritkán kísérleteket is kell végeznie annak érdekében, hogy felmérje, milyen lesz a technológia használati értéke azokban a felhasználásokban és abban a környezetben, amelyben ő akarja azt hasznosítani.

A technológia birtokosa szempontjából mindez azt jelenti, hogy a másik fél a maga vizsgálódásainak köszönhetően olyan információk, tapasztalatok birtokába jut, amelyek birtoklása az ő számára nagyon is hasznos lehet. Különösen nagy jelentőségűek lehetnek az olyan vizsgálatok, valamint kísérletek eredményei, amelyeket annak felmérésére végeztek, hogy hogyan alakul a technológia használati értéke a korábbiaktól eltérő műszaki-gazdasági környezetben, milyen lehetőségek vannak ennek a használati értéknek a kiterjesztésére, mit kínál mindez egy lehetséges hasznosítónak és milyen követelményeket támaszt vele szemben. Gyakori eset az is, hogy arra vonatkozóan kell tájékozódni, sőt esetleg kísérleteket is végezni, hogy milyen lehetőségek vannak arra, hogy a hasznosításban a korábbiaktól eltérő termelési tényezőket használjanak fel, és ez hogyan befolyásolhatja az eredményességet, és különösképpen az elérhető nyereséget. Hasonlóképpen fontos kérdés lehet annak vizsgálata, hogyan alakul a technológia használati értéke, ha a felhasználásával előállított termékeket a korábbiaktól eltérő szabványok, vagy éppen más minőségi követelmények szerint kell gyártani.

Mindezek olyan információk, amelyek felhasználása akár igen jelentős mértékben is hozzásegíthet a kérdéses technológia hasznosítási lehetőségeinek kiterjesztéséhez, következésképpen ezzel többé-kevésbé arányosan megnövelheti annak használati értékét. Magától értetődik az is, hogy jóllehet egy technológia használati értéke és az érte elérhető vételár között rendszerint aligha lehet közvetlen összefüggést találni, a megnövelt használati érték kisebb-nagyobb mértékben mégiscsak esélyt adhat a birtokosának arra, hogy magasabb vételárat érheszen el. A használati érték ily módon történő kiterjesztése mindezek mellett még abban is előnyösnek bizonyulhat a technológia birtokosa számára, hogy ennek köszönhetően további lehetséges hasznosítókat is fel tud tárni, és ezzel esélyt kaphat arra, hogy azt másoknak is el tudja adni. Az ilyen technológia ugyanis olyan jószág, amelyet megfelelő technológiatranszfer-megoldások alkalmazásával egyidejűleg több hasznosítónak is el lehet adni anélkül, hogy ez jogszerűtlen vagy akárcsak etikátlan lenne.

A vázoltak alapján könnyen belátható, hogy a technológia birtokosának a titoktartási megállapodásban célszerű törekednie annak kikötésére is, hogy a másik fél minden díjazás és költségterítés igénye nélkül bocsássa az ő rendelkezésére azoknak a vizsgálatoknak, elemzéseknek, kísérleteknek és értékeléseknek az eredményeit, ill. megállapításait, amelyeket a technológiára vonatkozóan elvégzett. Magától értetődik ugyanakkor, hogy ezzel az igénnyel csak akkor állhat elő, midőn a titoktartási megállapodás megkötéséről és an-

nak feltételeiről tárgyalnak. Így akárcsak a titoktartási kötelezettséggel járó terhek vállalása, ennek az igénynek a kielégítése is részét alkotja az árnak, amelyet meg kell fizetnie annak, aki meg akarja ismerni a kérdéses technológiát. Más kérdés, hogy ha az utóbbi nem hajlandó ezt elfogadni, akkor a technológia birtokosa kerül olyan választás elé, hogy inkább veszni hagyja az egész üzletet, de kitart az igénye mellett, vagy lemond arról, annak érdekében, hogy legyen esélye ezzel a partnerrel üzletet kötni. A meghatározó, mint minden esetben, itt is az lesz, hogy melyik félnek van nagyobb szüksége a másikra, és melyikük tud jobban manőverezni az ilyen párharcban.

Attól függően, hogy milyen szakmai, ill. üzleti hírnévnek örvend a szóban forgó partner, a technológia birtokosának hasznára válhat az is, hogy tőle így arról egy független, hasznosítói szemléletű – és nem utolsósorban ingyenes – szakvéleményt kapjon. Annál is inkább így van ez, mivel az átvétel iránt érdeklődőnek semmiképpen sem áll érdekében, hogy bármilyen módon és mértékben érdemtelenül felértékelje a technológiát, és ezzel emelje az átadónak az ellenszolgáltatásra vonatkozó igényeit. Aligha kétséges ugyan, hogy az ilyen szakvélemény gyakorta nemigen tekinthető teljesen elfogulatlannak, és a megbízhatósága is ennek megfelelően korlátozott, azonban az – főként az objektíven minősíthető jellemzők tekintetében – mindenképpen hasznos lehet.

A technológia birtokosának természetesen gondolnia kell arra is, hogy amennyiben ezt a véleményt a továbbiakban a piaci műveletekben referenciaként fel kívánja használni, ehhez feltétlenül jó előre meg kell szereznie a másik fél hozzájárulását. Célszerűen ez úgy történik, hogy a titoktartási megállapodásban eleve kiköti, hogy joga van a másik fél által szolgáltatott szakvéleményt a továbbiakban a saját üzleti céljai érdekében szabadon felhasználni. Amennyiben ilyen rendelkezés a megállapodásba bármely oknál fogva nem kerül bele, akkor az engedélyt külön kell megszereznie, de feltétlenül még a vélemény felhasználása előtt.

A betekintést nyelő felet voltaképpen nem éri veszteség azzal, ha teljesíti ezeket az igényeket. Ő a titoktartási megállapodásban is kinyilvánított módon azzal a céllal kíván a technológia tartalmával érdemben megismerkedni, hogy azt – a maga, esetleg sajátos szempontjai szerint – kiértékelje, és felmérje a maga számára annak hasznosítási lehetőségeit. A megállapodás kulcsfontosságú és mindenkor elmaradhatatlan elemeként eleve vállalnia kell, hogy az így birtokába került ismereteket a másik fél engedélye nélkül semmiképpen sem hasznosíthatja és másnak sem adhatja át. Mindez azt jelenti, hogy vizsgálódásai eredményeit – legalábbis elvben – csak akkor hasznosíthatná a kérdéses tudásanyaggal kapcsolatban, ha megvásárolja magának utóbbi hasznosítási jogát. Így tehát ezek neki ebben az összefüggésben nem jelentenek értéket. Teljesen ésszerű viszont, hogy az ilyen kötelezettség vállalásáért a szóban forgó fél mégiscsak kér bizonyos ellenszolgáltatást. Jelesül azt, hogy a technológia birtokosa a maga sajátos ismereteivel és tapasztalataival szükség szerint segítse őt az elemzések, kísérletek és értékelések elvégzésében. Utóbbi józan mértéken belül ezt aligha tagadhatja meg, annál is inkább, mert legalább három jó oka lesz arra, hogy ennek az igénynek eleget tegyen. Első, hogy így hozzájut számára értékes információkhoz. Második, hogy azzal is sokat nyerhet, ha részt vesz magukban a vizsgálódásokban. Harmadik, de egyáltalán nem utolsó szempont, hogy neki is érdekei ellen való lenne, hogy partnere a technológiát és annak használati értékét illetően téves következtetésekre jusson.



# KONJUNKTÚRAJELENTÉS

A KOPINT-DATORG Rt. hosszú hagyományokra visszatekintő, mindig nagy sajtóvisszhangot kiváltó tanulmánya évente négyszer – áprilisban, júliusban, októberben és decemberben – jelenik meg. Első része minden alkalommal **átfogó elemzést ad a világgazdaság helyzetéről és kilátásairól.**

Részletesen áttekinti

- ✧ *a fejlett ipari, az átalakuló kelet-európai – és a fejlődő régiók gazdasági folyamatait,*
- ✧ *a nemzetközi hitelpiacok és a valutaárfolyamok irányzatait,*
- ✧ *a nemzetközi kereskedelem és áru piacok fejleményeit.*

Elemzést nyújt

- ✧ *az egyes kelet-európai országok gazdasági gondjairól,*
- ✧ *a gazdasági-politikai átalakulás állásáról.*

Rövid távú előrejelzéseket tartalmaz az elkövetkező időszakra, rendszerint egy évre vonatkozóan.

A jelentés második része **a magyar gazdaságra összpontosít.**

- ✧ *Elemzést ad a külkereskedelmi és belgazdasági folyamatokról,*
- ✧ *értékeli a gazdasági kormányzat törekvéseit és alkalmazott eszközeit.*

Az elmúlt 4-5 év áttekintése mellett összegzésként a jelentés rövid távú prognózist tartalmaz a makroökonómiai folyamatok számszerű alakulásáról. Mindezek az adatok jól felhasználhatók az éves beszámolók és üzleti jelentések készítésénél.

**A kiegészítő táblázatok és grafikonok legfontosabb adatai:**

GDP ✧ termelési és árindexek ✧ foglalkoztatási és jövedelmi mutatók ✧ külkereskedelmi termékforgalom.

**Angol nyelvű, rövidített változata:** *Economic Trends in Eastern Europe.*

**Érdeklődni a megadott telefonszámokon lehet.**

**KOPINT-DATORG Rt.**

**Tudományos  
Igazgatóság**

1081 Budapest,  
Csokonai u. 3.

Telefon: 303-9578

Telefax: 303-9588

**A Miniszterelnöki Hivatal  
Európai Integrációs Stratégiai Munkacsoportjának  
kiadásában megjelent**

## **Európai Tükör**

**2001. 2–3. szám.**

**• Bevezető**

**• „Nem könnyű pénzekről van szó”**

**• Interjú Rapcsák Jánossal, a Segélykoordinációs Iroda vezetőjével**

**• Palánkai Tibor: Az euró két év után**

**• Csaba László: Az Európai Unió fogadókészsége Nizza után**

**• Heil Péter: Az Európai Unió bővítésének pénzügyi eszközrendszere:  
Phare, ISPA, SAPARD programok**

**• Forgó Mónika : Az AGENDA 2000 hatása a vidékfejlesztésre**

**• Horváth Gyula: Az unió regionális támogatási politikája 2000–2006 között**

**• Iván Gábor: A 2006 utáni közös regionális politika**

**• Rózsa Judit: A Végrehajtó Ügynökség tevékenysége**

**• Gordos Árpád – Mocsáry Péter:: Az Európai Unió egységes belső piaca**

**• Schiberna Endre: A Magyar erdőgazdálkodás  
az Európai Unió csatlakozásában**

**• Külügyminisztérium – Információk a csatlakozási tárgyalásokról**

**• Györkös Péter: Az „új minőségű” tárgyalási szakasz kezdete**

**• Magyar Országgyűlés Külügyi Hivatala – Európai elemzések**

**• Horváth Zoltán – Sinka László: A Nizzai Szerződés  
fontosabb rendelkezései**

**• Központi Statisztikai Hivatal**

**• Németh Eszter: EU-csatlakozás a statisztikák tükrében**

**• English Section**

**• Table of Contents**

**• English Summaries**

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

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



# KÜLGAZDASÁG

## A tartalomból:

**MAGAS ISTVÁN:** Az Európai Unió bővítése a nemzetközi tényezőáramlás jövedelmi és árhatásai tükrében: néhány elméleti megfontolás • **LOSONCZ MIKLÓS:** Magyarország EU-csatlakozása és az energiaárak • **BERÉNYI JUDIT:** Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Koreában • **IFJ. SIMON GYÖRGY:** „Új tigrisek”: Malajzia és Thaiföld • **EURÓPAI UNIÓ:** **SAMU JÁNOS:** Portugália – a konvergencia éve • **JOGI MELLÉKLET: DR. OSMAN PÉTER:** A verseny és az információk – III. rész



**XLV. évfolyam**  
**2001/5**

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), Kulcsár Péter, 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

<b>Magas István:</b> Az Európai Unió bővítése a nemzetközi tényezőáramlás jövendelmi és árhatásai tükrében: néhány elméleti megfontolás	4
<b>Losoncz Miklós:</b> Magyarország EU-csatlakozása és az energiaárak	21
<b>Berényi Judit:</b> Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Koreában	34
<b>Ifj. Simon György:</b> „Új tigrisek”: Malajzia és Thaiföld	44

## EURÓPAI UNIÓ

<b>Samu János:</b> Portugália – a konvergencia évei	66
---	----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	75
--------------------------------------	----

## JOGI MELLÉKLET

<b>Dr. Osman Péter:</b> A verseny és az információk – III. rész	65
---	----

## ÚJ KÖNYVEK

<b>Corpus Juris Hungarici (Dr. Osman Péter)</b>	77
---	----

**E számunk megjelenéséhez támogatást nyújtott  
a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete.**

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

## Májusi számunk

részben az Európai Unió közeledő kibővítésének következményeivel és országunk csatlakozásának várható hazai hatásaival foglalkozik, részben pedig a világ egy másik régiójáról, a kelet-ázsiai térség „kistigriseiről” szól. – Az első, elméleti megközelítésen alapuló cikk annak bizonyításával szolgál, hogy az EU-bővítés után a nemzetközi tényezőáramlás, a tőke és a munkaerő mozgása következtében a tőke és a munka hozadéka gyorsabban fog nőni az árak növekedésénél. A szerző a részt vevő felekre vonatkozóan külön-külön egybeveti a várható nyereségeket és veszteségeket. Érvelése határozottan a munkaerő-migráció akadályozása ellen szól. – A második cikk azt vizsgálja, milyen hatással lesz a hazai energiaárakra a villamos energia és a földgáz piacának az EU-csatlakozás előkészítéseként előírt liberalizációja. A mai hazai és EU-árak, az azokat meghatározó tényezők összevetése alapján a villamosenergia-piacon legfeljebb átmeneti árcsökkenést prognosztizál a szerző, a földgáz áráról pedig megállapítja, hogy az továbbra is a világpiaci trendekhez fog igazodni. – Kelet-Ázsia legnagyobb „kistigrise”, a Koreai Köztársaság jelentősen előrehaladt a gazdaság modernizálása terén, aminek fontos eleme a legkorszerűbb információtechnológia elterjedése. Cikkünk áttekintést ad a dél-koreai állam ezzel kapcsolatos programjairól, a kialakított szabályozásról és intézményekről. – Új „kistigrisek” jelentkezéséről számol be az ezt követő írás, ezek: Malajzia és Thaiföld. A japán és dél-koreai példát követve e két ország is előbb az importhelyettesítésre, majd pedig az exportorientációra helyezte a fő hangsúlyt, a gazdaságpolitika emellett a külföldi működőtőke-befektetések és technológiatranszfer ösztönzésére irányult. Pénzügyi rendszerük – a fogyasztékoságok ellenére – hosszú távon képes volt a belföldi megtakarításokat a magas beruházási ráták fenntartására mozgósítani – hadd jegyezzük meg: ez az, amit a hazai gyakorlatból leginkább hiányolunk. – Európai Unió rovatunk írása Portugália gazdaságának EU-csatlakozás utáni felzárkózását tekinti át, amelynek során a maastrichti kritériumok teljesítésével az ország a Gazdasági és Monetáris Unió tagjává vált. A cikk elsősorban a követett monetáris és fiskális politikáról ad képet.

A szerkesztő

# Az Európai Unió bővítése a nemzetközi tényezőáramlás jövedelmi és árhatásai tükrében: néhány elméleti megfontolás

MAGAS ISTVÁN

*A nemzetközi termelési tényezőmozgással összefüggő egyik legfontosabb nemzetközi gazdaságtani állítás, az ún. Stolper–Samuelson tétel szerint a tőkét/munkát intenzíven használó termelési folyamatban a tőke/munka hozadéka sokkal jobban emelkedik, mint az a mérték, amennyi a specializációt követően magának az illető árunak az áremelkedése. Ennek az elméleti eredménynek a gyakorlati jelentősége Magyarország esetében feltehetően az lesz, hogy a teljes integrációt követően, a volumenben növekvő magyar munkaintenzív termékexport nyomán a kelet-nyugati munkabérkülönbségek kiegyenlítődése, a keleti munkabérek jelentős emelkedése indul meg. A kiegyenlítődések alapvetően nem adminisztratív lépések, hanem természetes folyamatok eredménye lesz. A munkaerő-migráció után keletkező fogyasztói és termelői többletek számbavételével megfogalmazható másik elméleti konklúzió pedig az, hogy a nemzetközi áramlást megengedő térségben a munkaerőpiacok növelik az allokációs hatékonyságot. Tiszta közgazdasági értelemben a nemzetközi munkaerő-áramlás, mint az általa érintett nemzetgazdaságok jólétét növelő integrációs folyamat része, kifejezetten kívánatosnak tekinthető. E szoros értelemben vett munkaerő-piaci allokációs logika alapján a keleti tagállam-jelöltekkel szemben nem indokolt migrációt korlátozó vagy kifejezetten migrációellenes EU-törvénykezést kezdeményezni.*

Magyarország és általában a keleti tagjelölt országok integrációs érettségének, a csatlakozás várható következményeinek megítélésekor ritkán vagy csak közvetve esik szó a termelési tényezőkkel való relatív ellátottságról. Továbbá – és ez még fontosabb – viszonylag keveset lehet hallani a termelési tényezők javadalmazása terén jelenleg Kelet- és Nyugat-Európa között ez idő szerint meglévő nagy különbségek okozta folyamatokról és főleg a tényezőárak integráció után várható alakulásáról. E tanulmány ezeket a kérdéseket tárgyalja alapvetően elméleti megközelítésből, de gyakorlati következtetések megfogalmazásának igényével. Az elemzésben felhasználjuk a nemzetközi gazdaságtan mint önálló közgazdaságtani diszciplína modern eredményeit és a nemzetközi, főleg angolszász szakirodalomnak a témához kapcsolódó néhány empirikus tapasztalatát. Kiindulópontunk minden esetben egy elméleti modell, amelynek leegyszerűsítő feltételezéseit nem rejtjük véka alá, mindazonáltal folyamatosan hangsúlyozzuk a modellszerű gondolkodás erejét a valóságos folyamatok jobb megértésében.

---

Magas István, a Nemzetközi Üzleti Főiskola tanszékvezetője, a BKÁE Világgazdasági tanszékének docense.

A tanulmány három részből áll. Az első részben röviden áttekintjük a nemzetközi termelési tényezőmozgással összefüggő az egyik legfontosabb nemzetközi gazdaságtani tételt, az ún. Stolper–Samuelson állítást, illetve annak a tényezőárrakra vonatkozó következményeit. Az ebből levonható legfontosabb következtetés, hogy a tőkét/munkát intenzíven használó termelési folyamatban a tőke/munka hozadéka sokkal jobban emelkedik, mint az a mérték, amellyel a kibővült kereskedelmet követően, magának az illető árunak az áremelkedése bír. Ennek az elméleti eredménynek a gyakorlati jelentősége Magyarország esetében feltehetően az, hogy az EU-tagságot követően, a cserearányai-ban javuló és volumenében növekedő magyar munkaintenzív termékexport nyomán a kelet–nyugati munkabérbkülönbségek hatékony kiegyenlítődése és a keleti munkabérek jelentős emelkedése indul meg. A kiegyenlítődése pedig alapvetően nem adminisztratív lépések, hanem természetes kiegyenlítődesi folyamatok eredménye lesz. A jelenlegi nagy bérbkülönbségek és általában a termelési tényezők eltérő jövedelmezősége – legalábbis a szigorú közgazdasági logika szerint – egyáltalán nem gátja az integrációnak. Ellenkezőleg, a termelési tényezőkben eltérő ellátottságot és jövedelmezőséget mutató országok közötti fokozott liberalizáció a katalizátor szerepét játssza mind a növekedés serkentésében, mind pedig a keleti országokkal kibővült nyugat-európai integrációs térség jólétének növelésében. Ebben az értelemben az EU bővítése a keleti országok irányában a jelenlegi EU-tagoknak is kifejezetten jó üzlet.<sup>1</sup>

A második részben a nemzetközi munkaerő-áramlás, a migráció közgazdasági mechanizmusait vizsgáljuk meg, egy hagyományosnak, de ma is alapvetően hasznosnak tekinthető jóléti (welfare) szemléletű elemzés keretében. Az elemzés alapján a munkaerő-migráció nyomán keletkező fogyasztói és termelői többletek számbavételével megfogalmazható legfontosabb következtetés, hogy a nemzetközi áramlást megengedő térségben a munkaerőpiacok növelik az allokációs hatékonyságot és ezáltal a jólétet. Ezen belül (mind a munkaerőt küldő ország, mind a befogadó gazdaság fogyasztói és termelői nyereségeit, illetve veszteségeit összegezve) egy ún. jóléti, tehát a piacok allokációs hatékonyságát szem előtt tartó logika alapján megállapításra kerül, hogy a szabad nemzetközi munkaerő-áramlás (csakúgy, mint a szabad kereskedelem) növeli a liberalizációt megengedő nemzetközi térség jövedelmét. Ezért ebben a szűk közgazdasági értelemben a nemzetközi munkaerő-áramlás mint az általa érintett nemzetgazdaságok jólétét növelő integrációs folyamat része, kifejezetten kívánatosnak tekinthető. Ennek alapján, mint másik alapvető következtetés, az is megfogalmazást nyer, hogy a szoros értelemben vett munkaerő-piaci allokációs logika szerint a keleti tagállamjelöltekkel szemben nem indokolt migrációt korlátozó vagy kifejezetten migrációellenes törvénykezést kezdeményezni.

A harmadik részben összefoglaló megállapításokat teszünk.

$$\Delta \frac{K}{L} ny$$

<sup>1</sup>Ez a megállapítás a kérdésről kifejezetten szigorú közgazdasági keretekben gondolkodóknak aligha megy meglepetésszámba (bár lehet, hogy másoknak sem). Mindenesetre biztató, hogy pl. egy avatott szakember, Michael Schreyer, az EU egyik költségvetési biztosa úgy vélekedett, hogy legalábbis Nagy-Britannia példáján, a bővítés hasznai messze felülmúlnák a költségeket. A szigetországnak legfeljebb 60 millió euróba kerülne a bővítés támogatása, miközben megötszörözhetné kereskedelmét. Ez akár 20 milliárd euró többlet forgalmat hozhat a briteknek. „Az EU-biztos szerint közgazdaságilag egyértelmű, hogy az óriási politikai előnyök mellett a keleti bővítés anyagilag is jó üzlet a Nyugatnak, és eljött a pillanat, hogy megragadják az esélyt.” Népszabadság, 2001. április 3. Füzes Oszkár: „Az EU-bővítés jó üzlet”.

## A termelési tényezők nemzetközi áramlása: egy releváns elméleti alapvetés

*Az ún. Stolper–Samuelson teória*

A termelési tényezők jövedelmezősége tekintetében jelentősen eltérő felek (esetünkben az Európai Unió és Kelet-Európa) közötti teljesen liberalizált piaci kapcsolatok kialakulása esetén várható fejlemények elemzésekor feltétlenül szólni kell a nemzetközi gazdaságtan egyik lényeges, Stolper–Samuelson (S–S) tételként ismert jelenségéről. Amint azt látni fogjuk, a termelési tényezőknek a tételben megfogalmazott, nem triviális áralakulási következményei feltehetőleg fokozott jelentőséggel bírnak majd a kelet-európai országok EU-csatlakozása után. De előbb lássuk magát a tételt!

Az egyszerűség kedvéért tételezzünk fel két termelési tényezőt és egy két országból (vagy régióból), illetve két termékből álló „modell-világ gazdaságot”, amelyben az egyik a tőkeintenzív, a másik a munkaintenzív terméket gyártja, illetve exportálja. A két ország között a termelési tényezők áramlását megengedjük, és a termelési tényezők kínálatát országonként adottnak és fixnek tekintjük. E meglehetősen speciális és leegyszerűsített feltételek mellett is jól előtűnik azonban az, ami a valóságban is történik a termelési tényezők jövedelmezőségével. Nevezetesen, ha az egyik országban megváltoznak a belső relatív árak, azaz: a két termék belső cserearányai (például az egyik éppen a kibővült külkereskedelemnek köszönhetően egyértelműen emelkedésnek indul a másikhoz képest), annak az eredménye az lesz, hogy ez az áremelkedés megemeli annak a tényezőnek a hozadékát, amelyet a termék outputjában intenzíven használnak. Ennél is fontosabb, hogy az intenzíven használt termelési tényező hozadékemelkedésének a mértéke jelentősen meghaladhatja magának a külkereskedelemben részt vevő árunak az áremelkedési rátáját. Ennek illusztrálására tekintsük a következő példát:

Legyen az  $A$  termék ára a nyugati országban  $P_A = 100$  és legyen ez az ár

$$P_A = 100 = 40r + 60w,$$

azaz 40 egységnyi tőke- és 60 egységnyi munkajövedelem összege.

Továbbá, legyen a munkaintenzív  $B$  termék ára ugyanebben az országban

$$P_B = 100 = 25r + 75w.$$

Ha az  $A$  termék ára a megnőtt exportkereslet miatt 110-re emelkedik, mialatt a  $B$  termék ára nem változik, tehát amikor

$$P_A = 110 = 40r + 60w, \text{ és}$$

$$P_B = 100 = 25r + 75w,$$

akkor e kétismeretlenes lineáris egyenletrendszer megoldása az új helyzetben azt mutatja, hogy az  $r = 1,5$ ; illetve  $w = 5/6$  lesz. Ez azt jelenti, hogy az  $A$  termék 10 százalékos árnövekedése nyomán a tőke hozadéka az  $r$ , jelentősen, 50 százalékkal emelkedik (!), mialatt a munka javadalma, a munkabér elveszíti  $1/6$ -át. Ez az eredmény az intuitív közgazdasági logikával összevetve is teljesen plauzibilis, amennyiben a tőkét intenzíven használó szektorban a tőke jövedelmezősége és vele az ára – az iránta mutatókozó nagyobb kereslet okán – jelentősen megnő.

A számpéldából tehát az látszik, hogy a tőkét intenzíven használó termelési folyamatban a tőke hozadéka sokkal jobban emelkedik (50 százalékkal), mint az a mérték, amelyet magának az illető árunak az áremelkedése mutat (10 százalék). Tudni kell, hogy a két országra, illetve két termékre vonatkozó leegyszerűsített modell, a Stolper–Samuelson tétel egy speciális változata, mert a tétel a többtényezős és többtermékes nemzetközi kereskedelemben is megállja a helyét (Deardoff, 1984). A tétel alapvető logikája empirikusan igazoltan is átütő erejű: minél jobban használunk egy termelési tényezőt az export növekedése céljából, annál többet nyer ez a tényező a nemzetközi



kereskedelemben és fordítva (Leamer, 1994). Ebből persze az is következik, hogy az importtal versengő szektorban lekött tényező annál többet veszít.

Ha a modellben Kelet-Európát a munkát, Nyugat-Európát pedig a tőkét intenzíven használó térségnek tekintjük, akkor is, de általánosságban is, felmerül a kérdés, hogy a nyereségek, illetve a veszteségek vajon csak rövidtávon jelentkeznek-e, illetve, hogy vajon mi történik az immobil termelési tényezők esetében, mint amilyen például a föld. Az árváltozások irányára vonatkozóan a válasz eléggé bizonyosan megerősítő és pozitív: a tényezőmobilitás mint olyan nem befolyásolja az S-S tétel lényegét, a tényezőjövedelem megváltozásának irányát. Ez, bár nem magától értetődő, a föld esetében meggyőzően hangzik. Túl azon, hogy a termőföld esetében aligha van áramlás és különbség rövid és hosszú távok között, mind az elmélet, mind a gyakorlat szerint evidensnek látszik, hogy bármely földtulajdonos, akinek termékei importtal versenyeznek, egyértelműen az import tartós korlátozásában, azaz a nemzetközi kereskedelem visszafogásában érdekel, ellenkező esetben ugyanis jelentős veszteségeket kénytelen elszenvedni. A hirtelen felfutó export tehát felértékeli, az import pedig leértékeli az azokban intenzíven használt termelésitényező-jövedelmeket. Az importoldalón az agrárszektor – a WTO által is elismerten –különös védelmet, státust érdemel ki, amit az európai és tengerentúli tapasztalatok is régóta igazolni látszanak.

#### *A nemzetközi kereskedelem által előidézett tényezőárak kiegyenlítődése*

A szerzőpár híressé vált munkájában a külkereskedelem teljes liberalizálása utáni a termelésitényező-árak közötti kiegyenlítődés egy erősebb változatát is megfogalmazta (Stolper-Samuelson, 1941). E szerint a szabad kereskedelem nemcsak a termékárakat közelíti egymáshoz, hanem a termékeket előállító termelési tényezők árait szintén egy azonos szint felé nyomja, még akkor is, ha a termelési tényezők áramlása a két ország között nem megengedett. Ez egy meglehetősen meglepő következmény, amely azonban a nagy és a kis kereskedő országok esetében egyaránt empirikus bizonyítást nyert.<sup>2</sup> Számunkra most fontosnak tekinthető következtetés az, hogy a fokozott külkereskedelem eredményeként a termelési tényezők árai is kiegyenlítődést mutatnak, ugyanúgy, mint a termékárak. A nagy különbség azonban az, hogy amíg a nemzetközi kereskedelemben részt vevő áruk a forgalom által kapnak kiegyenlítődést, a termelési tényezők valójában „utazás” nélkül is kiegyenlítődést mutatnak. Noha az S-S tétel logikája vitathatatlanul meggyőző, mégis a valós helyzetet és a rendelkezésre álló statisztikákat tekintve azt lehet megállapítani, hogy e tételnek empirikusan legfeljebb csak egy gyengébb, a kiegyenlítődés tendenciájára vonatkozó változata állja meg a helyét. A mai világgazdaságban ugyanis általában, és persze Kelet- és Nyugat-Európára vonatkozóankülönösen, ami a nemzetközi statisztikákból előtűnik, az mégiscsak az, hogy a kereskedő országok között tökéletesen sem a munka, sem a tőkejövodelmek nem egyenlítődnek ki. Az Észak és a Dél „világgazdaságai” között továbbra is széles szakadékok maradtak – és feltehetőleg maradnak még sokáig fenn – a tényezőjövodelmekben. De teljes kiegyenlítődésről még az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Társulás, a NAFTA országai, illetve az EU-tagországok tényezőjövodelmeit illetően sem beszélhetünk. Mindazonáltal hosszú távon a kiegyenlítődési tendencia ereje mégiscsak érvé-

<sup>2</sup> A nemzetközi kereskedelem növekedése és a termelési tényezők rövid- és hosszú távú hozadékainak alakulásáról, lásd Mussa [1974]. A kereskedelmi elméleteket empirikusan tesztelő irodalom áttekintésére lásd Deardoff [1984], Leamer-Levinsohn [1994], Treffer [1993, 1994].

nyesül. A tőkejövedelmek területén a fejlett ipari országok közötti kiegyenlítődés pedig már ma is nagyon erős (Leamer–Levinsohn, 1994), (Magas, 2000a, 2000b).

Az S–S tétel egy enyhébb formáját tekintve is jogos azonban a kérdés, hogy vajon a termelési tényezők árszintjei nemzetközi kereskedelem nélkül magasabbak lennének-e vagy sem? Egy ilyen kérdésre már jóval határozottabb és empirikusan is megtámogatott, erősen igenlő választ adhatunk: tehát azt, hogy a liberalizált nemzetközi kereskedelem a termelési tényezők árának kiegyenlítődése irányába hat (Leamer–Levinsohn, 1994), (Trefler, 1993, 1995), (Pugel–Lindert, 2000). Ez történt az I. világháborút követően, a világkereskedelem gyors bővülését hozó időszakban az észak-amerikai kontinensen éppúgy, mint Ausztráliában vagy éppen Nyugat-Európában. Különösen ez utóbbi térségben, a XX. század közepére a nemzetközi kereskedelem már számottevő mértékben moderálta a termelési tényezőkben a századfordulón még meglévő jelentős nemzetközi jövedelmezőségi különbségeket. De ugyanez mondható el a közelmúltból, az elmúlt harminc év távlatában is az ázsiai, újonnan iparosodó országok mind erőteljesebb gazdasági nyitását a nemzetközi kereskedelem fő áramába való bekapcsolódást követően. Ezekben az országokban nemcsak a tőkejövedelmek, de a munkabérek is jelentős mértékben közeledtek a fejlett ipari országok szintjéhez. Nem beszélhetünk persze teljes mértékű kiegyenlítődésről, de a kiegyenlítődés irányába ható erőteljes nyomásról mindenképpen. A közép- és kelet-európai országok nyugat-európai integrációját illetően szintén nagy biztonsággal megjósolható, hogy a kiegyenlítődési tendenciák mind erőteljesebbé válnak. A teljes kiegyenlítődés valódi időigénye azonban nehezen jósolható meg, esetleg évtizedekre is tehető. A kezdeti szakaszban a tőkejövedelmek feltehetően gyorsabb, a munkabérek lassabb kiegyenlítődésre vannak ítélve.

#### *A termelésitényező-arány paradoxon és a keleti integráció*

A nemzetközi gazdaságtan egy viszonylag régi, témánkhoz kapcsolódó másik releváns tétele, hogy a nemzetközi kereskedelem megindulása után a külkereskedelmi specializáció az érintett országokban a tőke/munka arányt (továbbiakban K/L) mindkét ágazatban megváltoztatja, csökkenti/növeli anélkül, hogy az illető gazdaságokban már kialakult, és így rövid távon adottnak tekinthető tényezőellátottsági arányt megváltoztatná. Ezt a távolról sem triviális tételt egy számpéldával próbáljuk igazolni (lásd az 1. táblázatot). Az egyszerűség kedvéért most is csak két termelési szektort különböztetünk meg.

*1. táblázat*

#### **Feltételezett (fiktív) output- és termelésitényező-arányok Nyugat-Európában a kelet-európai bővítés előtt**

Szektor	Output	Tőke, K	Munka, L	Tőke/munka arány K/L
A	50	35	35	1.00
B	40	18	65	0.277
Összesen	90	53	100	0.53
<b>Tényezőarányok Nyugat-Európában a nemzetközi kereskedelem teljes liberalizációja után</b>				
A	80	48	64	0.75
B	20	5	36	0.139
Összesen	100	53	100	0.53

Nyugat-Európában a kelet irányában felfutó nemzetközi kereskedelem a tőkeintenzív *A* szektor outputja felé tolja el a termelést. Ennek az eredménye részben az lesz, hogy ott az *A* és *B* szektorok közötti termelésiszervezet-eltolódás miatt a tőkejövedelmek megnőnek; részben pedig az, hogy relatíve csökkenő bérek indukálódnak. E két hatás együtt pedig végül a munkaintenzív technológiák alkalmazását fogja segíteni. De ami nem nyilvánvaló és az előző fejleménynél is fontosabb, hogy e két hatás viszont kiegyenlíti egymást az egész szóban forgó régió (illetve nemzetgazdaság) szintjén. Ezért a régiószintű tényezőellátottság, a tőke/munka arány nem fog változni, de az output nő! Táblázatunkban ezt a változatlan K/L ellátottságot a 0,53-as arány fejezi ki a kereskedelem teljes liberalizációja előtt, illetve után is. Nyilvánvaló a kérdés: hogyan lehet az, hogy a tőke/munka arány egy régióban (országban), mindkét szektorban csökken, mégis a tőke/munka aránya az egész régió szempontjából állandó marad?

A magyarázat a következő. A liberalizált nemzetközi kereskedelem Nyugaton eltolja a termelés súlypontját a tőkeintenzív *A* szektor (iparág) felé. E folyamat során emelkedő tőkehozadékok, illetve a relatíve csökkenő bérek mindkét szektort arra ösztönzik, hogy erőteljesebb ütemben használjon munkaintenzív technológiákat. A két szektorban létrejött hatás pedig kiegyenlíti egymást mindaddig, amíg a tényezőellátottság fixnek tekintett szintje nem változik. A lényeg számunkra tehát az, hogy miután a teljes tényezőellátottság nem változik, az outputban lévő eltolódás egyértelműen megnöveli a tőkék hozadékát, egyben relatíve csökkenti a béreket. Ezt kompenzálóan, legalábbis ebben az egyszerűsített modellben, az történik, hogy a munkaintenzív, azaz az élő munkát intenzíven felhasználó technikák használata felé mozdul el mindkét termelési szektor. Ez a változás pedig munkahely-teremtődéssel egyenértékű. E folyamat végső eredménye tehát munkahelyteremtés lesz, ami, a munkanélküliségtől terhes fejlett nyugat-európai piacgazdaságokról lévén szó, mindenképp kedvező fejleménynek ítéltető.

2. táblázat

**Feltételezett (fiktív) output- és termelésitényező-arányok a kelet-európai partner nemzetgazdaságban, az integráció előtt és után**

Szektor (iparág)	Output	Tőke, K	Munka, L	Tőke/munka arány K/L
Tényezőarányok a teljesen liberalizált nemzetközi kereskedelem megnyílása előtt				
A	30	16	32	0.5000
B	80	18	160	0.113
Összesen	110	34	192	0.177
Tényezőarányok a teljesen liberalizált nemzetközi kereskedelem után				
A	15	9	12	0.750
B	100	25	180	0.139
Összesen	115	34	192	0.177

Amint a 2. táblázatból látszik, Keleten az előbb leírt folyamatoknak a tükörképe játszódik le. E szerint a termelés szerkezete itt eltolódik a munkaintenzív *B* szektor felé, mialatt az output nő. Az exportban intenzíven használt tényező, a munkaerő ára megnő, mégpedig nagyobb mértékben, mint a kibővült export révén szintén növekvő termékár. Keleten a tőke/munka aránya mindkét szektorban nő, mialatt az egész gazdaság tőke/munka ellátottsága nem változik. A tőke hozadéka és relatív ára pedig csökken. Ez

A számlálóban egy kiválasztott iparágban a nyugati régióban vezető vállalat munkatermelékenysége, a nevezőben pedig a keleti vállalaté szerepel. E hányados változása jól mutathatja a kiegyenlítődést. Ennek a mutatónak elképzelhető egy tényleges termelékenység-, illetve bérköltségalapú versenyképességi mutató változata, amelyik valójában egy „unit labor cost”, azaz a termékegységre eső bérköltség változását is tartalmazó indikátor. Minél közelebb esik ez az egységnyi keleti bérköltségszint a nyugatihoz, annál „erősebbé” vált az integráltság. Az ilyen, főként a termelékenységi szintek egymáshoz viszonyított helyzetét rögzítő mérőszám, mint egy a globalizáció mértékét vagy az integráltságot jelző mutató, empirikus tanulmányokban már elfogadott (McKinsey, 1993). A teljes keleti exportszektor integrációs fokát jellemző szintetikus mutató lehet (mondjuk a SITC esetleg két vagy három számjegyű bontásában) az egyes SITC árucsoportokban a vezető EU-termelők hatékonyságához viszonyított keleti termelékenységekülönbségek szórása, illetve annak időbeli változása. Az EU-átlaghoz viszonyított keleti, ágazati termelékenységek szórása  $S^{\frac{Y}{L}}$ , tehát így definiálható:

$$S^{\frac{Y}{L}} = \sqrt{\frac{\sum_i \left( \frac{\bar{y}}{\bar{L}} - \frac{Y_i}{L_i} \right)^2}{N-1}}$$

$$\frac{\bar{y}}{\bar{L}}$$

A fenti kifejezés pedig az EU átlagtermelékenység az  $N$  db SITC szektorban, az  $Y/L_i$  pedig az  $i$ -ik szektor termelékenysége a kelet-európai tagjelölt országban. Minél kisebb ez a szórás, annál inkább valószínű a kiegyenlítődést tendenciájának érvényesülése.

### A munkaerő nemzetközi áramlása és a munkaerőpiacok: egy jóléti elemzés

Az ember mint termelési tényező mozgása, a migráció a legkényesebb nemzetközi ügyek egyike, ahol a közgazdasági hatások a szélesebb szakmai körökben is kevésbé tisztázottak. A migráció politikai érzékenységet, gyakran diplomáciai bonyodalmakat vált ki, miközben a legszűkebb szakmai berkek kivételével az alapos elemzések eredménye nem ismert vagy tévesen értelmezett, és a levont végkonklúziót tekintve messze nem egységes. A továbbiakban nem kívánjuk a politikai, a diplomáciai, de az emberi jogi oldalakat sem feszegetni, ezeknek bőséges nemzetközi forrása és irodalma van. Kifejezetten csak az érintett munkaerőpiacokon keletkező jövedelmi és árhatásokról szólnunk. Alapvető közgazdasági fogalmak és egy egyszerű, a maga nemében akár „primitívnek” is nevezhető modellen keresztül mutatjuk meg a valóságban is lejátszódó hatásokat. Mindenekelőtt a munkaerő árára és a fogadó, illetve küldő országban kialakuló átlagos jövedelemszintre vonatkozó várható fejleményekre koncentrálunk. A munkaerő áramlásával összefüggő általános ún. jóléti hatások összegzésének logikai váza meglehetősen jól kidolgozott, az USA, Kanada és NAFTA esetében már viszonylag régóta, újabban pedig az EU-ra vonatkozóan is meglehetősen jól kimunkált és empirikus adatok által is kellően megalapozott (Abowd, 1991), (Bloom, 1994), (Borjas-Freeman-Katz, 1997).

Az elemzés két lépcsőben történik. Az első lépcső egy hagyományos keresleti-kínálati modell jóléti kimeneteinek az áttekintése, amelyben a termelői és fogyasztói hatások jól ismert fogalmaival azonosítjuk a migráció utáni helyzetben a nyerteseket és a veszteseket. Ezután megvonjuk a veszteségek és nyereségek nettó mérlegét a küldő, illetve a fogadó

pedig fokozatosan arra ösztönöz, hogy a korábbi állapotot átrendezzék, azaz egyre inkább élő munkát kímélő, tőkeintenzív technológiákat használjanak.

A fenti, kétségtelenül erősen leegyszerűsített elemzésből is levonható azonban egy olyan következtetés, amely valójában az EU keleti bővítésének is egyik fundamentális hajtóereje és logikája. Nevezetesen az, hogy a termelési tényezők eltérő jövedelmezősége, illetve a tőkével és munkával való ellátottság számottevő különbözősége nem a két régió közötti integráció fékezője. Ellenkezőleg. Az eltérő tényezőellátottság és -jövedelmek – amint az 1. és 2. táblázat számpéldájából is látható – outputot és jólétet növelő potenciált képviselnek a részt vevő felek számára. Ez nem azt jelenti, hogy a kiegyenlítődési folyamatnak nem lesznek vesztesei, csak annyit, hogy az integrált nagyobb egység összességében bizonyosan nyer. Hétköznapi nyelven szólva az EU-bővítés alapjaiban mindkét félnek jó üzlet!

### *Javasolt új típusú mutatószámok az „integrációérettség” mérésére*

A korábban ismertetett tényezőár-alakulási logika alapján, az EU és Kelet-Európa közötti kiegyenlítődési folyamat előrehaladását, részben intenzitását esetleg az alábbi két, az eltérő termelési tényezőkonstellációkat megragadó új típusú mutatószámmal érdemes majd közelíteni.

1.) A GDP jövedelmek szerinti megoszlásában, legyen a tőke- és a munkajövedelmek (tehát ezúttal nem az ellátottság) arányai időbeli változásának a mértéke  $R_i$ :

$$R_i = \frac{\Delta \frac{r}{w} ny_t}{\Delta \frac{r}{w} k_t}$$

ahol a számláló az EU 15 tagországa GDP-jével súlyozott átlagos tőkejövedelem/munkajövedelem hányadosának, tehát az  $r/w$  arányának a százalékos változása egy  $t$  időpontban (a mérés szempontjából valójában egy + vagy – előjellel értelmezett tárgy- és egy bázisidőszak közötti változásról van szó); a nevező pedig a keleti országcsoport GDP-vel súlyozott  $r/w$  arányának a százalékos változása, hasonlóan értelmezve, ugyanezen adott  $t$  időpontban. Ha a termelésitényező-jövedelmek időbeli változásának aránya  $R_i$ , tehát a törtben kifejezett érték tartósan negatív, akkor még a termelésitényező-jövedelmek feltehetően erős kiegyenlítődésemegy végbe a nagy fejlettségbeli, és így termelési tényező/jövedelem különbségeket mutató országok között. Ha ellenben az  $R_i$  tartósan pozitív, akkor a nyilvánvalóan felmerülő mérési bonyodalmak figyelembevételével mellett is valószínű, hogy a tényezőjövedelem-változások egy irányba mutatnak. Egy ilyen esetben az integráltság már feltehetőleg „erőssé”, tudniillik a tényezőjövedelemek tekintetében is kiegyenlítetté vált.

2.) A fokozott külkereskedelem és liberalizáció nyomán feltételezhető továbbá az is, hogy a két régió közötti eltérő termelékenységi szintek is a kiegyenlítődés irányában mozognak majd. Hogy ezt a változást valahogy mérni tudjuk, legyen  $R_p$  az a termelékenységi hányados, amelyik azt mutatja, hogy egy adott iparágban a vezető vagy a legnagyobb EU-vállalat termelékenysége hányszorosa a keleti tagállamjelölt ugyanazon iparágában a vezető vállalat termelékenységi szintjének, azaz tekintsük az alábbi kifejezést:

$$R_{pr} \equiv \frac{\frac{Y^{NY}}{L^{NY}}}{\frac{Y^K}{L^K}}$$

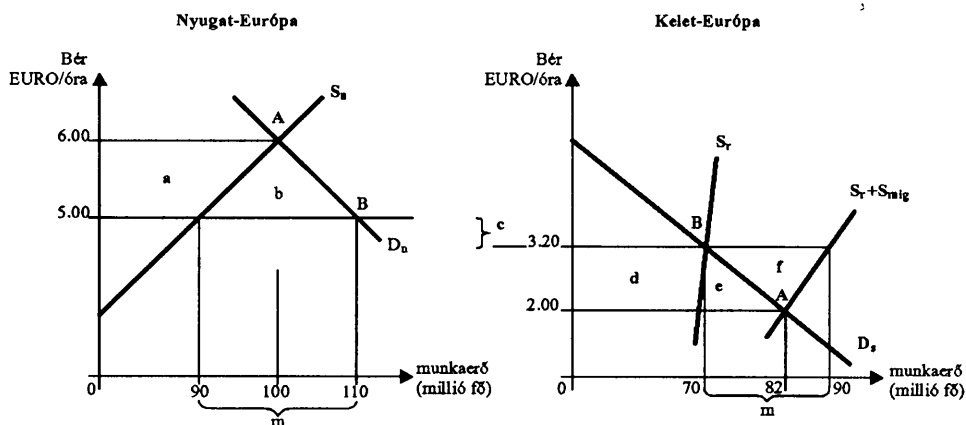
országok viszonylatában egyaránt. A második lépésben azon társadalmi és állami finanszírozási következmények rövid áttekintése következik, amelyek a hagyományos jóléti megközelítésekben kevésbé jól taglalhatók. A közösségi (jóléti és szociális) finanszírozás és a migráció által keltett speciális negatív externáliák precíz megragadása nyilvánvalóan egy jóval elmélyültebb, külön elemzést igényel. Ez utóbbira e helyütt nem vállalkozunk, csak az idevonatkozó legfontosabb nézőpontrendszeret vázoljuk fel.

Nézzük ezek után a munkaerő-áramlás általánosan elfogadottnak nevezhető jóléti munkaerő-piaci elemzését két országra vonatkozóan.

### Migráció és jóléti hatások a munkaerőpiacon

Legyen egy képzeletbeli alacsony jövedelmű *keleti* és egy magas jövedelmű *nyugati* piac, és induljunk ki egy olyan pontból, ahol a migrációs hatások jól leírhatóak. Az 1. ábrán az *A* pont ilyen helyzetet jelöl, amely alapján nem nehéz azonosítani a migráció után kialakuló nettó veszteséket, illetve nyerteseket egyes csoportjait. Az ábrán az induló keleti bérszint 2 euró/óra, ezzel szemben a nyugati bérszínvonal 6 euró/óra, tehát a keletinek mintegy háromszorosán rögzített (ez a mai Nyugat- és Kelet-Európa közötti valós különbségnek is nagyjából megfelel). A munkaerő a keleti régióból útra kel a háromszorosos bérkülönbséget érzékelvén. Az elvándorlásának eredménye pedig egyértelműen kivehető az ábrából: otthon, tehát a migrációt küldő országban – természetes munkanélküliségi szintet feltételezve – nő a munkabér (a munkaerő-kínálat eltolódik balra fel); Nyugaton pedig ennek pont a fordítottja történik. A Nyugatra bevándorolt migráns munkaerő megnöveli a befogadó régióban a munkaerő-kínálatot, ez pedig ott lenyomja a bérszínvonalat az 1. ábrán látható 5 euró/óra szintre.

1. ábra



<b>A migráció által érintett csoportok veszteségei/nyereségei</b>	
Migránsok	nyereség: e+f
Keleti országban maradó munkások	nyereség: d
Keleti munkaadók	veszteség: -(d+e)
Belföldi nyugati munkavállalók:	veszteség: -a
Nyugati munkaadók	nyereség: a+b
A térség együttesen:	nyereség: b+f

A migráció nyomán a keleti, munkaerőküldő régióban a munkaerő bére 3,2 euróra emelkedett. A Nyugatra vándorolt munkaerő 5 euró/óra fizetése és az otthoni 3,2 euró/óra szint közötti különbségét, az 1,8 eurót, úgy is felfoghatjuk, mint a vándorlás szinte kivéhetetlen és nyilvánvalóan felmerülő tranzakciós, pszichikai és „utazási” költségeit. Ennek alapján látható, hogy a migráció nyertesei egyfelől az otthon maradó keleti munkások lesznek, ugyanis a csökkent kínálat a béreket felfelé nyomja. Másfelől a migrációból egyértelműen nyernek a nyugati munkaadók is, mert az ő általuk foglalkoztatandó munkaerő-állomány kínálat a vendégmunkaerő beáramlása által megnövekszik, ez pedig az ottani bérszínvonalat lefelé nyomja. A keleti munkaadók ezzel szemben vesztesnek tekinthetők, mert nekik magasabb bért kell fizetniük. A mérhető nyereségek, illetve veszteségek természetesen a mikroökonómia hagyományos fogyasztói, illetve termelői haszon (haszontöbblet) felfogásában értendők. (Az összegzést lásd az 1. ábra alatti szövegeretben!)

Az 1. ábrán bemutatott, akár naivan egyszerűnek is nevezhető elemzés – egyszerűsége dacára – képes arra, hogy két, meglehetősen váratlan fejleményre rámutasson, mindenekelőtt a két helyben maradó, tehát nem vándorló munkapiacon keletkezett jóléti hatások tekintetében. Nyugaton a „bennszülött” polgárok jóléti (piachatékonysági) értelemben összességében jelentősen nyernek, hiszen a munkaadók által megszerzett előnyök, amelyeket a beáramlott munkaerő által „lenyomott” bérszínvonal idéz elő, jelentősen meghaladják azokat a hátrányokat, amelyeket a nyugati munkavállalók szenvednek el: az 1. ábrán feltüntetett *b* terület a nyugati piac tiszta nyeresége, azaz a veszteségek–nyereségek mérlegét mutató egyenleg. A migrációellenes törvénykezés például már csak ezen egyszerű jóléti megfontolásból sem alapulhat a munkapiacokon keletkezett piaczgazdasági allokációs hátrányokon, azok ugyanis tipikus vagy általános esetben nem léteznek: a migráció által a piacok allokációs hatékonysága nem sérül, sőt, a piaci reallokáció nettó értelemben előnyöket hoz. Kivéve persze, ha jelentős egyéb negatív szociális externáliákat és közösségi költségeket is feltételezünk, ezekről azonban ebben az egyszerű modellben még nincs szó. Az ábrából kiszűrhető másik meglepetés, hogy a migránsokat útjára bocsátó küldő ország összességében egyértelműen veszít (nem tévedés veszít!), a munkaadók vesztesége – az ábrán  $-(d+e)$  – nagyobb, mint az otthon maradó munkások nyeresége,  $+d$ . Eddig tehát a dolog úgy néz ki, hogy a küldő ország veszít, a befogadó ország pedig nyer. A két régiót együttesen mint egy integrációs egységet, ha úgy tetszik, mint egy kis „modell-világ gazdaságot” vizsgálva, azt lehet azonban mondani, hogy a munkaerő-áramlás a termelési tényezők felszabadítása által az egész integrációs egységet márpedig gazdagítja, mert mint az ábrán is, a nettó mérleg pozitív: a  $b+f$  (nettó nyereség) területek egyértelműen gazdagodásról tanúskodnak. A termelői/fogyasztói hasznok tehát együttesen a jólétet növelték ebben a munkaerő-áramlást megengedő kis „világ gazdaságban”.

A fenti mikroökonómiai logika kétségtelen meggyőző erején túl mégis sejtjük, hogy túl szép, sőt naivan liberális ez a kép. Gyanítjuk, hogy sem Nyugat-Európában, sem a világ gazdaságban általában nem teljesen így, e szép, gazdagító erejű, liberális felfogás szerint működnek a modern ipari országok által befolyásolt „nemzetközi” munkaerőpiacok. A gyanakvás teljesen jogos, de a valóságot gyakran jellemző liberalizációellenes magatartásról nem a közgazdaságtan tehet, sokkal inkább a politika.

Ritkán hallott jogos, a valóságot firtató kérdés: vajon nem fizetnek-e túl nagy árat a bevándorló munkások a migrációjukért? És egyáltalában fel tudnak-e akár hosszú távon zárkózni a „bennszülött” vagy befogadó ország munkásainak a bérehez? És persze az sem mellékes, hogy vajon tényleg nyer-e a migráció szempontjából liberalizált regionális térség? A kimerítő válaszok közel sem egyértelműek, és alaposabb elemzést igényelnek. A legutolsó kérdésre azonban, talán meglepő, de a válasz mégis egyértelműen

igen. Az 1. ábrában megfogalmazott egyszerű logika ugyanis a végső jóléti kifejtlet illetően, a modellen kívüli valóságban is győzedelmeskedni látszott: a gazdagodás ténye a migránsokat befogadó országokban erőteljesen érezhető volt mind a századfordulót követő Észak-Amerikába (USA-ba és Kanadába) irányuló migrációs hullám nyomán, mind pedig az 1970-es évek közepe óta kibontakozó, a világgazdaságban már több térséget, így Nyugat-Európát is érintő nagyobb nemzetközi migrációs folyamatokban. Ezt megerősítendő, ime egy-két fontosabb következtetés a témával részletesen és kifejezetten empirikus oldalról foglalkozó tanulmányokból<sup>3</sup>:

a szabadabb munkaerőmozgás az egyes érintett országok közötti bérszínvonalat kiegyenlítettetebbé teszi;

– a befogadó országokban a migráns munkaerővel versengő belföldi munkavállalók valójában nem szenvedik el a bérszínvonaluk csökkenését, mert a migráns munkaerő által nagyobb számban elfoglalt munkahelyek többnyire a nem igazán kedveltek közé tartoznak, amelyekre inkább a „kiéhezett” külföldiek fanyalodnak (például: taxizás, 24 órás áruházi eladás, takarítás stb.). Továbbá még olyan speciális termelésitényező-jövedelmek, mint a földbérlet esetében sem látszott a migráció általi fenyegetettség, mert az agrárszférába beáramló vendégmunkások például Észak-Amerikában e tekintetben nem okoztak különösebb feszültséget (a tömeges agrárbevándorlás Nyugat-Európa esetében amúgy sem nagyon valószínű).

– A kifejezetten rugalmas munkaerőpiacokkal rendelkező Egyesült Államokban is többnyire csak a legkevésbé iskolázott és szakképzetlen munkaerőt, például a középis-kolát korán elhagyó, onnan kimaradó, „lézengő”, marginális csoportokat érintette különösen érzékenyen a külföldi munkaerő bevándorlása. A nagyobb képzettséget igénylő munkahelyeken a bevándorlás hatása erősen pozitív volt (*Borjas – Freeman – Katz, 1997*).

– Egész életútját tekintve a migráns bevándorló munkabérében legfeljebb csak felzárkózni tud (legalábbis az empirikus adatok szerint), de nem éri utól saját munkavállalói életútja végén sem a „bennszülött” fizetési szinteket. Az első generációban a fizetési szakadék még igen jelentős, a másodikban csökken, és a harmadikban esetleg már el is tűnik a „bérdeficit” (*Bloom – Grenier – Gunderson, 1994*).

– A nemzetközi migrációt megengedő régió termelés- és kereskedelem bővülést realizál, és a munkaerőpiacok allokációs hatékonysága által jelentős mértékben nyer, tehát a liberalizáció gazdagít.

Összefoglalva, pusztán jóléti szempontból, azaz a fogyasztói és termelői hasznok összegzéséből semmiképp nem lehet egy migrációellenes logikát felállítani. Sőt, a termelési tényezők hatékony felhasználásának doktrínája éppen azt állítja, hogy a kevésbé mobilnak tekintett emberi tényező migrációja végső soron segíti az ezt megengedő regionális térség vagy kisebb világgazdaság jóléti szintjének a növekedését.

Idáig tart tehát a nemzetközi munkaerő-migrációnak az érintett munkaerőpiacokra kifejtett, egy egyszerű modellben tárgyalható, általános allokációs és jóléti hatásmechanizmusa. A továbbiakban nézzük a migráció egy kicsit bonyolalmasabb mozzanatát, nevezetesen a jövedelmi hatásokat!

<sup>3</sup> A fenti állításokat alátámasztó, egyébként igen gazdag külföldi szakirodalomból az alábbi jelentősebb empirikus munkákat érdemes megemlíteni: *Borjas – Freeman – Katz, [1997]* az USA-ra nézve; *Abowd – Freeman, [1991]* Ausztráliáról; *Bloom – Grenier – Gunderson [1994]* Kanadáról gyűjtötte egybe a fenti állításokat megerősítő empirikus adatokat.



## A migráció jövedelmi hatásai egy fiktív példán

A jövedelemarány szempontjából vizsgált csoport	Nyugat-európai ország			Kelet-európai ország		
	Munkaképes korú dolgozók (millió fő)	Átlagos jövedelem (euró)	Összes jövedelem (millió euró)	Munkaképes korú dolgozók (millió fő)	Átlagos jövedelem (euró)	Összes jövedelem (millió euró)
	I.	II.	I. x II=III	I.	II.	I. x II=III
<b>Migráció előtt</b>						
Állandó belföldi munkavállalók	20	12,000	EU 240,000	19	3,750	EU 71,250
Potenciális bevándorlók	0	0	0	2	3,750	7,500
Munkavállalók és mások	<u>120</u>	<u>55,582</u>	<u>6,669,840</u>	<u>19</u>	<u>13,940</u>	<u>264,860</u>
Nemzetgazdaság mint egész	140	49,356	6,909,840	40	8,590	343,610
<b>Migráció után</b>						
Állandó belföldi munkavállalók	19	11,000	209,000	20	3,950	79,000
Bevándorlók *	2	11,000	22,000	0	0	0
Munkavállalók és mások	<u>121</u>	<u>55,942</u>	<u>6,769,000</u>	<u>18</u>	<u>13,833</u>	<u>249,000</u>
Nemzetgazdaság mint egész	142	49,296	7,000,000	38	8,632	328,000
Nettó változás	2	-60	90,160	-2	42	-15,610

\*A migráció pszichés és egyéb hatásait most nem vontuk le a jövedelmekből, noha a valóságban a jóléti elemzés számára ezt meg kell tenni. A bemutatott számpéldában a migráns munkaerő által keresett jövedelem a saját zsebében marad, nem utalják azt haza a küldő országba.

Vegyük észre a számokból előtűnő paradoxont: az átlagjövedelem 60 EU-val csökkent Nyugat Európában és 42 EU-val nő Kelet-Európában, de az összjövedelem emelkedik Nyugat-Európában és az egész térség (Kelet + Nyugat-Európa) vonatkozásában, viszont csökken Kelet-Európában. E jelenség magyarázata abban áll, hogy a migráns munkaerő először, a migráció előtt, Kelet-Európában van számba véve, a migráció után pedig Nyugat-Európában számít jövedelemszerzőnek.

A migráns munkaerőt fogadó országban keletkező pótlólagos jövedelmi előnyök és a küldő országban kialakult hátrányok összegzése nyomán megfogalmazható az ún. átlagos jövedelmi hatás paradoxonja. Ez az integrált, a migráció teljes hatását elemző jövedelmi hatás ellentétben áll a munkaerő-áramlás intuitíve megfogalmazható várható következményeivel. Miről is van szó? A migráció jövedelmi hatásait illetően azonnal megfogalmazható két intuitív kérdés:

– Először, ha a bevándorlók megelégednek alacsonyabb jövedelemmel, mint a „bennszülöttek”, akkor ez vajon nem csökkenti-e az átlagos jövedelmi színvonalat a migráns munkaerőt befogadó országban?

– Másodszer, ha a kivándorló migráns munkaerő otthon jóval az átlagos szint alatt keresett (s éppen ezért döntött a migráció mellett); azzal, hogy a munkaerő elhagyja az országot, az átlagos jövedelmi színvonal vajon nem kezd-e el emelkedni az anyaországban (a küldő országban)?

Hogyan lehet-e kérdéseket összeegyeztetni az *1. ábrában* megfogalmazott logikával, illetve annak következtetéseivel?

Ha veszünk egy példát, azt feltételezve, hogy a migráns munkaerő otthon az átlag alatt keres, s ezért útra kel, akkor olyan eredményt kapunk, hogy a migráció utáni nettó mérleget tekintve, a befogadó országban az átlagjövedelem csökken, de az összes jövedelem nő. A munkaerőt küldő országban pedig – az alacsony jövedelműek egy részének kiválásával értelemszerűen – az átlagjövedelem nő, az összes jövedelem viszont csökken! Ez az induláskor aligha kívánatos fejlemény, nyugodtan mondhatjuk, ez a paradox jövedelmi hatás számszerűen is bemutatható (lásd a *2. táblázatban*). De a jövedelmi paradoxon feloldása és egyben a megoldása nem is olyan ördögös: a végső jövedelmi mérleg eredménye ugyanis lényegében attól függ, hogy magát a „mozgásban lévő” migráns munkaerő újonnan szerzett jövedelmét hova számítjuk. Ha egyszer, tudniillik az induláskor, még a küldő országban számítjuk be, akkor később is ott kell. Vagy, ha a migrációt követően már a befogadó országban vesszük számba, akkor korrekten, előtte is oda kell sorolni! Ha így járunk el, akkor az intuitív várakozással egyező eredményt kapunk.

A nemzetközi jövedelem számbavételének szempontjából ugyanis korrekten akkor definiáljuk a befogadó ország átlagos jövedelemszintjét, ha ugyanazt a dolgozó populációt tekintjük a migráció előtt és után is, tehát például a migráns munkaerőt a mozgás előtt is, után is Nyugat-Európában vesszük számba. Ekkor az átlagos jövedelem paradoxonja megoldódik, az átlagos jövedelem ekkor már ugyanis a befogadó ország számára is növekszik. A küldő ország esetében, ha kivesszük a migráns munkaerőt és annak jövedelmét, akkor ott pont az ellenkezője játszódik le, nevezetesen az átlagos jövedelemszint a küldő országban csökkenni fog. Ha viszont a migráns munkaerőt a küldő országban számoljuk el a migráció előtt és után is, akkor a küldő ország átlagos jövedelme fog nőni! A paradoxon megoldásának kulcsa tehát az, hogy hol, a küldő vagy a fogadó országban realizálódik a jövedelem. Ezt a kettősséget mutatja a *2. táblázat* fiktív számok segítségével.

A bemutatott fiktív számpéldában, számbavételtől függetlenül, nem sérül a a feltevés, hogy a befogadó országban a „bennszülött” munkavállalók valamelyest veszítenek a külföldi migráció eredményeként, tudniillik a külföldi munkavállalók jelenléte által vitathatatlanul nagyobb versenyben vannak a munkapiacon. A jövedelmi hatások vizsgálatánál továbbá az a modellszerű, de a valóságot tükröző, korrekt elméleti feltétel sem sérül, hogy a munkaadók és a tőketulajdonosok a befogadó országban egyértelműen nyernek. Ha nem így lenne, nehéz lenne megérteni, hogy egy hatékony munkaerőpia-

con miért lobbizik oly hevesen a migrációt korlátozó, tehát az olcsó munkaerőt beengedő törvénykezés ellen (például az USA-ban Texas vagy Kalifornia államban) az üzletemberek és munkaadók döntő többsége. Az érdekelt munkaadók súlyos dollármilliókat költenek éppen a még szakképzetlen migrációt is megengedő törvénykezés megtartására. Nem árt még egyszer leszögezni: a piaci hatékonyságot elemző korrekt közgazdasági logika tehát tényezőmobilitás-, és így egyértelműen migrációpárti. Az olcsó külföldi munkaerő alkalmazásának, és ezzel saját pénztárcájuknak a munkaadók sehol a világon nem ellenségei. De ismét emlékeztetni kell, a bevándorlás kérdésében nem az ő szavuk a mértékadó, hanem a politikáé.

A befogadó országokban a szociális és közjavak migránsok általi fogyasztása során keletkező egyéb „negatív” hatások, amelyeket a bevándorlási politika hangsúlyoz, persze egy másik lapra tartoznak. A továbbiakban röviden ezekről lesz szó.

### *Közösségi finansziális hatások a közösségi javak fogyasztói és a jövőbeni adófizetők elvándorlása nyomán*

Az eddig bemutatott egyszerűsített elemzés nem beszélt a bevándorlók adózási és a befogadó államok szociális kiadásait érintő, végső pénzügyi mérleg alakulásáról. A nemzetközi munkaerő-migráció ezen vonatkozásairól általában is kevesebbet hallani és a nemzetközi irodalom sem mutat egyértelműen egy irányba. Alapesetben a bevándorlók megérkezésük után otthon már nem fizetnek adót, de új, ideiglenes hazájukban átlagos esetben igen hamar adófizetőkkel válnak, és az újonnan megszerzett jövedelmükből elkezdnek fogyasztani, tehát ingatlant vásárolni, illetve adó- és tb-járulékot is fizetni. Kevésbé vitatható, hogy viszonylag hamar élvezik ugyanakkor a befogadó országban járó szociális juttatásokat (úgy mint: munkanélküli-segély, társadalombiztosítás, egészségügyi ellátás, szociális, állami iskolai és egyéb juttatások stb.). Az is igaz azonban, hogy ugyanakkor azonnal hozzájutnak olyan közösségi javakhoz is, mint a közbiztonság, a nemzetvédelem, a környezetvédelem, az állami iskolarendszer stb. Mindezek miatt, a migráció a bevándorló egyén szempontjából bizonyosan kedvező. A kedvezmények és a nettó közösségi finanszírozási kötelezettségek, tudniillik az állam részéről kifizetendő transzferjellegű kifizetések nettó mérlege azonban már nem vonható meg egykönnyen. Bár az idevonatkozó intuitív megállapítás – melyet az empirikus tanulmányok is részben alátámasztanak – mégis az, hogy e mérleg feltehetően pozitív (Borjas – Freeman – Katz, 1979).

Kifejezetten meglepő végkifejletnek tűnik, de mint korábban is láttuk, tényleges következmény, hogy a küldő ország veszteséget (!) szenved el a migráns munkaerő elmenetele által; tudniillik, ott, a küldő országban az elmaradt adójövedelmek általában nagyobbak, mint az onnan kivándorló munkások által el nem fogyasztott közösségi javakból keletkezett nyereség (hiszen a közösségi javak fogyasztása – éppen azok definíciójánál fogva – alig mérhető). A munkaerőt küldő országban az ún. nettó fiskális elszívás (net fiscal drain) valószínűsége így elég nagy. Különösen akkor valószínű ez, ha a migráns munkaerő egész életpályáját, tehát a fiatal korától egészen a nyugdíjig terjedő időszakot tekintjük. A fiskális veszteség vitathatatlanul nagy a magasan képzett munkaerő esetében. Ezért az ilyen veszteségek csökkentésére a problémát felismerő, küldő országok kormányzatai gyakran a brain-draint enyhítő, a migrációt visszafordító programokat dolgoztak ki. Bár, hozzá kell tenni, ha a hazautalt „magas” jövedelmeket is befoglaljuk a küldő ország összegzett jövedelmi mérlegének alakulásába, akkor a folyamatos, esetleg növekvő hazautalt összegek a fiskális mérleg alakulásába a küldő ország szempontjából is jelentősen megváltoztathatják, sőt esetleg pozitívba fordíthat-

ják. Mégis, összességében azt lehet mondani, hogy a küldő ország inkább vesztese, mint nyertese a nemzetközi munkaerő-migrációnak, különösen akkor, ha a migráns munkaerő összetétele inkább a magasán képzett dolgozók irányába tolódik el.

A befogadó országok mérlegéről szólva viszont az a szélesen elterjedt nézet, hogy a befogadó gazdaságok jelentős fiskális terheket vesznek a nyakukba, mert a szociális kiadásokat méltánytalanul meg kell növelniük a nagyobb mértékű migráns munkaerő beengedése esetén. E nézet fényében már jobban érthető az a szigorú törvénykezési gyakorlat, amelyet mind az USA-ban, mind Nyugat-Európában követnek, de főleg persze az illegális bevándorlók megállítása érdekében foganatosítanak. A tényleges nettó fiskális hatásokat illetően azonban a számszerűsítés itt igen-igen nehéz. A kérdés mindig az, hogy egy bizonyos időtávban a bevándorlók által fizetett adók, illetve az általuk felvett és élvezett szociális juttatások nettó mérlege hogyan alakul. E tekintetben legalábbis az USA-ban (ahol e tárgyban állandó és folyamatos empirikus vizsgálatok születnek) viszonylag kedvezőtlen fejleményekről is beszámoltak (*Borjas – Freeman – Katz*, 1997), a vizsgálatok egy erős szociális, fiskális szivattyú jelenlétéről tanúskodnak. Más nagy befogadó angolszász országokra vonatkozó tanulmányok (*Abowd – Freeman*, 1991), (*Bloom – Grenier – Gunderson*, 1994) ugyanakkor azt mutatták, hogy a felsőbb iskolázottsági szintekkel rendelkező, fiatal bevándorló munkaerő egyértelműen nettó adófizetővé, azaz nettó fiskális forrássá növi ki magát, hosszú távon ezért e migráns réteg befogadása az „importőr” gazdaság számára egyértelműen kedvező. Nehezen vitatható, hogy erős összefüggés van a bevándorlók szakképzettségi szintje és az általuk, életpályájuk során kialakított nettó adóbefizető vagy fiskális forrás pozíciói között: minél feljebb megyünk ugyanis a szakképzettségi ranglétrán, annál inkább valószínű a befogadó ország számára mutatózó kedvező hatás, és fordítva. Mindenesetre az 1990-es évek közepéig mind az USA-ban, mint Nyugat-Európában a migrációt megtestesítő munkaerő esetében az átlagosan elért jövedelemszint több mint 15 százalékkal kevesebbnek mutatkozott, mint ugyanazon szakmákban a „bennszülött” munkavállalók már elérték. A legfiatalabb bevándorlók esetében pedig ez a jövedelmi deficit még nagyobb, a 22 százalékot is elérte és tartósnak mutatkozott. Ennek ellenére maradtak. Tehát nekik megérte. De bizonyosan a termelékenységükkel sem lehetett baj, hiszen alkalmazták őket. Ezért nagyon valószínű, hogy a munkaadók is jól jártak.

## **Összefoglaló megállapítások**

A Stolper–Samuelson hatás és a meglévő termelésítényező-arányok azt valószínűsítik, hogy a kelet-európai integráció nyomán Nyugat-Európában a kelet irányában erősen felfutó nemzetközi kereskedelem a tőkeintenzív szektor outputja felé tolja majd el a termelést. Ennek az eredménye részben az lesz, hogy ott a termelési szerkezet eltolódása miatt a tőkejövedelmek megnőnek; részben pedig az, hogy relatíve csökkenő bérek indukálódnak. E két hatás együtt pedig végül a munkaintenzív technológiák alkalmazását fogja segíteni. Nem nyilvánvaló, és az előző fejleménynél is fontosabb, hogy e két hatás viszont kiegyenlíti egymást az egész szóbanforgó régió (illetve nemzetgazdaság) szintjén. Ezért a régiószintű tényezőellátottság, a tőke/munka arány rövid távon nem fog változni, de az output növekedését mindkét irányban segíti.

Miután a bemutatott modellben a teljes tényezőellátottság nem változik, az outputban lévő eltolódás egyértelműen megnöveli a tőkék hozadékát, egyben relatíve csökkenti a béreket. Ezt kompenzáló – legalábbis ebben az egyszerűsített modellben – az történik, hogy a munkaintenzív, azaz az élő munkát intenzíven felhasználó technikák használata felé mozdul el mindkét termelési szektor. Ez a változás pedig munkahely-

teremtődéssel egyenértékű. E folyamat végső eredménye tehát feltehetőleg munkahelyteremtés lesz, amely, a munkanélküliségtől terhes fejlett nyugat-európai piacgazdaságokról lévén szó, mindenképp kedvező fejleménynek ítéelhető.

Keleten a termelés szerkezete eltolódik a munkaintenzív szektor felé. Az exportban intenzíven használt tényező, a munkaerő ára megnő, mégpedig nagyobb mértékben, mint a kibővült export révén szintén növekedő termékár. Keleten a tőke/munka aránya mindkét szektorban feltehetően nő majd, mialatt az egész gazdaság tőke/munka ellátottsága nem változik. A tőke hozadéka és relatív ára pedig csökken. Ez fokozatosan arra ösztönöz, hogy a korábbi tényezőarány-szerkezetet átrendezzék, azaz egyre inkább az élő munkát kímélő, tőkeintenzív technológiákat használjanak.

A bemutatott, kétségtelenül erősen leegyszerűsített modellből levonható azonban egy olyan következtetés, amelyik valójában az EU keleti bővítésének is egyik fundamentális hajtóereje. Nevezetesen az, hogy a termelési tényezők eltérő jövedelmezősége, illetve a tőkével, munkával való ellátottság számottevő különbözősége nem a két régió közötti integráció fékezője. Ellenkezőleg. Az eltérő tényezőellátottság és -jövedelmek outputot és jólétet növelő potenciált képviselnek a részt vevő felek számára. Ez nem azt jelenti, hogy a kiegyenlítődési folyamatban nem lesznek vesztesei, csak annyit, hogy az integrált nagyobb egység összességében bizonyosan nyer. Hétköznapi nyelven szólva az EU-bővítés összességében mindkét félnek jó üzlet!

A hagyományos jóléti analízis szerint a szabad nemzetközi munkaerő-áramlás, csakúgy, mint a szabad kereskedelem, növeli a világgazdaság, illetve az ezt megengedő nemzetközi térség jövedelmét, ezért, mint ilyen, kifejezetten kívánatosnak tekinthető cél. A termelési tényezők nemzetközi áramlásából, és így a migrációból is leginkább hasznot húzó szereplőknek (tudniillik az érintett munkavállalóknak) a fiskális kérdésekre, illetve a migrációval kapcsolatos politikák kialakítására vonatkozó befolyása azonban egészen csekély, különösen, ha összevetjük a tőke mint termelési tényező áramlására vonatkozó érdekeltek befolyásával.

A munkaerő-piaci elemzés hagyományos jóléti kerete nem haszontalan elméleti konstrukció, mert tisztán megmutatja, hogy kik nyerne, illetve kik veszítenek a munkaerő nemzetközi áramlása nyomán. Az ilyen típusú elemzésből előtűnő eredmény ráadásul nagymértékben egybeesik az intuitív válasszal is. E szerint:

– a fő nyertesek maguk a migránsok, illetve az ő új külföldi munkaadójuk, valamint az otthon maradó, ugyanazon a piacon kereső munkások,

– a befogadó országok versengő munkásai természetesen veszítenek, csakúgy, mint a küldő ország munkaadói. Utóbbiaknak ugyanis magasabb munkabéreket kell kifizetniük. Egy kellően általános és így szükségszerűen egyszerű modellben a fogadó ország összességében nyer, a küldő ország pedig összességében veszít.

– a nettó fiskális teher vagy adóforrás kialakulásának kérdése jelentősen függ a migránsok szakképzettségi szintjétől és magától az időszaktól, illetve az állami transzferkifizetéseknek (a jogosultságokkal összefüggő) nemzeti törvénykezésétől. Mégis nyugodtan állíthatjuk, hogy a jól képzett migráns munkaerő valószínűleg nettó adóforrást jelent a befogadó ország számára. Ennek a ténynek a megerősítését jelenti a legutóbbi nemzetközi nyugat-európai munkaerő-piaci fejlemények is (például a számítógép-programozók iránt mutatkozó jelentős befogadási igény hivatalos megjelenése).

– a képzett munkaerő elvándorlása és a jövedelmi veszteségek ellen ható ún. „brain-drain-adó” gondolata például ezért is teljesen jogos és közgazdaságilag megalapozott.

## Irodalom

- Abowd, John M. – Freeman, Richard B.* (eds) [1991]: *Immigration, Trade and the Labor Market*. Chicago, University of Chicago Press for the National Bureau of Research.
- Borjas, Richard – Freeman, Richard B. – Katz, Laurence F.* [1997]: *How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes? Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1–90. o.
- Bloom, David E. – Grenier, Gilles – Gunderson, Morley* [1994]: *The Changing Labor Market Position of Canadian Immigrants*. Working Paper, No. 4672. National Bureau of Economic Research, March.
- Deardoff, Alan V* [1984]: *Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows*. In: *Jones – Kenen* (eds): *International Trade Handbook*. Vol.1.
- Leamer, Edward E. – Levinsohn, Janes* [1994]: *International Trade Theory; The Evidence*. In: *Grossmann – Rogoff* (eds): *Handbook of International Economics*. Vol. III, New York, North Holland.
- Leamer, Edward E.* [1974]: *Tariffs and the Distribution of Income*. *Journal of Political Economy*, 82. No. 6., December, 1191–1204. o.
- Magas István* [2000a]: *A Communications Model of International Capital Flows*. *EMERGO, Journal of Transforming Economies and Societies*. Vol.7. No 2. Spring 40–53. o.
- Magas István* [2000b]: *Globális tőkeáramlás és feltörekvő piacok*, *Vezetéstudomány*. XXXI. évf., 5. szám, 27–40. o.
- Mussa, Michael* [1974]: *Tariffs and the distribution of income*, *Journal of Political Economy*, 82. No. 6, December, 1191–1204. o.
- MCKINSEY Global Institute [1993]: *Manufacturing Productivities*, Washington, D. C.
- Pugel, Thomas A. – Lindert, Peter* [2000]: *International Economics 11<sup>th</sup> edition*, New York, Mc Graw Hill.
- Stolper, Wolfgang F. – Samuelson, Paul A.* [1941]: *Protections and Real Wages*, *Review of Economic Studies*, No. 9., 58–73. o.
- Trefler, Damill* [1993]: *International Factor Price Differences: Leontief was Right!* *Journal of Political Economy*, 101 No. 6., 961–987. o.
- Trefler, Damill* [1995]: *The Case of Missing Trade and Other Mysteries*, *American Economic Review*, 85. No. 5., 1029–1046. o.

## Magyarország EU-csatlakozása és az energiaárak

LOSONCZ MIKLÓS

*Egy ország nemzetközi versenyképességét – beleértve a külföldi működőtőke-befektetések vonzását – nagymértékben meghatározza az energiahordozók fő versenytársakhoz viszonyított költségszintje. Ez a tanulmány azt elemzi, hogy Magyarország EU-csatlakozása várhatóan hogyan hat az energiaárakra. A kilencvenes években végbement csökkenés ellenére Magyarországon a fajlagos energiafelhasználás – nemzetközi összehasonlításban – még mindig magas. A magas világpiacon energiaárak ezért a magyar versenyképességet is a nemzetközi átlagnál kedvezőtlenebbül érintik. A kőolajszármazékok piaca liberalizált, ezért Magyarország EU-csatlakozása nem gyakorol hatást erre a piaci szegmensre. Az EU-csatlakozás nyomán szükségessé váló piacnyitás nem vezet a villamosenergia-árak mérséklődéséhez, legfeljebb az áremelkedés üteme csökken. Mivel a földgáziparban nincs túlkínálat a termékből, azaz a földgázból, ezért itt nem indokolt árcsökkenéssel számolni a liberalizáció végrehajtása után.\**

Az energiahordozók vizsgálatát az indokolja, hogy az EU-csatlakozásra való felkészülés során liberalizálni kell a villamosenergia- és a földgázpiacot. Ez a villamos energia és a földgáz ártrendjeit sem hagyja érintetlenül.

Az energiaszektor a gazdaságnak az a szegmense, amelyet Magyarország EU-csatlakozása a legnagyobb mértékben érint nemcsak az áralakulás, hanem a piaci szabályozás vonatkozásában is. A főbb energiahordozók közül az Európai Unióban a szén, a kőolaj és a kőolajtermékek, valamint a PB-gáz piaca liberalizált. A szén részleges kivételével a belföldi árak a világpiacon áron alapulnak. A belföldi áralakulást adminisztratív előírások nem befolyásolják. Magyarországnak át kell vennie a földgáz- és a villamosenergia-iparban a közösségi piaci szabályozást, ami szükségessé teszi a piac fokozatos megnyitását bizonyos nagyságrendű fogyasztást elérő gazdasági szereplők számára.

A továbbiakban az üzemanyagok, a földgáz és a villamos energia várható áralakulását vizsgáljuk Magyarország esetében, az Európai Unió tagállamaiban megfigyelhető ártrendekkel való összehasonlításban. Az összehasonlítás dollárban kifejezett adatokon

\* A tanulmány a Gazdasági Minisztérium megbízásából folytatott, „Az EU-csatlakozás és Magyarország versenyképessége, felzárkózása” című kutatás keretében készült a GKI Gazdaságkutató Rt.-nél.

alapul. Egyes években és egyes országok esetében a valutaárfolyamok változása torzítja az összehasonlítást, ezért a számok bizonyos óvatossággal kezelendők.

A *kőolajtermékek* közül a *95-ös oktánszámú olmozatlan benzinre* vannak nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő statisztikai adatsorok. Mivel a benzinhez hasonlóan a többi *kőolajtermék* piaca is liberalizált, ezért a többi motorikus üzemanyag és a villamosenergia-termelésben felhasznált nehéz fűtőolaj ártrendjei is a benzinéihez hasonlóak.

A *szén* azért marad ki az elemzésből, mert a hazai kitermelési lehetőségek szűkülnek, így az import növekedésével mindinkább a nemzetközi árak lesznek meghatározók. A szén esetében a világtermelésnek csak mintegy 10 százaléka kerül nemzetközi kereskedelmi forgalomba. Ennek következtében a „világpiaci árakat” is sajátosan kell értelmezni. A kilencvenes évek közepén a Nemzetközi Energiaügynökség megszüntette a szénárakra vonatkozó adatközlést.

A *PB-gáz* az évi 300 ezer tonnás hazai termeléssel meglehetősen kis piaci szegmens. Ezen érdemben nem változtat az, hogy a legújabb adóügyi intézkedések eredményeként nőtt az autógáz használatának vonzereje. Áralakulása nem befolyásolja lényegesen a magyarországi árszínvonalat. A *távhőre* vonatkozóan nincsenek közösségi irányelvek. A távhő áralakulását az előállításához felhasznált energiahordozók áralakulása határozza meg.

## Motorbenzin

Liberalizált piacú termékről lévén szó, a motorikus hajtóanyagok áralakulását a kereslet és a kínálat mellett olyan tényezők határozzák meg, mint a hazai kitermelési és feldolgozási költségek, a mindenkori világpiaci árak, a szállítási költségek, a lakossági vásárlóerő, a különféle adók, valamint a nagy- és kiskereskedelmi árrés. Fontos áralakító tényező még a forint-dollár árfolyam. (A *kőolajtermékeket* dollárban denominálják a nemzetközi piacokon.)

Mint említettük, az üzemanyagok esetében a *95-ös oktánszámú olmozatlan benzinre* állnak rendelkezésre nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő adatok. Ennek a benzinfajtának az ára Magyarország esetében az 1992 és 1999 közötti időszakban az EU-átlag 75 és 94 százaléka között ingadozott, 1998-ban 78 százalékot, 1999-ben 84 százalékot tett ki (International Energy Agency, 1999, 2000).

Mivel a benzin messzire nem szállítható gazdaságosan, ezért az árszínvonalat a Magyarországhoz közeli EU-tagállamokéval célszerű összehasonlítani. Ebből a szempontból Ausztria jöhet számításba. A dollárban folyó árakon és árfolyamokon számolt magyar benzinár-színvonal az ausztriainak 1995-ben 69 százalékát, 1999-ben 90 százalékát tette ki.

Tágabb nemzetközi összehasonlításban sem magas a magyar benzin kiskereskedelmi ára. (Lásd az *1. táblázatot*.) A fejlett nyugat-európai piacgazdaságok többségében a magyarnál magasabb a benzin fogyasztói ára. Valamivel alacsonyabb ár Spanyolországban, azonos ársáv Ausztriában van. A magyarnál alacsonyabb fogyasztói árak csak a közép- és kelet-európai országokban figyelhetők meg. Ugyanakkor Magyarországon az egy főre jutó GDP-ből megvásárolható üzemanyag mennyisége sokkal kisebb, mint a nyugat-európai országokban (*Népszabadság*, 2000. május 5., 12. oldal).

A magyar üzemanyagárakat a világpiaci árak (a dollárban kifejezett mediterrán – genovai – árjegyzés) és a forint/dollár árfolyam alakulása határozza meg a legnagyobb mértékben. Az üzemanyagokra kivetett jövedéki adó ma már eléri az EU-átlagot. Lényeges áralakító tényezőnek a nemzetközi összehasonlításban magas 25 százalékos magyar áfakulcs és az üzemanyagot terhelő készletezési díj tekinthető, bár ez utóbbi fontossága elhanyagolható.



Mivel a piac jelenleg is liberalizált, ezért az EU-csatlakozás várhatóan nem lesz hatással a magyarországi üzemanyagárak alakulására. A csatlakozási szerződés aláírását követően a jelenlegi helyzethez képest az üzemanyagárak képzése és adózása terén nem várható változás Magyarországon. Kivételt az jelenthet, ha a normál áfakulcsot mérséklük.

Magyarország EU-csatlakozása nem fogja érdemben érinteni az árfolyamproblémákat sem. Jelenleg az MNB a forint árfolyamát az euróhoz köti. Ha Magyarországon bevezetik az eurót, akkor is fennmarad a dollár/euró keresztárfolyam változásából adódó bizonytalanság és kockázat. Magyarország EU-csatlakozása nyomán nem várható inflációs nyomás az üzemanyagok terén. Ha lesz inflációs nyomás, akkor az nem az EU-csatlakozásra, hanem más tényezőkre lesz visszavezethető.

*1. táblázat*

**A benzin kiskereskedelmi ára néhány európai országban  
(Forintban, 2000. január)**

	Ólommentes benzin		Dízel
	95-ös	98-as	
Ausztria	210–230	220–240	170–190
Belgium	250–270	250–280	180–200
Bulgária	130–150	170–290	110–130
Csehország	180–200	190–210	160–180
Dánia	220–280	270–290	210–230
Franciaország	260–280	260–280	200–220
Görögország	180–200	190–210	160–180
Hollandia	270–290	270–290	190–210
Írország	250–270	300–320	250–270
Jugoszlávia	360–380	–	290–310
Lengyelország	120–140	120–140	100–110
Lettország	140–160	140–160	110–130
Litvánia	120–140	130–150	90–100
Macedónia	140–160	–	100–110
<b>Magyarország</b>	<b>210–230</b>	<b>220–240</b>	<b>200–210</b>
Nagy-Britannia	310–320	330–350	320–340
Németország	240–260	250–270	190–210
Norvégia	300–320	300–320	300–320
Olaszország	250–270	260–280	210–230
Portugália	210–230	220–240	150–170
Románia	140–160	140–160	100–120
Spanyolország	190–210	210–230	160–180
Svájc	200–220	200–220	200–220
Svédország	180–200	280–300	230–250
Szlovákia	180–200	190–120	180–220
Szlovénia		180–200	170–190
Ukrajna		210–230	90–100

*Megjegyzés:* Az árak a legkisebb és a legnagyobb értékeket mutatják, tájékoztató jelleggel.

*Forrás:* Magyar Autóklub. Idézi: *Népszabadság*, 2000. február 29., 9. oldal.

Az EU-csatlakozással összefüggő áralakító tényező lehet az energiahordozók jövedéki adóira vonatkozó új közösségi irányelv elfogadása. Az adó a benzin esetében ezer literenként 417 euró lenne 1998. január 1-jétől<sup>1</sup>, 450 euró 2000. január 1-jétől és 500 euró 2002. január 1-jétől. 2001-ben az ólmozott benzinre 337 euró, az ólommentes benzinre 287 euró és a motorikus üzemanyagként használt gázolajra 245 euró az adó. Ha az ólommentes benzint vesszük alapul, akkor az adóemelés mértéke 76 százalék az első évben. Erre jön további 11–11 százalékos emelés a második és a harmadik évben.

Mivel a benzin és a többi kőolajtermék piaca liberalizált versenypiac, ezért e termékek árait és áralakulását tekintve Magyarország sem versenyelőnyvel, sem versenyhátránnyal nem rendelkezik az EU-tagállamokkal szemben. E termékkörben nem lehet versenyelőnyökre szert tenni. Nem érvényes ugyanez a volt szocialista országokkal szemben. A különféle nyílt és rejtett szubvenciók következtében ezekben az országokban a nyugat-európai átlagnál alacsonyabb az árszint. Mivel a kőolajtermékek közvetlenül és közvetve szinte mindegyik ágazat inputjai, ezért a volt szocialista országok feldolgozóipara némi versenyelőnyvel rendelkezik Magyarországgal szemben. A közép- és kelet-európai országok EU-csatlakozási folyamatának előrehaladásával ez az árversenyelőny azonban fokozatosan lemorzsolódik.

A kőolajárak közvetlenül 6,7 százalékban érintik a szabad áras energiahordozókon keresztül a fogyasztói árindex kosarát. Az üzemanyagok relatív súlya viszonylag nagy (4,9 százalék) a magyar fogyasztói kosárban. Ezért az üzemanyagok 10 százalékos drágulása 0,5 százalékkal emeli az inflációt. A tapasztalatok alapján 10 százalékos benzindrágulást mintegy 5 dollárral magasabb világpiaci kőolajárak okoznak.

## Villamos energia

A villamosenergia-piacra az Európai Parlament és a Tanács által 1996. december 19-én elfogadott *96/92/EC számú irányelv* („Egységes szabályozás a belső villamosenergia-piac számára”) vonatkozik (European Parliament and Council, 1996). Az irányelv 1997. február 19-én lépett hatályba. Az irányelvben foglalt célok megvalósítására, a nemzeti jogrendszereikbe történő adaptálására a tagállamoknak két év állt rendelkezésükre. (Belgium és Írország további egy-egy, Görögország pedig további két évet kapott az irányelv átvételére.) Egyes tagállamokban, így például Franciaországban és Luxemburgban a közösségi villamosenergia-irányelvvel összhangban álló törvényeket az irányelv által megszabott időpontnál később fogadták, illetve fogadják el.

A villamosenergia-direktíva végrehajtásának tapasztalatai alapján a piacnyitás nyomán felerősödött verseny hatására *az EU átlagában 1996 és 1999 között 7 százalékkal csökkentek a lakossági villamosenergia-árak* (adózás előtt). Ez a liberalizációra való felkészülésre és a liberalizációra vezethető vissza.

A legnagyobb mértékű árcsökkenés a lakossági szférában Finnországban, Spanyolországban és Hollandiában volt. A *2. táblázatból* kitűnik, hogy a liberalizáció nem minden országban vezetett árcsökkenéshez. Volt olyan ország, ahol az 1996 és 1999 közötti időszakban áremelkedés volt tapasztalható. Árcsökkenés nem volt feltétlenül várható azokban az országokban, amelyekben 1999 végére nem fejezték be a piacnyitást. Nagy-Britannia más szempontból kivétel, mivel ott már a kilencvenes évek elején liberalizálták a villamosenergia-piacot.

A piaci szerkezet és az árdinamika között is fedezhető fel összefüggés. Olaszországban például a vertikálisan integrált ENEL kezében van az import, a szállítás és az

<sup>1</sup> Az időbeli szakaszolás azért kezdődik az 1998. évvel, mert az irányelv tervezetét korábban dolgozták ki. Az elfogadás késése miatt a bevezetés évenkénti ütemezése is értelemszerűen módosulni fog.

elosztás. Bár a villamosenergia-termelés teljes mértékben liberalizált, a termelés 80 százalékát az ENEL ellenőrzi. Ilyen körülmények között kevés a lehetőség a versenyre, ezáltal csekély a nyomás az árakra. Egyébként 2003. január 1-jétől egyetlen piaci szereplőnek sem lehet 50 százalékot meghaladó részesedése a villamosenergia-termelésben és -importban.

2. táblázat

**Lakossági villamosenergia-árak, 1999-ben**  
(1200–7500 kWh közötti fogyasztásnál)

	Ár adóval EU-átlag = 100	Ár adó nélkül EU-átlag = 100	Adótartalom az ár %-ában	Árváltozás 1996 óta %-ban
Ausztria	108	111	29	-5
Belgium	113	121	23	-3
Németország	120	134	17	-3
Dánia	148	66	196	+3
Spanyolország	89	96	22	-15
Görögország	65	79	8	-10
Franciaország	100	103	28	-7
Finnország	65	62	38	-17
Olaszország	166	160	36	+4
Írország	73	71	35	-9
Hollandia	104	93	47	-15
Portugália	96	120	5	-5
Svédország	79	71	48	n. a.
Nagy-Britannia	79	96	7	+7
EU-átlag	100	100	31	-7

Megjegyzés: n.a.: nincs adat.

Forrás: Eurostat. idézi: *Világ gazdaság*, 2000. március 28., 11. oldal.

3. táblázat

**A piacnyitás mértéke és az árak alakulása a villamosenergia-iparban**  
(Százalékban)

	Piacnyitás mértéke 1999. év vége	1997–1999	
		Belföldi átlagár	Ipari ár
Ausztria	30	-3,7	-4,0
Belgium	35	-2,7	-3,5
Dánia	90	3,2	0,2
Finnország	100	-16,7	-19,6
Franciaország	30	-9,3	-12,7
Németország	100	0,8	-9,6
Görögország	30	-0,9	-0,9
Olaszország	30	-1,1	-2,8
Írország	30	3,0	2,0
Luxemburg	-	-1,1	-2,3
Hollandia	33	-21,2	-1,7
Portugália	30	-4,0	-14,0
Spanyolország	45	-15,0	-16,2
Svédország	100	-7,3	-17,8
Nagy-Britannia	100	13,2	8,7
EU-átlag	65		

Forrás: *Világ gazdaság*, 2000. május 18., 14. oldal

Az árcsökkenés fő forrása az EU-tagállamokban a közvetítők kikapcsolása és olcsóbban termelő erőműveknek a piacra történő beengedése volt. A piacnyitás nyomán „befagyott” költségek kezeléséről csak szórványos információk állnak rendelkezésre. Ausztriában 10-15 milliárd forintnak megfelelő befagyott költséggel számolnak. Ha valamennyi fogyasztó között osztanák el a költségeket, akkor az a számítások szerint a villamos energia kilowattóránként 20-30 filléres, azaz 1-1,5 százalékos áremelkedését okozná. Arra nem nagyon lehet számítani, hogy a költségvetés is átvállaljon valamit, bár Spanyolországban erre is volt példa, amikor az állam kötvénykibocsátásból származó forrásokkal segítette a hátrányosan érintett cégeket. (Lásd a 3. táblázatot.)

Sporadikus sajtóinformációk szerint az árampiaci liberalizáció árcsökkentő hatásai a kimerülés jeleit mutatják az Európai Unió tagállamaiban, 2000-ben ismét növekedésnek indultak a villamosenergia-árak.

Ami a *magyar helyzetet* illeti, a villamos áram esetében célszerű megkülönböztetni az ipari és a háztartási fogyasztók szegmensét. Az ipari fogyasztók esetében az elektromos áram magyarországi ára a kilencvenes években folyamatosan felzárkózott az EU-átlag mögé. Egy kWh villamos energia dollárban kifejezett ára 1991-ben az EU-átlagnak 85 százalékát, 1999-ben 91 százalékát tette ki (International Energy Agency, 1999, 2000).

A *háztartások* esetében a magyar ár 1991-ben az EU-átlag 34 százaléka volt, 1997-ben 47 százalékára, 1998-ban 50 százalékára, 1999-ben 56 százalékára emelkedett. A magyar háztartások átlagosan feleannyit fizetnek egy kWh villamos energiáért, mint az Európai Unióban.

Az Európai Unióban az *ipari fogyasztóknak felszámított tarifák* lényegesen alacsonyabbak, mint a lakossági díjak. A nagyszámú, egyenként csekély mennyiséget felhasználó lakossági fogyasztóknak ugyanis fajlagosan drágábban lehet értékesíteni a villamos energiát, mint a nagyfogyasztóknak. Magyarországon az öröklött problémák miatt (a villamos energia ára szociális megfontolásokat is tükröz) fordítottak az arányok.

Ami az *inputoldal*ot illeti, a villamos erőművek az EU-átlaghoz hasonló árszinten vásárolják a földgázt. (Az EU-átlagot azonban sok tagállam adatának a hiánya miatt kevés ország alkotja. Ezért az adatokkal óvatosan kell bánni.)

Magyarországon is folyamatban van a 96/92/EC villamosenergia-direktíva átvétele. Ennek hatályba lépését követően feljogosított fogyasztóknak minősül az évente 100 GWh-nál többet felhasználó valamennyi végső fogyasztó (a fogyasztási hely alapján és a saját célra való termelést is beleértve). E fogyasztók számára lehetővé kell tenni azt, hogy szabadon válasszák meg beszerzési forrásaikat. Ezekre a fogyasztókra jut jelenleg a teljes magyar villamosenergia-felhasználás 8,5 százaléka. Az évi 100 GWh feletti árammennyiséget felhasználó feljogosított nagyfogyasztó telephelyenként, s nem attól függetlenül kerül be a kiválasztottak körébe.

A piacnyitás kezdete az új villamosenergia-törvény elfogadásától függ. Erre várhatóan 2002-ben kerül sor. A meghatározó információk hiánya miatt a liberalizáció ütemezését elemezni nem, vagy csak rendkívül nagy hibahatárok mellett lehetséges.

Az Európai Unió tagállamainak a tapasztalatai arra utalnak, hogy a közösségi villamosenergia-direktíva átvétele az iparág árainak az alakulására is nagymértékben hatott. Az áralakulással összefüggésben célszerű több hatást és hatásmechanizmust elválasztani egymástól.

Ami az erőművek által előállított villamos energia termelői árát illeti, *erőművi szinten a villamos energia termelői árára nem vagy csekély mértékben gyakorol befolyást a liberalizáció*. Ebben a körben a termelői árát a költségek határozzák meg elsősorban. A kérdés az, hogy a piacnyitás nyomán erősödő versenyben hogyan tudnak

helytállni a meglévő erőművek, új beruházások esetén milyen termékegységre jutó költség (Ft/kWh) mellett versenyképes egy erőművi beruházás.

Az erőművek által előállított villamos energia termelői árával kapcsolatos *hatások másik csoportja nemzetgazdasági szintű*. A piacnyitás következtében az erőművi piacon új, alacsonyabb költségű, ezzel összefüggésben alacsonyabb árú kínálati források jelennek meg, amelyek mind belföldi, mind importforrások lehetnek. Súlyuk növekedésével az átlagos termelői árszínvonal is csökken, mert az új, olcsóbb kínálati források kiszorítják a legdrágább termelőket.

A piacnyitás a legnagyobb befolyást *az értékesítési lánc további szintjeire* gyakorolja. A feljogosított fogyasztók ugyanis az értékesítési lánc közbülső szereplőinek a megkerülésével közvetlenül is vásárolhatnak villamos energiát az erőművektől.

Az erőművek által előállított villamos energia árversenyképessége Magyarországon a várható liberalizációval összefüggésben két szempontból vizsgálható:

– a feljogosított fogyasztók az egységár (Ft/kWh) alapján választják meg beszerzési forrásaikat, minél olcsóbb egy forrás, annál nagyobb a kereslet iránta;

– az MVM Rt. azokkal az erőművekkel köt szerződést, amelyek átlagár alatt termelik meg a villamos energiát.

Az MVM Rt. szakértői szerint a 2000 és 2005 közötti időszakban az erőművek által előállított villamos energia termelői ára reálértékben nem fog változni. Az ágazatban 9 százalékos hatékonyságjavulással számolnak. Ez azt jelenti, hogy a hatékonyságnövekedés és az infláció hatásai többé-kevésbé semlegesítik egymást. Ez azért is tartható álláspont, mert amíg a meglévő és az újonnan épülő erőművek hatékonysága folyamatosan nő, addig az infláció várhatóan mérséklődik 2005-ig.

A fenti feltételezés megalapozott az egész erőművi rendszerre nézve. A jelenlegi ismeretek szerint a szeszes erőművek és Paks esetében nincs jele számottevő költségnövekedésnek. A világpiaci áralakulást tekintve a kőolajról és a földgázzal ez már nem mondható el. Arra a kérdésre jelenleg nem tudunk válaszolni, hogy az újonnan épülő erőművek esetében a várható hatékonyságnövekedés milyen mértékben ellensúlyozza a kőolaj és földgáz világpiaci árának emelkedését.

Az MVM Rt. korábbi becslései szerint a kapacitástenderen nyertes erőművi fejlesztések 25 százalék körüli reálár-növekedéssel jártak volna. Ez az 1999 elején végrehajtott módosítás nyomán csak 10-15 százalék. A piacnyitás nyomán Magyarországon – az EU-tagállamoktól eltérően – nem csökken a villamos energia ára, hanem növekedési üteme lesz kisebb annál, mint ami piacnyitás nélkül lett volna.

Szakértők szerint a legdrágább blokkok 20 Ft/kWh, a legolcsóbbak 9 Ft/kWh körüli áron termelik majd az áramot. Az új magyar termelők versenyképessége az EU-termelőivel összehasonlítva igencsak kétséges lehet, ha az energiahordozók ára közep-távon mérsékelten emelkedik.

A nemzetközi gyakorlatban ez idáig kialakított versenymodellektől egyedileg eltérő *módon a hazai erőművek között nem fog kialakulni versenyhelyzet*. Ezen a piacon a piacra jutásért – amennyiben ennek feltételei adottak – az importált villamos energia jelenthet versenyt a magyar erőművek számára, bár ez a versenyhelyzet is jelentős valószínűséggel korlátozott lesz.

Az árversenyképességet nemcsak a belföldi termelői árak határozzák meg, hanem az *importárak* is. A villamosenergia-törvény tervezete szerint a feljogosított fogyasztók legalább az éves fogyasztásuk felét kötelesek hazai termelésből beszerezni (29. § (4) bekezdés). Ez az intézkedés azonban Magyarország EU-csatlakozását követően hatályát veszti, az import teljes mértékben liberalizált lesz.

Az importtal kapcsolatban két tényezőt célszerű vizsgálni. Az egyik az importált villamos energia mennyisége, ami mindenekelőtt műszaki kérdés. Műszaki tényezőktől

függ az, hogy milyen mennyiségű villamos energiát lehet importálni. A másik tényező az importált villamos energia ára.

Mindezeket figyelembe véve realisan a következő villamos teljesítmény importjával lehet számolni:

- Ausztria irányából 300 MW;
- Szlovákia irányából 500 MW;
- Ukrajna irányából 400 MW (irányüzemben);
- Horvátország irányából 300 MW (az új távvezetéken).

Az *árakat* tekintve az EU-tagállamokból származó import

- hagyományos hőerőművekből a hosszú, esetenként több országon áthaladó átviteli útvonalakat figyelembe véve csak spot- vagy dömpingáronak,
- vízerőművekből a bő vízjárású időszakokban lehet versenyképes.

*A nem EU-tagállamokból származó import minden esetben dömpingárasnak tekinthető*, mivel ezen országok nem alkalmazzák a nemzetközi számviteli elveket, a költségek sem a reális utánpótlási értéket, sok esetben a reális folyóköltségeket sem fedezik. Ezen túlmenően a villamos energia előállítás környezetszennyező berendezésekben történik. A szlovák és ukrán villamos energia importára 10-20 százalékkal lehet alacsonyabb a magyarországi 8,45 Ft/kWh átlagnál, így 6,75-7,60 Ft/kWh árral lehet számolni.

A magyarországi villamosenergia-árak alacsonyabbak, mint a nyugat-európaiak. A Nyugat-Európából származó import mégis versenyképes lehet abban az esetben, ha olyan nyugat-európai erőműből származik, amelyet teljesen amortizáltak, ezáltal az erőmű a változó költséghez közeli áron értékesít. Szakértői becslések szerint ebben az esetben a tranzitdíjak figyelembevételével 7-9 Ft/kWh importárral lehet számolni.

*Az Európai Unió tagállamaiban számottevő kapacitástöbblet jött létre a villamosenergia-termelésben.* A magyar árampiac megnyitásakor megpróbálják ezeket a kapacitásokat – valószínűleg nyomott árakon – Magyarországon is értékesíteni a nyugat-európai termelők. Ez a magyarországi villamosenergia-piacon *átmenetileg árzuhanást is előidézhet a piacnyitást követő időszakban*, amelynek következményeit csak az erős társaságok élhetik túl.

Az alacsony árak várhatóan szerkezetváltásra kényszerítik a szektort. Amelyik termelő nem tudja értékesíteni a villamos energiát, az leállítja a felesleges kapacitást. E felesleges kapacitás jelenleg nem számszerűsíthető.

*Kissé hosszabb távon viszont ismét emelkedhetnek az árak*, mert a szabályozók megkövetelik azt, hogy az árba beépüljenek a környezetvédelmi költségek. Ezzel éppen ellenkező irányba hat a régi, korszerűtlen blokkok leállítása. Ezek eredőjeként és a tüzelőanyagok árváltozásának megfelelően változnak a nagykereskedelmi és a végfelhasználói árak. Ezt ma még nem lehet számszerűsíteni. A feljogosított nagy- és közepes fogyasztókat várhatóan előnyösen érinti az árváltozás, míg a kisfogyasztók érzékelik a versenypiacot a legkevésbé. Mivel Magyarországon egyelőre keresztfinanszírozás van, ezért a lakossági árak emelkednek majd.

A piac megnyitásakor az is előfordulhat, hogy az olcsóbb hazai kapacitást esetleg valamivel drágábban kötik le a külföldi társaságok. Ez a versenyképtelen kisfogyasztók számára az importszükséglet növekedése miatt áremelkedéssel járhat.

*Ami az áralakulásra ható egyéb tényezőket illeti, a környezetvédelemmel kapcsolatos indokolt többletköltségeket* 2001-től kezdődően be kívánják építeni a villamos energia árába. A mintegy 50-60 milliárd forint környezetvédelmi befektetés évi tőkeköltsége 7 milliárd forint, ami 2-3 százalékkal növelheti a villamos energia árát. Ezekre a célokra több EU-tagállam az energiaárakba ún. „ökoadó” épített be, így külföldi analógiára és nemzetközi tapasztalatokra hivatkozva nem zárható ki ilyen adó bevezetése Magyarországon sem.

Árnövelő tényezőt fognak jelenteni a *befagyott költségek*. Ezek nagyságrendjéről különféle becslések jelentek meg. Az MVM Rt. szerint 40 milliárd forint, a miniszterelnök 2000. őszi parlamenti beszéde szerint 4-8 milliárd forint összegről van szó, de van, aki a 4–15 milliárd forint, vagy a 20–100 milliárd forint tartományt jelölte meg (*Magyar Hírlap*, 2000, 9. oldal).

A befagyott költségeket elméletileg a piacnyitás kedvezményezettjeire, azaz a feljogosított fogyasztókra, a lakosságra és a költségvetésre lehet terhelni. A három említett gazdasági szereplőre való terhelés valamilyen keveréke is elképzelhető. A befagyott költség áremelő tényező.

A liberalizáció árcsökkenő hatása abban is kifejezésre juthat, hogy a beszerzési forrás közvetlen megválasztásával a *feljogosított fogyasztó közvetítőket iktat ki* az értékesítési láncból. A feljogosított fogyasztó közvetlenül az erőművel szerződik, a számlát az erőműnek állítja ki, ezáltal a számlázási útvonal is rövidül.

A piacgazdaságokban árcsökkenést eredményezhet az *áramtözsde* működése is. Ennek szervezeti feltételei Magyarországon még kialakulatlanok. Az áramtözsde csak akkor eredményezne árcsökkenést, ha a piacon tartósan számottevő felesleges kapacitások lennének. Ezek hiányában, továbbá a spekuláció miatt inkább áremelkedés várható – legalább is rövid távon – az áramtözsde megjelenésétől.

Áremelő tényező lehet az is, hogy egy 1999. évi alkotmánybíróági ítélet értelmében *az áramcégék nem használhatják tovább ingyenesen a közterületeket* (*Népszabadság*, 1999, 9. oldal).

A legjobb esetben is csak azt lehet várni a liberalizációtól, hogy az áremelkedés kisebb mértékű lesz, mintha nem lenne verseny piac.

1997-ben, amikor az új árvek életbe léptek, úgy számoltak, hogy 2005-re mintegy 15-20 százalékkal emelkednek az energiaárak, elsősorban a környezetvédelmi fejlesztések és az új erőművek beruházási költségei miatt. Ezen túlmenően a magyar számviteli törvény nem teszi lehetővé azt, hogy az infláció mértékével növeljék a nyilvántartott eszközök értékét, irreális árakon szerepelnek a könyvekben a nagy értékű erőművek és hálózatok. Ma is 1991-ben készült vagyonértékeléseket vesznek alapul, és nem számítják hozzá az évek során bekövetkezett inflációt. Ezért a ténylegesnél alacsonyabb költségek szerepelnek az árakban. Amikor új beruházásra sor kerül, akkor már az új eszközérték szerepel a nyilvántartásokban. Ez terheli meg az árakat kialakító költségeket is. Csak addig olcsó a hazai áram, amíg az eszközök értékét alacsonyan veszik figyelembe.

A versenypiactól így azt várják a szakértők, hogy sikerül 0–10 százalékra mérsékelni azt a 15–20 százalékos áremelkedést, ami a piac megnyitása nélkül következne be. Ezek az arányok az átlagos energiaárakra vonatkoznak, vagyis az ipari s a lakossági árak keverékére. A lakossági ár ennél nagyobb mértékben nőhet.

Tíz év alatt a verseny révén összesen mintegy 180 milliárd forint, évente 18 milliárd forint költségmegtakarítás prognosztizálható. Ez az az összeg, amiért a jelek szerint a kormány úgy döntött, hogy megéri viselni a korábban vállalt erőműfejlesztések elmaradása miatt várható kártérítéseket. (Más becslések szerint 10 évre összesen 150 milliárd forintról van szó.)

A magyar villamosenergia-rendszer – a fejlettebb és kevésbé fejlett országok nagy részétől eltérően – nem rendelkezik a versenypiacon feleslegessé váló jelentős többletkapacitásokkal. Ennek történelmi okai vannak:

- 1990 előtt Magyarország villamosenergia-importőr volt, mert a hazai erőművi kapacitások nem fedezték a(z akkori) villamosenergia-igényeket;

- 1990 után az igények csökkenése, valamint az új kapacitások belépése következtében az előírt minimális szintű tartalékok mellett egyensúly jött létre. A hatályos reguláció nem is teszi lehetővé többletkapacitások kialakulását;

– Részleges kivételt képez a 2001–2004 közötti időszak, amikor az igények – elsősorban a csúcsteljesítmény-igények korábban vártnál némileg – alacsonyabb alakulása, valamint különösen a korábbi tervekben szerepelt selejtezések elmaradása, ezzel párhuzamosan a pótló kapacitások belépése nyomán átmeneti teljesítménytöbblet jön létre.

A következő évtizedben nem várható kapacitásfelesleg kialakulása. A csak fokozatosan kialakuló piaci és árviszonyok, az olcsó áramimport lehetősége, az ehhez fűződő kockázatok, továbbá a gázpiac liberalizációjának várható időbeli kitolódása következtében reálisan nem várható, hogy a piaci szereplők saját üzleti kockázatra erőmű-építésekbe kezdjenek.

Áralakító tényező lehet az energiahordozók jövedéki adójára vonatkozó közösségi irányelv elfogadása. Az eredeti tervezet értelmében az elektromos áramra kivetett minimális adóteher 1 euró/MWh lenne 1998. január 1-jétől, 2 euró 2000. január 1-jétől és 3 euró 2002. január 1-jétől. Az 1997-ben előterjesztett tervezetet még nem fogadták el, így a fenti ütemezés értelemszerűen tolódik.

A villamosenergia-piac liberalizációja után a jogosult fogyasztók, így a Magyarországra jövő új külföldi befektetők telephelyválasztását befolyásolhatja a villamos erőművekhez való közelség. A jogosult fogyasztók ugyanis olcsóbban tudják majd beszerezni a villamos energiát az erőművektől, mint a jelenlegi rendszerben. Az erőművekhez való közelséget – egyéb feltételeket figyelmen kívül hagyva – a költségmegtakarítás motiválja, ugyanis a jogosult fogyasztóknak nem kell tranzitdíjat fizetniük a villamos energiáért. A legolcsóbb erőművek lesznek a legvonzóbbak, ezért az erőművek költségszintje lényeges differenciáló tényező lesz a telephelyválasztásban. A legolcsóbban a paksi atomerőmű termel villamos energiát. Szakértői becslések szerint Pakson a helyi üzemek a piaci árnál akár 20 százalékkal olcsóbban juthatnak villamos energiához (*Népszabadság*, 2001. február 7., 11. oldal).

## Földgáz

A földgáz felhasználásában három nagy piaci szegmens különböztethető meg: a háztartási, az ipari és az erőművi felhasználás. A nemzetközi statisztikák alapján a háztartási szegmensben dollár/tonna kőolaj-egyenértékre vetítve a magyar ár az EU-átlag 1991. évi 25 százalékaról 1998-ban 40 százalékra emelkedett, 1999-ben 39 százalékat tette ki (International Energy Agency, 1999, 2000). A magyarországihoz hasonló árszint érdekes módon egyedül Finnországban volt az EU-tagállamok közül. Még a kiterjedt saját földgázvagyonnal rendelkező Hollandiában is a közösségi átlaghoz közeli-ek voltak a földgázárak.

Mivel a nagyfogyasztók ellátása olcsóbb, mint a lakosságé, ezért az ipari felhasználók alacsonyabb áron juthatnak hozzá a földgázhoz, mint a lakosság. A magyar háztartásokban 1999 nyarán vezették be a 150 forint + 12 százalék áfa alapdíjat, amely a gázszolgáltatók állandó költségeire nyújt részben fedezetet. A szolgáltatást ugyanis nemcsak a fűtési időszakban kell nyújtani, hanem egész évben. Így az állandó költségek nyáron is jelentősek a szolgáltatóknál.

Az ipari felhasználásban a magyar és az EU-árak közötti különbség kisebb, mint a lakossági felhasználásban. A magyar ár az EU-átlag 60 százaléka volt 1995-ben, 82 százaléka 1998-ban (International Energy Agency, 1999, 2000). Hasonlóak voltak az arányok az elektromos áramtermelést szolgáló földgáz esetében is.

A lakossági földgáz nemcsak az Európai Unió tagállamaihoz viszonyítva olcsó, hanem az országon belül a többi energiahordozóhoz képest is. Előnyös felhasználási tulajdonságai (kényelem, alacsony fokú környezetszennyezés stb.) alapján a piac a jelenleginél magasabb árat is megfizetne.



Az áralakulást a mindenkori világgpiaci áron és a forint/dollár árfolyamon kívül a jelenleg érvényes árszabályozási rendszer 2001. december 31-én történő lejáratára, valamint a közösségi gázdirektíva átvétele befolyásolja jelentős mértékben. E tényezők közül csak a gázdirektíva hozható közvetlen kapcsolatba Magyarország EU-csatlakozásával. A többi tényező – beleértve az árszabályozási rendszer módosítását – az EU-csatlakozástól függetlenül is érvényesül.

A hatóságilag szabályozott energiaárak esetében az áralakulás politikai akarat kérdése, ezért előrejelzése nehéz. Az import bázisú árszabályozási rendszerre való áttérés a földgáz jelenlegi világgpiaci ára mellett 40-50 százalékos egyszeri áremelést tenne szükségessé a lakossági szférában.

Az ipari fogyasztók gáztarifáinak 30 százalékos emelése a villamos energia árának 10 százalékos emelkedését vonná maga után, mivel a magyarországi villamosenergia-termelés egyharmadát földgázból állítják elő.

Az Európai Parlament és a Tanács 98/30/EC számú irányelve („Egységes szabályozás a belső földgázpiac számára”) 1998. június 22-én a Közösség Hivatalos Lapjában publikált irányelve 1998. augusztus 11-én lépett hatályba (European Parliament and Council, 1998). A direktíva alkalmazására vonatkozó elképzeléseket már korábban elkezdték kialakítani a tagországokban (Losoncz Miklós, 1997). A hatályba lépést követően felgyorsultak az ilyen irányú munkálatok.

A magyar szénhidrogén-piac egyik lényeges sajátossága az, hogy a kőolaj és kőolajtermékek kereskedelme és ára liberalizált, a piac versenypiac. A földgáz ára, amely nem versenyár, piaca nem versenypiac, szorosan kapcsolódik egy versenytermék, a kőolaj árához. Ez az ellentmondás nehezen küszöbölhető ki. A kőolajon kívül más támpont ugyanis nincs az árképzésre.

Elképzelhető még a gáz-gáz verseny is, azaz a különböző földgázforrások ára versenyez egymással. Ebben az esetben a földgáz áralakulása elszakadhat a versenytermék árbázisától.

A szállítási és tárolási költségek figyelembevételével költségalapú (költség plusz) árképzés képzelhető el. Ebben az esetben meg kell különböztetni az új vezetéken és a régi vezetéken történő szállítást. Más kell, hogy legyen az ár attól függően, hogy a vezeték a megtérülés melyik szakaszában van.

A kormányzati energiapolitika szerint a közüzemi szolgáltatási szférában továbbra is érvényesül a hatósági árszabályozás és a szolgáltatók ellátási kötelezettsége. Ezen a területen 1999. július 1-jén lépett hatályba az új földgáztarifa rendelet [(11/1999. (III.19.) GM rendelet)]. Az új rendszerben a tarifa függetlenül a fogyasztás céljától költségalapú, és a fogyasztói csoportok közötti keresztfinanszírozás megszüntetését célozza.

A hazai földgázvagyon valós piaci értékének elismerésére kellene bevezetni az import árbázisú árszabályozási mechanizmust. Ezzel a lépéssel depolitizálható lehetne az árképzés, és a hazai földgázvagyon felértékelődése lenne várható, ami a fogyasztókat realisabb beruházási döntések felé orientálja. Az import árbázisú árszabályozási mechanizmus bevezetésére a feltételek akkor voltak jók (1998-ban és 1999 elején), amikor a világgpiaci földgázárak mélyponton voltak.

A közösségi földgázdirektívából az következik, hogy a piac megnyitása nem eredményezhet befagyott költségeket, azaz az ellátás biztonságának garantálása érdekében korábban eszközölt befektetések megtérülését biztosítani kell. A földgáziparban egyelőre nincs konszenzus a befagyott költségek nagyságrendjéről. Arról sincs szó konkrétan, hogy a befagyott költségeket, amelyek a MOL Rt.-nél jelentkeznek, és más típusúak, mint a villamosenergia-iparban, hogyan kívánja a kormány rendezni.

A nem elhárítható, befagyott költségek megtérítésének *egyik módja az lehet*, hogy ezeket a költségeket a közüzemi szolgáltatás keretében maradó végső fogyasztókra terhelik az árakon keresztül. Ezt nem egyszerre kell megtenni, hanem több év alatt.

A *másik lehetőség* az, hogy a befagyott költségeket a feljogosított nagyfogyasztókkal fizettetik meg, a tranzitdíjba építve. A letárgyalt TPA (third party access – harmadik fél hozzáférése a hálózathoz) elvileg ezt lehetővé tenné. Ezzel a megoldással az a probléma, hogy ellentmond a versennyel kapcsolatos jogi szabályozásnak. A befagyott költségek kompenzációjának a tranzitdíjba történő beépítése mérsékelné, sőt eltüntetné azt az árkedvezményt, amelyhez a MOL Rt. kiiktatásával juthatnak a feljogosított fogyasztók. Ugyanakkor e mellett a megoldás mellett az szól, hogy a befagyott költségek fedezéséhez azoknak kell elsősorban hozzájárulniuk, akik profitálnak a piac megnyitásából. Végül elképzelhető a fenti két megoldás valamilyen kombinációja is, például úgy, hogy valamivel nagyobb teher hárulna a feljogosított fogyasztókra, mint a végső fogyasztókra. Elvileg szó lehet arról is, hogy a befagyott költségek megtérüléséhez a földgázra adót vessenek ki. Ez hangsúlyozottan elvi felvetés, mert nincs szó további adók bevezetéséről.

Az MVM Rt. a legolcsóbb források közül válogatva alakítja ki áramportfólióját. A gázszektorban ugyanakkor a forrásokat tekintve a hazai kitermelésű földgáz jelenleg alulértékelt a magyar piacon. *Mivel a földgáziparban nincs túlkinálat a termékből, azaz a földgázból, ezért itt nem indokolt árcsökkenéssel számolni a liberalizáció végrehajtása után.* Nincsenek és belátható időn belül nem is lesznek olyan alternatív beszerzési források, amelyek igénybevételével a magyar piacon az orosznál tartósan alacsonyabb áron kínálnák a földgázt. (Az ausztriai Baumgartent Győrrel összekötő ún. HAG-vezetéken is orosz földgáz érkezik.) Ha megtörténik az importalapú árképzésre való átmenet, akkor Magyarországon a földgáz áralakulása a világpiacon trendeket követi. Ezen módosíthatnak a hosszú lejáratú take-or-pay<sup>2</sup> szerződések, amelyek viszont nincsenek összhangban a közösségi gázdirektívával.

Az árcsökkentés ellen hat az is, hogy a villamosenergia-hálózat jóval fejlettebb, mint a földgázhálózat, és több elemének a létesítési költsége is alacsonyabb, mint a földgázé.

A földgázpiac megnyitása az EU-csatlakozásra való felkészüléssel kapcsolatban nem feltétlenül eredményez olcsóbb terméket. Az áralakulás nem elsősorban a piac liberalizálásától függ, hanem azt más tényezők határozzák meg. A piaci nyitás kétségtelenül hozzájárulhat a rendszer hatékonyságának a javulásához, de a villamosenergia-ipartól eltérően nem fog rendelkezésre állni olcsó termék, amely értékesíthető lenne a megnyitott vezetékrendszeren, illetve a tágabban értelmezett vezetékes infrastruktúrán keresztül.

Az EU-csatlakozás nyomán a háztartási tüzelőanyagot is át kellene sorolni a kedvezményes áfakulcsból a normál áfakulcsba. Ez 10 százalékos egyszeri áremeléssel járna. A magyar kormány derogációt kért erre a területre. Áralakító tényező lehet az energiahordozók jövedéki adójára vonatkozó közösségi irányelvtervezet elfogadása. Ennek értelmében a földgáz esetében a jövedéki adó 2,9 euró/gigajoule lenne 1998. január 1-től, 3,5 euró 2000. január 1-jétől és 4,5 euró 2002. január 1-jétől. (Azért fogalmaztunk feltételes módban, mert még nem fogadták el a jogszabálytervezetet.) Ez az adó nem vonatkozna a villamosenergia-termelésben felhasznált földgázra.

<sup>2</sup> A „take-or-pay” rendszer szerződéses garancia egy termék vagy szolgáltatás meghatározott mennyiségének az átvételére a vásárló részéről, függetlenül attól, hogy az adott pillanatban szüksége van-e rá vagy nincs. A földgáziparban a vásárló rendszerint hosszú távú szerződések keretében meghatározott mennyiséget vesz át az eladótól, attól függetlenül, hogy az adott időpontban szüksége van-e az átvett földgázra vagy nincs. Az új szállítások rendszerint ilyen feltételekkel történnek.

## Összefoglaló helyzetkép az energetikában, és az EU-csatlakozás várható hatásai

	Benzin		Földgáz		Villamos energia	
	Liberalizált	Ipari Szabályozott	Háztartási Szabályozott	Erőművi Szabályozott	Ipari Szabályozott	Háztartási Szabályozott
A piac liberalizáltsága	Liberalizált	Szabályozott	Szabályozott	Szabályozott	Szabályozott	Szabályozott
Piacnyitás	Megvolt	2002	2002	2002	2001	2001
Árszint az EU-hoz képest	Hasonló	Hasonló	61%-kal alacsonyabb	Hasonló	10%-kal alacsonyabb	41%-kal alacsonyabb
Árversenyelőny az EU-hoz képest	Nincs	Nincs	Jelentős	Nincs	Csekély	Jelentős
Árversenyhátrány a volt szocialista országokhoz képest	Van	Van	Van	Van	Van	Van
Energiaadók	EU-konform	Nem EU-konform	Nem EU-konform	Nem EU-konform	Nem EU-konform	Nem EU-konform
Adóemelés	Nem lesz	Lesz	Lesz	Lesz	Lesz	Lesz
A piacnyitás hatása az árakra	Nem lesz	Csekély	Jelentős növekedés	Csekély	Csekély	Jelentős növekedés

## Hivatkozások

- European Parliament and Council [1996]: Directive 96/92/EC of the European Parliament and of the Council of 19 December 1996 concerning common rules for the internal market in electricity. ([http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1998/en\\_396L0092.html](http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1998/en_396L0092.html).)
- European Parliament and Council [1998]: Directive 98/30/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 concerning common rules for the internal market in natural gas. ([http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1998/en\\_398L0030.html](http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1998/en_398L0030.html).)
- International Energy Agency [1999]: Energy Prices and Taxes. 3<sup>rd</sup> Quarter.
- International Energy Agency [2000]: Energy Prices and Taxes. 1<sup>st</sup> Quarter.
- Losonczi Miklós [1997]: Az EU egységesülő földgázpiaca és Magyarország mozgástere a csatlakozás kapcsán. 3. Gázkereskedelmi konferencia. Előadások. MONTAN-PRESS, 1997, 43–52. o.
- Magyar Hírlap, 2000. május 5.
- Népszabadság, 1999. március 20.
- Népszabadság, 2000. április 6.

# Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Koreában

BERÉNYI JUDIT

*Korea a gyors gazdaságnövekedésben élen járó ázsiai „kistigrisek” egyikeként az infokommunikáció terén is lépést tart a fejlett ipari országokkal. A kormányzat által kidolgozott modernizációs programok és a vállalatok erőfeszítései következtében rendkívül gyorsan kiépült a fejlett infokommunikációs technológia infrastruktúrája. Számos területen, elsősorban a humán erőforrások terén tanulságos lehet a magyar informatikapolitika számára is a koreai példa.\**

Az infokommunikációs eszközök elterjedtségét tekintve Korea általános gazdasági fejlettségi szintjének megfelelő helyet foglal el az OECD-országok között. Ebben jelentős szerepet játszott – az elektronikai termékek iránti folyamatosan megújuló kereslet mellett – az a tény is, hogy a kormányzat viszonylag hamar felismerte: az infokommunikációs technológia nemcsak eszköz, hanem egy új gazdaságnövekedési impulzussá is válhat. A koreaiak versenyszelleme, utolérési törekvése mind vállalati, mind állami szinten jelentős mozgatója (volt) ennek a folyamatnak.

## A MODERNIZÁCIÓS PROGRAMOK CÉLJA ÉS ESZKÖZRENDSZERE

A koreai gazdaságban – mind a magánszektor tekintve, mind a kormányzati szférában – a kilencvenes évtized elejétől érzékelhető az infokommunikációs eszközök és szolgáltatások használatának ösztönzése, míg átfogó kormányzati tervek – csakúgy, mint számos más OECD-országban – az évtized közepétől készültek.

Az első hivatalos dokumentum a „Telekommunikációs és információs technológia fejlődése előmozdításának alaptörvénye”, amelyet 1996-ban a „Telekommunikáció és az információs technológia fejlesztésének ösztönzési irányelvei” és az ezt konkrét formába öltő éves Akcióterv követett. Ezek az „alapozó” dokumentumok főként a következő fejlődés általános irányait rögzítették, s létrehozták azokat az intézményeket, testületeket, amelyek feladata az infokommunikáció széles körű elterjesztésének irányítása.

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

*Berényi Judit, a KOPINT-DATORG Rt. főmunkatársa.*

1999 áprilisában hozták nyilvánosságra a „Cyber Korea 21” című *kormányprogramot*, amely 2002-ig vázolja fel a tudásalapú társadalom megteremtését megalapozó „víziókat” és cselekvési programot.

Az itt lefektetett célok a következők:

- a koreai információs infrastruktúra (KII = Korea Information Infrastructure) hálózatának kiépítése,

- az információs infrastruktúra segítségével a nemzetközi versenyképesség fokozása,

- az információs infrastruktúra fejlesztésének ösztönzésével új üzletágak létrejötte.

2002-ig el kell érni, hogy az infokommunikációs technológia alapú iparágak GDP-részesedése elérje az OECD szintjét, s Korea a világ 10 legfejlettebb információs gazdaságának egyike legyen.

Az évente kibocsátott *Akcióterv* tartalmazza a minisztériumok és más állami intézmények szintjére lebontott feladatokat. Az Akciótervet 2000-ben 21 szektorra terjesztették ki és kezdték el a megvalósítást.

A vállalati és az állami erőfeszítések az infokommunikációs technológia infrastruktúrájának intenzív kiépítését eredményezték, amit a következő adatok is illusztrálnak.

### Telefon-előfizetők száma (Ezer) \*

	1997	1998	1999	2000
Vezetékes telefonvonalak	20 624	20 480	21 627	23 000
Vezeték nélküli vonalak	14 558	18 912	26 807	30 760
ebből: mobiltelefonok	6 828	13 983	23 442	28 500

\* Korea lakóinak száma: 1995: 44,6 millió,  
1999: 46,9 millió (becsült adat).

### Beruházások (Milliárd won)\*

	1998	1999	2000
Vezetékes telefonvonalak	2733,7	3756,4	3000,1
Mobiltelefonok	2568,7	3720,0	2930,9

\* A won dollárárfolyama: 1998: 1 USD = 1400,5 won; 1999: 1 USD = 1190,3 won. 2000: 1 USD = 1122,7 won.  
*Forrás:* Ministry of Information and Communication (MIC), Press Release, January 10, 2000.

### Vizuális eszközök használata (Ezer)

	1995	1996	1997	1998	1999. november
Kereskedelmi-tv-előfizetők	6693	6024	5854	5552	5606
Internethasználók	366	731	1634	3103	6823

*Forrás:* Telecommunicatons in Korea 1999, MIC, International Cooperation Bureau, December, 1999.

## AZ ÁLLAM SZEREPE AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOM KIALAKULÁSÁNAK BIZTOSÍTÁSÁBAN

### Fejlesztés

A telekommunikáció elterjesztésének bázisa a 2010-ig kiépítendő koreai információs infrastruktúra (KII). Eredetileg 2015-re tervezték, de az 1999. évi Akciótervben felgyorsították a menetrendet. Míg a KII-G-nek (G=Government) nevezett ATM bázisú optikai szálú országos hálózati gerinc fejlesztésénél a telekommunikációs szolgáltatók számára költségvetési pénzeszközöket biztosítanak, a KII-P-t (P=Public) a magán telekommunikációs szolgáltatók építik ki azzal a céllal, hogy a végső felhasználók részére nagy sebességű információs és telekommunikációs szolgáltatást tudjanak nyújtani – felhasználva a KII-G kiépítésekor szerzett tapasztalatokat. A teljes információs szupersztráda kiépítésének költségét 8,67 milliárd dollárra becsülik,<sup>1</sup> ebből 6,67 milliárdot tesz ki a gerinchálózat és a helyi hurkok kiépítése, s 2 milliárdot a helyi hálózatokhoz való digitális kapcsolódás megeremtése.

Az állam az infokommunikációs technológiai szektor K+F tevékenységében az általa kiemelt fontosságú területeken vesz részt, amelyek között érdemes kiemelni a nagy sebességű száloptikaátvitel, a multimédiás szoftver- és tartalomipar, a mobilkommunikáció technológiája, az idősek és hátrányos helyzetűek számára kialakított eszközök fejlesztését.

### Szabályozás

A szabályozás egyik területe a szabványosítás, sztenderdizálás, a jogalkotás. 1995 óta évente felülvizsgálják, melyek azok a törvények és szabályok, amelyek megalkotása (illetve eltörlése/enyhítése) kedvezőbb környezetet teremt az információs társadalom számára. Az éves Akciótervek alapján 1995–1997 között 63 jogszabályt egészítettek ki. Folyamatban van az állami beszerzések „elektronikussá” tételével, az információs források kezelésével, a távoktatással, az egészségügyi informatikával, a földrajzi információs rendszerrel kapcsolatos jogalkotás. Ugyancsak kiemelten kezelik az olyan szabályok megalkotását – mint például a digitális aláírás, a fizetés érvényesítése –, amelyek az elektronikus kereskedelem (e-kereskedelem) elterjedése szempontjából fontosak. Ez utóbbi terén két fontos lépés történt a közelmúltban: a személyiségi jogok tisztelete szempontjából felülvizsgálták a „Számítógép-hálózatok hozzáféréseinek ösztönzésével” kapcsolatos törvényt, hogy az erőszakos és obszcén tartalmak terjesztőit büntetni lehessen, s ezzel összefüggésben bővítették a Telekommunikációs Etikai Bizottság hatáskörét.

### Versenyszabályozás

A telekommunikációs piacon részt vevő vállalatokat három fő csoportra tagolják, s piaca lépésük feltételeit a következőképpen szabályozzák.

A *berendezéstulajdonos szolgáltatók* (például telefonvonalak tulajdonosai és bérbeadói, mobiltelefon-társaságok) számára a piaca lépés engedélyezésére évente két (1-1 hétig tartó) időszakot jelölnek meg. A kérelemhez csatolni kell az üzleti tervet, a K+F hozzájárulás ütemezését. A rendelkezésre álló frekvenciatartomány vizsgálata mellett az üzleti terv elbírálásától (egy hónapot vesz igénybe) is függ az engedély megadása. A bevezetéskor az első öt évre a várható bevételek 3,5–7 százalékában állapították meg

<sup>1</sup> Forrás: Telecommunication in Korea, 1999. MIC.

a koncessziós díjat. 2000-től 2–5 százalékra mérséklük a mobilszolgáltatások ezt a díjat, a vezetékes szolgáltatásokat fokozatosan mérséklük, s 2002-től eltörlük.

A *különleges szolgáltatások* nyújtói – amelyek bérelt vonalakkal dolgoznak (internet-telefon, callback) – számára csak a regisztrálást írják elő, ami egész évben lehetséges. A szükséges dokumentumok: üzleti terv, fogyasztóvédelmi terv. Felülbírálatuk egy hónapot vesz igénybe.

Az ún. *értéktermelő szolgáltatók* (internettartalom-készítők, adatátviteli szolgáltatók, on-line szolgáltatók) számára csak bejelentési kötelezettséget írnak elő, amit egész évben meg lehet tenni, de tőlük is elvárják az üzleti terv és a fogyasztóvédelmi terv benyújtását.

A *külföldi tulajdonlás* engedélyezését illetően az első szolgáltatócsoport esetében 49 százalékra korlátozták a külföldi tőke részvételét, a második csoportnál 2000-ig volt érvényben a 49 százalékos korlátozás, január 1-jétől teljesen megszűnt, míg a harmadik csoport esetében eleve nem határolták be a külföldi vállalatok piacra lépését.

### *Árszabályozás*

Elvileg minden telekommunikációs operátor szolgáltatásának árával kapcsolatban csak bejelentési kötelezettség áll fenn az Információs és Kommunikációs Minisztériumnak (MIC), azonban minisztériumi engedély szükséges azokban az esetekben, amikor az üzletág és annak piaci részesedése meghaladja a minisztériumi utasítás által rögzített határháromszorosát. Az engedély kiadásának felelőse az Információs és Kommunikációs Minisztérium, azonban azt megelőzően – az Árstabilizálási Törvénynek megfelelően – konzultálnia kell a Pénzügy- és a Gazdasági Minisztériummal. A legnagyobb piaci részesedésű vállalatok, s amelyek jövedelemnövekedése az előző évhez képest meghaladja az Információs és Kommunikációs Minisztérium által meghatározott mértéket, állami árszabályozás alá esnek. Jelenleg két vállalat, a helyi telefonszolgáltatásban legnagyobb piaci részesedésű Korea Telecom (KT) és a legnagyobb mobilszolgáltató SK Telecom tartozik e kritérium alá.

### *Összekapcsolódási (interconnection) feltételek*

Az Információs és Kommunikációs Minisztérium utasítást bocsát ki, amely tartalmazza, hogy a szolgáltatók milyen feltételekkel, eljárás alkalmazásával és költség-hozzájárulással kapcsolódhatnak hozzá a berendezéstulajdonos szolgáltatók infrastruktúrájához. Ez utóbbiaknak – amennyiben egy szolgáltatótól ilyen kérés érkezik hozzájuk – 90 napon belül meg kell kötniük a megállapodást, azt az Információs és Kommunikációs Minisztériumhoz az engedélyezés elnyerése érdekében továbbítani kell. Csak speciális okok akadályozhatják meg, hogy egy szolgáltató ne járuljon hozzá egy másik szolgáltató összekapcsolódási igényéhez. Az Információs és Kommunikációs Minisztérium a versenyt megsértő operátorokkal szemben éves bevételük 3 százalékára terjedő büntetést szabhat ki.

A mobilhálózatra érvényes összekapcsolódási kritérium azt rögzítette, hogy a kapcsolódási díjakat költségalapon határozzák meg, azonban ez a gyakorlatban csak 1999 óta érvényesül. Azt megelőzően – mivel nem épült ki a teljes mobilhálózat – a bevétel-alapú elszámolást alkalmazták.

Az Információs és Kommunikációs Minisztérium a vezetékes szolgáltatók versenyztetésével is biztosítani kívánja a fogyasztók számára a szolgáltatások színvonalának és kedvező díjának feltételeit. 1995-ig a KT volt az egyetlen szolgáltató, azonban 1996-tól a Dacom, s 1999-től az Onse Telecom is belépett a piacra. A lakosság számára megteremtették a szolgáltató-előválasztás technikai feltételeit: a megfelelő gombok lenyomásával választani lehet, hogy melyik telefontársaság szolgáltatását kívánja igénybe venni, vagy – hosszabb távon – megállapodást lehet kötni a választott szolgáltatóval, amit bármikor fel lehet bontani.

#### *A szolgáltatás minőségének vizsgálata*

1999-ben az Információs és Kommunikációs Minisztérium létrehozta az ún. Telekommunikációs teljesítmény monitoring rendszert (TPMS), amely kezdetben csak értékeli a szolgáltatók teljesítményét, és erről informálja a lakosságot, azonban már tervezik, hogy az ellenőrzés hatékonyságának növelése érdekében a követelmények be nem tartását szankciókkal büntetik. A *Telekommunikációs teljesítmény monitoring rendszert* az első fázisban a vezetékes szolgáltatókra terjesztik ki, mivel ezek állnak a legtöbb fogyasztóval kapcsolatban, s így gazdasági befolyásuk is a leginkább jelentős. A későbbiekben a többi szolgáltatót is bevonják a rendszerbe. A *Telekommunikációs teljesítmény monitoring rendszert* független ügynökség menedzseli, s a fogyasztói csoportok képviselői is részt vesznek benne.

### AZ INFOKOMMUNIKÁCIÓ ÁLLAMI INTÉZMÉNYRENDSZERE

A legmagasabb rangú testület a miniszterelnök által vezetett, 1996-ban létrehozott „Telekommunikációs és információs technológia fejlesztésének Bizottsága”, amelynek tagjai a minisztériumokból, jogalkotó szervektől delegált vezető tisztviselők. E bizottság munkáját több munkacsoport és tanácsadó testület segíti, ez utóbbiakban a kormányzati szférán kívüli szakértők is részt vesznek.

A funkcionális irányításban az Információs és Kommunikációs Minisztérium szerepe az elsődleges. Felelős a következőkért:

- mindenféle információs és kommunikációs ügyért, ideértve természetesen a postai szolgáltatásokat is,
- az ipari termelés és az infokommunikációs technológiával összefüggő K+F adatok gyűjtésért és elemzéséért, a szabványok kialakításáért,
- a nemzetközi együttműködésért,
- a vállalatok piacra jutása, a tulajdoni keretfeltételek kialakításáért, az intézkedések meghozataláért, a szolgáltatók közötti licenckapcsolatok és fúziók ellenőrzéséért,
- a versenyszabályok kialakításáért,
- a szűkös nemzeti telekommunikációs erőforrások (például a telekommunikációs hálózatok, hívószámok) elosztásáért.

A Koreai Kommunikációs Bizottságot (*Korea Communication Commission*=KCC) 1992-ben hozták létre, elsősorban azzal a céllal, hogy felügyelje a versenyszabályok betartását, s rendezze a telekommunikációs szolgáltatók és a szolgáltatók és fogyasztók közötti vitákat.



Számos globális és regionális szervezet (OECD, International Telecommunications Union – ITU, APEC, Asia-Pacific Telecommunity – APT, INTELSAT, INMARSAT) munkacsoportjaiban vesz részt aktívan Korea. Az ITU keretén belül a fő hangsúlyt a különböző nemzetközi sztenderdek kimunkálásával kapcsolatos munkacsoportokba való bekapcsolódása jelenti. A nemzetközi kapcsolatoknak fontos része, hogy a Korea és Japán közti APII (Asia-Pacific Information Infrastructure) szakasz kiépítését követően a következő fejlesztés a Korea és Szingapúr közötti szakasz. Korea mint az egyik legfejlettebb kelet-ázsiai ország be kíván kapcsolódni a fejlődő országokban történő infokommunikációs technológia terjesztésébe s a szakemberképzésbe.

### MIT KAPNAK A GAZDASÁG FŐBB SZEREPLŐI AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOMTÓL?

#### A kormányzati munka modernizációja

A kilencvenes évtizedben 6,92 ezer milliárd wont fordítottak az államigazgatási digitalizációra. A cél a központi és a helyi kormányzati szervek összekapcsolása, amelyet az ún. Információs kapcsolatközponton keresztül valósítanak meg. Az államigazgatásban azt a célt jelölték ki, hogy minden köztisztviselőnek saját használatú PC-je és saját e-mailje legyen 2000-re. 1998 óta minden közhivatalban egy ún. *Információs Főfelügyelő* tevékenykedik, akinek a feladata az adott intézményben az infokommunikációs technológiahasználat és a -fejlesztések koordinálása. A Főfelügyelők Bizottságában rendszeresen konzultálnak és tapasztalatokat cserélnek az egyes területek összehangolt infokommunikációs együttműködése érdekében.

Az elektronikus kormányzat a lakosság számára nyújtott információkban és szolgáltatásokban is egyre inkább megjelenik. Az eddig nyomtatott formában nyilvánosságra hozott statisztikákat és kormányzati dokumentumokat 1997 óta az interneten keresztül is fokozatosan elérhetővé tették, 1998 óta valamennyi minisztérium honlapját összekapcsolták a központi kormányzatéval. Lehetővé tették a katonai szolgálat nyilvántartásának elektronikus publikálását. A lakosságnak az elektronikus információkhoz történő hozzájutása, a szolgáltatások igénybevétele érdekében 2000-től forgalmas helyeken (posta, vasút- és metróállomások) mindenki számára hozzáférhető irodákat létesítenek, ahonnan a közigazgatási szolgáltatásokat igénybe lehet venni. Le lehet hívni az elektronikus rendelkezésre álló mintegy 4500 féle formanyomtatványt, űrlapot és egyéb, korábban papíron elérhető közigazgatási iratot, és a terminálokon megtörténhet az ügyintézés. A cél az, hogy ún. *egyállomásos, 24 órán keresztül rendelkezésre álló* („one stop – non-stop”) terminálokat hozzanak létre, ahonnan mindenféle közigazgatási jellelű ügyintézés lebonyolítható.

#### *Informatika a vállalatok és az államigazgatás közötti kapcsolatban*

Az egyik legfontosabb kormányzati eszköz a vállalatok infokommunikációs technológiai fejlődésének ösztönzésében, hogy a *közbeszerzéseket* az EDI (electronic data interchange) rendszeren keresztül működtetik. Ezt a rendszert 1998 óta a katonai beszerzésekre, az állami vállalatok vásárlásaira és a közületi építési beruházásokra terjesztették ki. A továbbfejlesztést az iparspecifikus CALS (computer aided logistic

support) bevezetése jelenti: 2001-ig a nyolc legjelentősebb iparágban fogják alkalmazni a közbeszerzéseknél, s mind a nagyvállalatokat, mind a beszállító kis- és közepes vállalatokat bekapcsolják a rendszerbe.

## Oktatás, képzés, kommunikáció

Az infokommunikációs technológia elterjesztése az oktatás minden szintjén kiemelt hangsúlyt kap.

1. Az *iskolai alap- és középfokú* oktatásban az első lépés az eszközellátás és a hálózatfejlesztés. A „Telecommunication in Korea 1999” című, az Információs és Kommunikációs Minisztérium által kiadott jelentés szerint a cél az, hogy 2000-re minden iskolának legalább két számítógép-központja legyen (1998-ban 142 000, 2000-ben 158 000 gépet juttattak el az állami iskolákba), s 2002-re valamennyi iskolának legyen internetkapcsolata. 1998-ban a tanárok 25 százalékát részesítették számítástechnikai és internethasználati képzésben. Az infokommunikációs technológia oktatása mintegy tízmillió diákra terjed ki. Az Informatizálás Ösztönzési Alapból 1998-ban 121 milliárd wont fordítottak az iskolai számítástechnikai eszközellátás fejlesztésére, amelyből mind alap-, mind középfokú és szakiskolák is részesedtek. 1998-ban létrehozták az Információs és Kommunikációs Egyetemet.

2. Felismerve annak fontosságát, hogy a lakosság valamennyi rétege számára meg kell teremteni az infokommunikációs technológiai alpműveltséghez való hozzájutást, több újszerű intézkedést hoztak:

- a mintegy 900 ezer fős állami hivatalnoki gárda infokommunikációs képzésének gyorsítását,

- a mintegy 600 ezres sorkatonai állomány számítástechnikai oktatásban részesítését,

- az infokommunikációs technológia oktatásának és az angolnyelv-tanulásnak az összekapcsolását, amit az internet alapvetően angol nyelvű információi indokolnak,

- az infokommunikációs technológiát oktató magánintézmények számára adókedvezmények biztosítását,

- az alacsony jövedelmű rétegek számára ingyenes infokommunikációs technológiai oktatás lehetővé tételét,

- az egyetemi felvételnél (a nyelvvizsgákhoz hasonlóan) az infokommunikációs technológiai képzettséget bizonyító okmányok elismerését.

3. Nem csupán az iskolarendszeren keresztül, hanem a távoktatás kiterjesztésével kívánják a lakosság minél szélesebb körét bevonni az infokommunikációs technológia használatának elsajátításába és fejlesztésébe, ami az ún. „életen keresztül tartó tanulási rendszer” részét képezi. Talán számunkra mosolyogtatónak tűnik, hogy elindítottak egy mozgalmat, az „Új tudású dolgozó” elnevezéssel. Meghirdetik, hogy az egyes ágazatokban milyen új (infokommunikációs technológiával összefüggő) tudást hasznosító munkahelyeket teremtenek, s ezáltal népszerűsíteni kívánják az ismeretek megszerzését. 1998–2000 között 440 ezerre becsülték azt az új munkaerő-létszámot, amire az informatikai és kommunikációs ipar terén szükség volt.

4. Ide kapcsolhatók azok az akciók is, amelyek arra irányulnak, hogy a tömegkommunikációban hasznosítsák az infokommunikációs eszközöket:

- belföldön azzal a céllal, hogy népszerűvé tegyék a lakosság körében az infokommunikációs technológia használatát,

- a külvilág felé az országot bemutassák, kultúrájáról és gazdaságáról egyaránt informáljanak.

A hazai közönség tájékoztatását, az információs társadalom előnyeinek hazai népszerűsítését szolgálja az 1998-ban létrehozott *Koreai Információs Társadalom Fóruma*, amely június hónapot minden évben „információs hónapnak” elnevezve különböző rendezvényeket szervez. A publicitást mindenféle hagyományos és korszerű média igénybevételével biztosítják, s közösségekhez, hátrányos helyzetű egyénekhez eljuttatnak infokommunikációs technológiai eszközöket, szoftvereket. Azzal is a lakosság érdeklődésének felkeltését és kielégítését kívánják szolgálni, hogy egy nagy teljesítményű infokommunikációs technológiai terv keretében belül megalkotják az ún. „*Tudás és Információ Tárházát*”, amelyben összekapcsolják az államigazgatásból és a magánszférából származó valamennyi digitalizált információt, s ezt az interneten keresztül mindenki számára hozzáférhetővé teszik. Az adatbázis létrehozására egy ügynökséget állítanak fel, amelyben az átmenetileg munka nélküli diplomásokat kívánják foglalkoztatni. A tartalom megfelelő kialakítása a minden kormányzati intézményben kijelölésre kerülő ún. „tudásfelelős” munkaköre lesz, aki koordinálja az adott helyen keletkező információk összegyűjtését és eljuttatását a „Tárház”-ba. E munkának egyik leágazása, hogy az országgal kapcsolatos legfontosabb kulturális, turisztikai információkat *angol nyelvű adatbázisba* gyűjtve, az interneten keresztül a külföld felé irányuló *ország-PR* legfontosabb eszközévé kívánják tenni.

### **Kisvállalatok és az infokommunikációs technológia**

Az infokommunikációs technológiai ágazatban befektető kis- és középvállalatok számára 1998 óta az állam kísérleti inkubátorhálózatot alakít ki. Az ún. Software Support Center hálózat célja az, hogy a kezdő vállalkozások számára irodát, berendezéshasználatot biztosítson és hozzásegítse üzleti információkhoz. 1998 végéig 14 központban csaknem 200 vállalkozás számára nyújtottak az induláshoz szükséges infrastruktúrát. A kis- és középvállalatok K+F tevékenységéhez költségvetési forrásokból 1997-ben 340, 1998-ban 446 milliárd wonnal járultak hozzá. Állami támogatással kockázattőke-inkubátorokat az egyetemek vonzáskörében is létesítenek, ahol az egyes vállalkozásokat a költségek mérséklése céljából közös beruházásokra ösztönzik.

Az infokommunikációs szektorban számos területen versenyképesek lehetnek a kisvállalkozások, ahol a tudás és az eredeti ötlet viszonylag kis tőkebefektetéssel is párosulhat. Ilyen például az ún. tartalomipar, a szoftverkészítés, az oktatás.

Koreában arra is törekednek, hogy a kis- és közepes vállalatoknak is juttassanak *állami megrendeléseket*, így a közigazgatás számára készített operációs programok, karbantartások egy részének menedzselésével általában közepes méretű magánvállalatokat bíznak meg (outsourcing).

A kisvállalkozások támogatása szorosan összefügg a felnőttoktatás fejlesztésével, valamint a foglalkoztatás és a munkahelyteremtés bővítésével. A kormány ösztönzi, hogy a *női munkaerőt* kiemelten vonják be az infokommunikációs technológiai képzésbe, mert ezáltal egy jelentős, eddig kívül maradt réteg részt vehet jó néhány infokommunikációval összefüggő tevékenységben, legfőképp a széles értelemben vett tartalomipar és tartalomszolgáltatás terén.

### **Az e-kereskedelem**

Az e-kereskedelem széles körű elterjedésének alapfeltétele a szolgáltatók és a fogyasztók közötti bizalom biztosításához szükséges szabályozás kialakítása, amiben az állami és magánintézmények együtt vesznek részt. 1998 végén született meg az *Elektronikus Kereskedelem Törvénye* és a *Digitális Aláírás Törvénye*. 1999-ben kísérleti

szinten, meghatározott területeken bevezették az elektronikus fizetést lehetővé tevő kártyák használatát. A minőségbiztosítást szolgálja, hogy létrehoztak egy minőségitanúsítvány-rendszert, amely osztályozza az internetüzleteket, s ezáltal nemcsak az árut termelő-kínáló nagyvállalatok, hanem a különlegességekre specializálódott kis- és középvállalatok is versenyképesé válhatnak. A biztonságos e-kereskedelem Korea számára egyrészt a hazai fogyasztás fellendítésének új csatornájaként fontos, ugyanakkor az angol nyelvű árulista kialakításával az *export* számára is új lehetőséget teremt.

## AZ INFOKOMMUNIKÁCIÓ FINANSZÍROZÁSA

Az előzőekben már említettük, hogy különböző időszakokban, egy-egy területen mekkora összeggel járult hozzá a koreai állam az infokommunikáció fejlesztéséhez. A legnagyobb összeg az államigazgatás digitalizációjára a kilencvenes évtizedben fordított 6,92 ezer milliárd won, ami – a meglehetősen nagy leértékelést is figyelembe véve – mintegy 730 millió dollárral egyenértékű.

A 2000-re szóló *Akcióterv* szerint a kormány ebben az évben infokommunikáció fejlesztésére 2,25<sup>2</sup> ezer milliárd wont ruházott be, ami az előző évi keret csaknem kétszerese.<sup>3</sup> A nagyságrend illusztrálására ezt a fejlesztési keretet érdemes összevetni a legutolsó rendelkezésre álló, 1998/99-es teljes költségvetési kiadással, ami 82,315 ezer milliárd wont tett ki, s ebből a közületi kiadások 11,9 ezer milliárdot.

A közvetlenül megfogható költségvetési kiadásokon kívül az állam sokkal inkább közvetetten, adókedvezményekkel és preferenciális hitelekkel támogatja az infokommunikáció terjedését a magánszektorban, a direktfinanszírozásban az „össztársadalmi érdekeket” megtestesítő szférákra koncentrálnak (államigazgatás-lakosság kapcsolatrendszerre, oktatás, hazai és külföld felé történő kommunikálás), ahol a versenyszféra érdekeltége nem jelenik meg.

## VANNAK-E SZÁMUNKRA IS ÉRVÉNYES TANULSÁGOK?

A koreai példából két fő területet érdemes kiemelni:

Azokat a módszereket, amelyekkel a lakosság lehető legszélesebb körét kívánják az információs társadalom részesévé tenni mind a rendelkezésre álló információs bázis, mind az ahhoz való hozzáférés lehetőségeinek fejlesztésével (a nyilvános helyeken létesített terminálok felállításával). Érdemes kiemelni, hogy milyen figyelmet fordítanak az oktatásra, s itt két ötletet tartunk nálunk is jól hasznosíthatónak: az infokommunikációs technológiai tudás és az angol nyelvtanulás összekapcsolását, valamint a katonai szolgálat időszakának felhasználását a sorkatonák infokommunikációs technológiai oktatására. Ezzel az ország legkülönbözőbb vidékeiről érkező fiatal generációt (munkaerőt) lehet koncentráltan infokommunikációs tudásban részesíteni, akik az ismereteknek saját maguk számára történő hasznosítása mellett továbbvivői is lehetnek e tudásnak.

– Az állam és a kis- és középvállalatok támogatásának módszereit, eszközeit: az inkubátor-házak hálózatát, az egyetemi vállalkozások ösztönzését, s nem utolsósorban a kis- és középvállalatoknak biztosított állami megrendeléseket, az egyes információszerzési tevékenységeknek outsourcinggal történő megoldását.

<sup>2</sup> Az OECD prognózisa szerint az átlagárfolyam 2000-ben 1USD = 1204,6 won (OECD Economic Outlook, December 1999).

<sup>3</sup> MIC, Briefing, 1999. Szeptember 16.

## Irodalomjegyzék

- CYBER KOREA 21. Korea's Vision for a Knowledge-Based Information Society Ministry of Information and Communication Republic of Korea,. March, 1999.
- Information and Communication in the Republic of Korea. White Paper, 1998.
- Information and Communication Policy Statement for the Realization of an Information Society. The MIC Official Gazette, March, 2000 .
- International Financial Statistics. March 2000.
- Introducing to Foreign Direct Investment System. Korea Trade-Investment Promotion Agency.
- MIC Briefing September 16. 1999.
- Ministry of Information and Communication (MIC), Press Release, January 10, 2000.
- OECD, ADB database and IDC data. March, 1999.
- OECD Information Technology 2000. Paris, March, 2000.
- R&D Grants Supported and its Outcome. Institute of Information Technology Assessment, 1999.
- Telecommunications in Korea 1999. MIC International Cooperation Bureau, December, 1999.

## „Új tigrisek”: Malajzia és Thaiföld

IFJ. SIMON GYÖRGY

*Az ázsiai és csendes-óceáni térségben napjainkban a világgazdaság egy új centruma van kialakulóban. A dinamikus ázsiai gazdaságok az utóbbi évtizedek folyamán kimagasló eredményeket értek el az elmaradottság leküzdése terén, és olyan ipari potenciált alakítottak ki, amely lehetővé teszi, hogy a világpiacon Japán, az Európai Unió és az Egyesült Államok versenytársaiként jelenjenek meg. Az újonnan iparosodó ázsiai országok közül a négy „kistigris”: Dél-Korea, Tajvan, Szingapúr és Hongkong jutott a legtovább a Nyugathoz való felzárkózás útján. Rajtuk kívül azonban létrejött a feltörekvő gazdaságok egy másik, „új tigriseknek” nevezett csoportja is, amelybe Malajziát, Thaiföldet, Indonéziát és a Fülöp-szigeteket sorolják. Ebben az országcsoportban a legsikeresebb növekedési és átalakulási stratégiát Malajzia és Thaiföld valósította meg. A szerző ennek figyelembevételével vizsgálja e két délkelet-ázsiai ország gazdaságpolitikájának és gazdasági fejlődésének főbb sajátosságait, külön hangsúlyt helyezve a külkereskedelem alakulásában megfigyelhető tendenciákra.*

### Bevezető

Az ENSZ és más nemzetközi szervezetek számos fejlesztési és segélyezési programja ellenére az elmúlt három-négy évtizedben a harmadik világban – a Kőolaj-exportáló Országok Szervezete, az OPEC tagállamait leszámítva – a Nyugat fejlettségi színvonalát csak egyes ázsiai országok tudták megközelíteni. Ezek az újonnan iparosodó országok a felzárkózásban legtovább jutott távol-keleti „kistigrisek” (Dél-Korea, Tajvan, Szingapúr és Hongkong) és a délkelet-ázsiai „új tigrisek” (Malajzia, Thaiföld, Indonézia, Fülöp-szigetek) csoportjára oszthatók.<sup>1</sup> Az utóbbiak közül a legkiemelkedőbb eredményeket a társadalmi-gazdasági átalakulás terén Malajzia és Thaiföld érte el, amelyek fontos szerepet játszanak a régió integrációs szervezetében, az ASEAN-ban is.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> A nemzetközi szakirodalomban ezen kívül használják még a „magas teljesítményű ázsiai gazdaságok” (high-performing Asian economies) kifejezést is. Ebbe a kategóriába Japánt, Dél-Koreát, Tajvant, Hongkongot, Szingapúrt, Malajziát, Thaiföldet és Indonéziát szokták sorolni. (Lásd pl.: The World Bank, 1993.)

<sup>2</sup> A Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetségét (ASEAN) 1967-ben a Fülöp-szigetek, Indonézia, Malajzia, Szingapúr és Thaiföld alapította. A szervezethez 1984-ben csatlakozott Brunei, 1995-ben Vietnam, 1997-ben Laosz és Mianmar (Burma), 1999-ben pedig Kambodzsa. Az ASEAN 1998. decemberi csúcscrtekezletén megállapodás jött létre arról, hogy a tagországok 2002-re szabad kereskedelmi övezetet (AFTA) fognak kialakítani. (IMF, 1999a, 26. o.)

Ezek az országok gazdaságfejlesztési stratégiájukban Dél-Koreához hasonlóan többé-kevésbé a japán modellt követték. (Lásd: *Collins – Bosworth*, 1996.)

Jelen cikk középpontjában a malajziai és thaiföldi gazdaság modernizációjának elemzése áll. Ennek keretében vizsgáljuk a gazdaságpolitika és gazdasági fejlődés meghatározó jellemvonásait, különös tekintettel a külkereskedelem alakulására. A gazdasági fejlődéssel kapcsolatban a figyelmet két fő kérdésre összpontosítjuk: 1. milyen főbb eredményeket ért el a malajziai és thaiföldi gazdaság az elmúlt évtizedekben; 2. milyen tényezők tették lehetővé ezeket az eredményeket.

## Gazdaságpolitikai kérdések

**Malajzia.** A Maláj Föderációt 1948-ban Nagy-Britannia védnöksége alatt hozták létre, 1957-ben nyerte el függetlenségét. 1963-ban Sabah, Sarawak és Szingapúr csatlakozásával megalakult a Malajziai Államszövetség. Szingapúr azonban 1965-ben kilépett belőle és független köztársaság lett.

Malajzia társadalmi-gazdasági fejlődésének egyik meghatározó tényezője a lakosság etnikai összetétele. 1997-ben az ország 21,7 milliós népességének 61,7 százaléka maláj, 29,7 százaléka kínai, 8,1 százaléka indiai volt, 0,5 százaléka pedig az „egyéb” kategóriába tartozott. (MTI, 2000, 419. o.)

A brit gyarmati uralom idején, 1955-ben megindított földreform viszonylag kis agrárnépességet érintett. Ugyanakkor a mezőgazdasági fejlesztési programok révén új, magas hozamú gabonafajtákat, illetve korszerű művelési módokat kívántak elterjeszteni. A mezőgazdasági projektek irányítására és az őstermelőknek nyújtott szakmai tanácsadás érdekében Malajziában a hatvanas évek második felében kiterjedt állami intézményrendszert hoztak létre. Ezen kívül a prekapitalista formák által dominált mezőgazdaság gondjain a termőterület bővítésével is próbáltak enyhíteni. A függetlenség elnyerése után a szövetségi kormány az importhelyettesítő iparfejlesztés mellett döntött, melynek megvalósítása 1958-ban, a Pioneer Industries Ordinance Act, vagyis az „üttörő iparágakra” vonatkozó törvény elfogadásával vette kezdetét. E törvény alapján meghatározták a fejleszteni kívánt iparágakat (textilipar, bőrfeldolgozó ipar stb.), majd felemelték az általuk kibocsátott termékek vámtételeit. Egyes termékek behozatali tilalmi listára kerültek.

A hatvanas évek gazdaságpolitikáját aktív állami intervenció jellemezte. 1966-ban elkezdődött a gazdasági tervezés, s az első malajziai ötéves tervet 1966–1970 között hajtották végre. 1967-ben létrehozták a Malajziai Iparfejlesztési Hivatalt (MIDA), amely a miniszterelnökség alá rendelt központi tervező szervvel, a Gazdasági Tervezési Igazgatósággal (EPU) együtt osztozott a gazdaságfejlesztési tervek kidolgozásának felelősségében. Az EPU hatásköre az egész nemzetgazdaságra kiterjedt, a MIDA az ipar tervezéséért volt felelős. A hetvenes évek elején Malajziában ágazati minisztériumok jöttek létre. A Mezőgazdasági Minisztérium mellett ekkor alakult meg az Energiaügyi és Távközlési Minisztérium, a Bányászati Minisztérium és a Közlekedési Minisztérium. (*Árva*, 1990, 74–78., 95–96., 99–100. o.)

Az állami szektornak fontos szerepe volt a pénzügyek területén is. A központi bank, az 1958-ban alapított *Bank Negara* mellett a hatvanas, hetvenes évek folyamán számos szakosodott állami bankot hoztak létre. Így például a mezőgazdaságnak nyújtandó kedvezményes hitelek folyósítására létrehozták a Mezőgazdasági Minisztériumnak alárendelt Malajziai Mezőgazdasági Bankot. Az importhelyettesítő iparosodás ki- fulladásával a hatvanas évek végén egy-egy esetben a magas védővámok és behozatali kvóták mellett már kezdtek megjelenni az exportösztönzés eszközei is. Így az 1968-as Beruházásösztönzési Törvény (Investment Incentives Act) adó- és vámked-

vezményekben részesítette azokat az ágazatokat, amelyek hozzájárultak az export diverzifikálásához, illetve volumenének gyors bővüléséhez. A kivitel ösztönzése érdekében igyekeztek kedvező feltételeket teremteni az olyan külföldi működőtkebefektetések számára, amelyek növelték a feldolgozóipar exportkapacitását. (Árva, 1990, 80–81., 94–95., 102–104. o.)

Az 1969-es etnikai zavargásokat követően, melyek kirobbanását az idézte elő, hogy a malájok féltették politikai vezető szerepüket a tehetősebb kínai közösséggel szemben, a legnagyobb kormánypart, az Egyesült Maláj Nemzeti Szervezet (UMNO) 1970-ben Új Gazdaságpolitika (NEP) elnevezésű programot fogadott el, melynek célja a szegénység leküzdése, a malájok anyagi jólétének és gazdasági befolyásának növelése, a maláj vállalkozói osztály létrehozása volt. E program végrehajtása során a kormányzat a malájoknak kedvező etnikai preferenciákat igyekezett érvényesíteni a foglalkoztatási politika és az oktatás terén. A maláj etnikum gazdasági térnyerésének biztosítását szolgálta a hetvenes években a mezőgazdaságnak nyújtott állami fejlesztési támogatás jelentős része is. (Árva, 1990, 87–88., 96., 98. o.; *Nesadurai*, 1998, 14–15. o.)

A malájok számára a nemzetgazdaságban a kilencvenes évek elejére 30 százalékos tulajdonrészt kívántak biztosítani. Ezt a célkitűzést azonban nem sikerült realizálni, mivel 1970 és 1990 között a vállalati szektor részvénytőkéjében a maláj tulajdon aránya 2,4 százalékról csupán 19,2 százalékra, a kínai, indiai és egyéb hazai tulajdonosoké 34,6 százalékról 46,8 százalékra emelkedett, a külföldi befektetőké pedig 63,0 százalékról 34,0 százalékra csökkent. (Árva, 1990, 96–97., 140. o.; IMF, 1999b, 74–75. o.)

A hetvenes években, amikor sor került a külföldi, főleg brit tulajdonú kaucsukültetvények és ónbányák államosítására, a maláj gazdasági nacionalizmus és az exportorientált fejlesztés közti ellentmondást a maláj politikai elit és a kínai vállalkozók „történelmi kompromisszumával” hidalták át, amely az 1970-től 1990-ig terjedő időszakra szóló távlati tervben jutott kifejezésre. Ez a terv a malajziai gazdaságot a helyi kínai és a külföldi tőke bevonásával exportorientáltan fejlesztendő feldolgozóiparra, valamint a maláj dominanciájú bányászatra és mezőgazdaságra osztotta. Az iparosítás előmozdítása és a maláj közösség gazdasági befolyásának növelése érdekében a malajziai kormány az állami mellett nagy jelentőséget tulajdonított a magánszektor fejlesztésének. Az 1975-ös Ipari Koordinációs Törvény (Industrial Coordination Act) az iparüzési engedélyek kiadását a NEP által előírt tulajdonarányokhoz való igazodástól tette függővé. (Árva, 1990, 97–99., 140. o.; IMF, 1999b, 74–75. o.)

Malajziában a hetvenes években komoly erőfeszítéseket tettek a piacgazdasági viszonyok fejlesztése érdekében. 1973-ban megalapították a Kuala Lumpur-i tőzsdét. A mezőgazdaságban folytatták a korábban elkezdett fejlesztési programokat, s olyan termelési eljárásokat honosítottak meg, amelyek jelentős hozamnövekedést eredményeztek. Ugyanakkor a hatóságok olyan piaci intervenciók mechanizmusok kialakítására törekedtek, amelyek biztosították a termelők számára az árak stabilitását. Míg az állami pénzügyi vállalatok nagy részét már a hatvanas években létrehozták, addig az állami nem pénzügyi vállalatok, amelyek mint részvénytársaságok működtek, csak a hetvenes évek második felében kezdtek nagyobb számban megjelenni, elsősorban a bányászat, továbbá a mezőgazdasági nyerstermékek feldolgozása terén. A két olajárrobbanás nem okozott nagy megrázkódtatást Malajziában, mivel a hetvenes évek elején megkezdődött az ország nyugati részében feltárt kőolaj és földgáz kitermelése. Sőt, a kőolajexport kedvező hatást gyakorolt a cserearányok alakulására. (Árva, 1990, 100–104., 106., 108., 127. o.; UN, 1997, 41. o.)

A hetvenes években sor került az állami beruházások első nagy hullámára, mindelelőtt az élelmiszeripar területén. Az évtized második felében a védővámrendszer fokozatos leépítésével a malajziai gazdaságpolitikában egyre inkább a feldolgozóipar



exportorientált fejlesztése kapott hangsúlyt. A nyolcvanas évek elején azonban a növekvő külföldi adósságok, az ország legfontosabb exporttermékeit jelentő nyersanyagok, elsősorban az ón és kaucsuk világpiaci árának csökkenése, a fokozódó állami intervenció és az állami vállalatok szerepének további növelése súlyos gazdasági válság kialakulásához vezetett. Az export romló versenyképességén a malajziai kormány úgy próbált javítani, hogy *Pak Csong Hi* dél-koreai elnök előző évtizedben követett gazdaságpolitikájához hasonlóan<sup>3</sup> nagy állami beruházások révén kívánta megteremteni a feldolgozóiparból hiányzó főleg nehézipari kapacitásokat. Az újonnan létrehozott nehézipari üzemek termékeit azonban külföldön nehezen tudták gazdaságosan értékesíteni, mivel a térség országaiban a japán és dél-koreai vállalatok uralták a piacot. Noha a malajziai állami vállalatok nagyfokú önállóságot élveztek, nem dolgoztak ki egyértelmű rendszert hatékonyságuk értékelésére. A hatékonyságot rontó tényező volt továbbá az is, hogy a kormányzat rendszerint maláj vállalatvezetőket nevezett ki, akik rosszabb menedzserek és kevésbé hatékony üzletemberek voltak, mint a versenyszféra kínai vállalkozói. Ily módon Malajziában a nyolcvanas évek közepére viszonylag nagy és csak kevésbé hatékony állami szektor alakult ki. (*Árva*, 1990, 94., 138., 141–142., 145–146., 148–149. o.; IMF, 1999b, 31. o.; UN, 1997, 29–31. o.)

Az ENSZ iparfejlesztési szervezete, az UNIDO tanácsadói segítségével a MIDA szakértői 1984-ben kidolgoztak egy hosszú távú iparfejlesztési tervet, amelyben javasolták, hogy a feldolgozóipar fejlesztésében a magánszektor jóval nagyobb szerepet kapjon. Az 1986-tól 1995-ig terjedő időszakra meghatározták azokat a gazdaságpolitikai intézkedéseket, amelyek a feldolgozóipar hatékonyabb és versenyképesebb működésére irányultak. Ezek végrehajtása során a nehéziparral szemben a hazai nyersanyagokat feldolgozó iparágakat és az elektronikai ipart fejlesztették kiemelten. Mérsékelték az állami beavatkozást, és elsősorban a külföldi magánberuházásokat ösztönözték, amelyeket igyekeztek az exportáló ágazatokba terelni. Sőt, mi több, szabad ipari és kereskedelmi övezeteket alakítottak ki, ahol a külföldi befektetők vámmentességet élveztek, exporttevékenység folytatása esetén pedig adókedvezményekben is részesültek. Az 1985-ös Ipari Koordinációs Törvény lehetővé tette, hogy a malajziai vállalatok a korábbinál nagyobb arányban kerülhessenek külföldi tulajdonba.<sup>4</sup>

Az ugyancsak 1985-ben elfogadott új beruházási törvény jelentősen megkönnyítette a társaságok cégbírósági bejegyzését, és csökkentette a külföldi tulajdonrész engedélyezésével kapcsolatos adminisztratív formákat. Az ötödik ötéves tervben (1986–1990) ajánlásokat fogalmaztak meg az állami vállalatok magánosítására, az állam gazdasági beavatkozásának mérséklésére, az importhelyettesítő gazdaságpolitika maradványainak felszámolására és az exportorientáció még határozottabb érvényesítésére. Az állami vállalatok és bankok magánkézbe adásának elősegítése érdekében 1987-ben általános privatizációs tervet dolgoztak ki.

A nyolcvanas évek közepén a magángazdaság súlyának növelése érdekében csökkentették az állami fejlesztési beruházásokat, fennmaradó részüket elsősorban az exportiparágak fejlesztésére fordították. Ugyanakkor megkezdődött a külkereskedelmi és devizarendszer fokozatos liberalizálása, amely főként az export élénkítését célozta. A hosszú távú iparfejlesztési terv ajánlásainak megfelelően elhatározták a behozatali kvóták és importtilalmi listák fokozatos felszámolását, a vámtételek csökkentését. A nyolcvanas évek végén kezdetét vette a pénzügyi rendszer deregulációja, melynek

<sup>3</sup> Lásd: *ifj. Simon* [2000] 362. o.

<sup>4</sup> Az 1985-ös törvény alapján például 100 százalékos külföldi tulajdonban lehetett már az a vállalat is, amely értékesítésének legalább 50 százalékát exportálta, míg a korábbi szabályozás 80 százalékos exporthányadot követelt meg. (*Árva*, 1990, 166. o.)

során fokozatosan liberalizálták a kamatlábakat, enyhítették a hite ellenőrzést, továbbá a versenyképesség és hatékonyság növelésére irányuló intézkedéseket fogyanatosítottak. 1989-ben törvényt fogadtak el a bankok és pénzügyintézetek irányításáról, amely jelentősen kiszélesítette a felügyelő testületek hatáskörét. A kilencvenes években a pénzügyek és a külgazdasági kapcsolatok területén további reformokat hajtottak végre. Az értékpapírpiac felügyeletét 1993-ban külön tőzsdebizottságra bízta, s ugyanebben az évben létrehozta az exporttörököt segítő Malajziai Kereskedelem-fejlesztési Vállalatot (MATRADE) is. (*Agarwal és szerzőtársai*, 1995, 6–7. o.; *Árva*, 1990, 149–150., 165–169. o.; IMF, 1999b, 6, 31. o.; UN, 1997, 41–42. o.)

1991-ben a NEP-et az etnikai preferenciákat kevésbé hangsúlyozó Nemzeti Fejlesztési Politika (NDP) váltotta fel. A maláj vállalkozói osztály kialakítása azonban a kilencvenes évek gazdaságpolitikájának is alapvető célkitűzése maradt. Ezt a célkitűzést elsősorban az infrastrukturális projektekre nagy hangsúlyt helyező privatizációs program<sup>5</sup> végrehajtása keretében, politikailag befolyásolt zárt tenderek révén igyekeztek megvalósítani, melyekből a maláj elittel kapcsolatban álló kínaiak és indiaiak szűk rétege is hasznot tudott húzni. Az ily módon létrejött új malajziai vállalatok, konglomerátumok, amelyek a globalizálódó világ gazdaságában a nagy multinacionális cégekkel szemben is versenyképesnek bizonyultak, az 1981 júliusa óta hivatalban levő Mahathir-kormány gazdasági nacionalizmusának alappillérvé váltak. A malajziai konglomerátumok terjeszkedését az is elősegítette, hogy a nyolcvanas évek második felétől a hazai bankoknál és az értékpapírpiacra, valamint nemzetközi kölcsönök révén olcsó tőkéhez tudtak hozzájutni. (*Nesadurai*, 1998, 15. o.)

A malajziai kormány a gazdaságfejlesztést általában a piaci tényezők figyelembevételével közelítette meg, s a tőkemozgás liberalizálása mellett szállt síkra. Az 1997 júliusában kirobbant ázsiai válság leküzdésére a Mahathir-kormány saját kiigazítási stratégiát dolgozott ki. E stratégia végrehajtása azonban nem járt azonnali sikerrel.<sup>6</sup> 1998 júliusában a központi bank magas kamatlábakat fenntartó politikáját laza monetáris politika váltotta fel, ami a likvid eszközök drámai növekedéséhez vezetett. A kormány ugyanakkor lehetővé tette, hogy a nem rentábilis maláj vállalatok részvényeit nemcsak a helyi kínaiak és indiaiak, hanem a külföldi befektetők is megvásárolhassák. 1998 szeptemberében állami ellenőrzés alá vonták a hazai tőke- és devizapiacot, 1999 februárjában pedig a külföldi befektetők részére profitkiviteli illetéket vezettek be. A hagyományosan szigorú fiskális politika, a belső és külső adósságok ésszerű menedzselése, a pénzügyi és vállalati szektor hatékony szabályozása sokat segített a válság következményeinek enyhítésében. Válságellenes tervének végrehajtása keretében a kormányzat komoly figyelmet fordított a gazdasági növekedésnek a hazai kereslet élénkítés útján történő helyreállítására, a szociális vívmányok eróziójának megakadályozására, a megélhetési gondokkal küzdő rétegek támogatására. (IMF, 1999a, 13., 16., 23. o. és 1999b, 4–5., 12. o.; *Nesadurai*, 1998, 3–10., 20–21. o.)

**Thaiföld.** Malajziától eltérően Thaiföld sohasem állt idegen gyarmati uralom alatt, s lakosságának etnikai összetétele is kevésbé heterogén. 1997-ben az ország 60,8 millió népességének 79,5 százaléka thai, 12,1 százaléka kínai, 3,7 százaléka maláj volt, 4,7 százaléka pedig az „egyéb” kategóriába tartozott. (MTI, 2000, 645. o.) A gazdasági hatalom tetemes része azonban itt is a kínai kisebbség kezében összpontosul. Noha Thaiföld 1932 óta alkotmányos monarchia, a parlamenti demokrácia a kilencvenes évek

<sup>5</sup> A privatizáció eredményeként az 1991-ben működő 46 állami nagyvállalatból 1998 végére 18 magánkézbe került (IMF, 1999b, 76. o.)

<sup>6</sup> A pénzügyi nehézségek nagy része az ingatlanügyleteknél jelentkezett. (*Corsetti – Pesenti – Roubini*, 1998b, 7. o.)

elejéig nem nagyon tudott érvényesülni, mivel a politikai és gazdasági életben a hadsereg nagy befolyással rendelkezett.

A társadalmi-gazdasági átalakulás egyik első lépéseként 1954-ben törvényt fogadtak el az iparfejlesztésről, s 1960-ban létrehozták a Beruházási Hivatalt (Board of Investment). A gazdaságirányítási rendszer első átfogó reformját, amely a technokrácia pozícióinak erősítését szolgálta, 1958 és 1963 között *Sarit Thanarat* kormánya hajtotta végre. 1961-ben a Nemzeti Gazdasági és Szociális Fejlesztési Hivatal (NESDB) égisze alatt megkezdődött a gazdasági tervezés, s az első ötéves tervet 1961–1966 között valószínűsítették meg. A gazdaságpolitika alakításában az elsősorban Nyugaton képzett technokraták *Thanom Kittikachorn* miniszterelnöksége idején (1963–1973) is jelentős önállóságot élveztek, és a katonai vezetőkkel együtt a gyors ütemű gazdasági növekedést szorgalmazták. Az 1973 utáni időszakban a technokrácia rendszerint akkor jutott komolyabb szerephez, amikor az országban nem polgári, hanem katonai kormányok voltak hatalmon. A legnagyobb befolyásra *Prem Tinsulanond* kormányában (1980–1988) tettek szert. A demokrácia megszilárdulásával azonban a gazdaságpolitikába 1992-től kezdve a Nemzetgyűlésnek is egyre nagyobb beleszólása van, melynek tagjai a katonai-technokrata elitel való kompromisszum eredményeként számos szaktárca, például a mezőgazdasági, az ipari, a kereskedelmi és a hírközlési minisztérium élére kerültek. (Lásd: *Kaosa-ard*, 1998 és *Siamwalla*, 1997)

Az elmaradottság leküzdésére Thaiföldön is eleinte importhelyettesítéssel próbálkoztak, amit vámvédelem mellett mennyiségi korlátozásokkal, árszabályozással, valamint a behozott nyersanyagokra és gépekre vonatkozó adókedvezményekkel igyekeztek elérni. Az egyes hazai iparágakat külön adókkal és illetékekkel, továbbá behozatali tilalmi listákkal is védtek, s ezeknek az eszközöknek az alkalmazása csak a nyolcvanas évek elejétől kezdett jelentősen visszaszorulni. Az importhelyettesítő gazdaságpolitika főként a hatvanas évek második felében nyert nagyobb teret. Ezt a politikát a kormányzat részben a hetvenes években is folytatta, mivel a nagy belső piaccal rendelkező Thaiföldön a hazai kereslet bővülése képes volt a termelés viszonylag gyors növekedését felszívni. (*Árva*, 1990, 74–75., 125., 185. o.) Ugyanakkor az évtized egészét tekintve a két olajárrobbanás a cserearányok 25 százalékos csökkenéséhez vezetett. (*Árva*, 127. o.) A hetvenes években az importhelyettesítés lassú visszaszorulása és az exportorientált gazdaságfejlesztés fokozatos térnyerése ment végbe. Noha a vámok csak lassan csökkentek, a nem vámjellegű iparvédelmi eszközöket egyre szélesebb körben alkalmazták. Ebben az időszakban a modern pénzügyi rendszer kialakulásának fontos mérföldköve volt a bangkoki tőzsde 1974-ben történt megalapítása. (*Árva*, 185. o.; *Le Poer*, 142–143. o.; UN, 1997, 70. o.)

A thaiföldi gazdaságpolitika másik kiemelt területét a hatvanas, hetvenes években a mezőgazdasági fejlesztési programok képezték, melyek révén magas hozamú rizs- és kukoricafajták elterjesztését, új földterületek művelésbe vonását szorgalmazták. A piaci viszonyok térnyerése Thaiföldön is nagymértékben az állami szervezetek segítségével ment végbe, bár e szervezetek piacépítő tevékenysége kisebb jelentőségű volt, mint Malajziában. A kisbirtok által dominált, feudális elemekkel terhelt thaiföldi mezőgazdaság korszerűsítését a hetvenes években az önálló parasztgazdaságok felbomlása is siettetette. Az 1975-ös földreform-törvény lehetővé tette, hogy a bérlők és a föld nélküli parasztok hosszú lejáratú részletfizetés fejében az állam által a nagybirtokosoktól kárpótlásért kisajátított földekből, valamint a koronabirtokokból nyolc hektárig terjedő művelhető földterülethez jussanak. Ezzel egyidejűleg törvényesítették a földfoglalók helyzetét is, akiknek az állam termelőeszközöket és kedvezményes hiteleket adott. (*Árva*, 1990, 78., 121. o.; *Le Poer*, 1989, 145., 152–154. o.)

A nyolcvanas évek elején a megnövekedett adósságterhek, valamint a fontos kiviteli cikkeket jelentő ón és kaucsuk világszűpiaci árának zuhanása miatt a külső gazdasági környezet Malajziához hasonlóan Thaiföld számára is kedvezőtlenre változott. Ebben a helyzetben a thaiföldi kormány lemondott a nagyobb fejlesztési programok beindításáról. A beruházásokat főleg költségvetési eszközökkel igyekeztek visszafogni, ugyanakkor kedvező feltételeket teremtettek a hazai megtakarítások növekedésének. A Beruházási Hivatal révén a kibocsátásuk nagyobb részét exportra termelő vállalatokat kedvezményekben részesítették. Az exportorientált iparfejlesztés előmozdítására 1982-ben Ipari Restrukturálási Bizottságot hoztak létre, melynek feladataul a különböző ügynökségek tevékenységének koordinálását és a gazdaságfejlesztési terveknek megfelelő részletes javaslatok kidolgozását tűzték ki. Ehhez szervesen kapcsolódott a kis- és közepes vállalkozásokat segítő rendszabályok fokozott alkalmazása. Az adórendszer reformjának eredményeként a személyi jövedelemadóból ezentűl kevesebb jogcímen lehetett levonásokat eszközölni. Ezen kívül az adóhivatal egy egyszerűsített forgalombecslési eljárással átalányadót kezdett kivetni, ami hatékonyabbá tette a kisebb vállalkozásoktól való adóbeszedést. A thaiföldi kormány privatizációs tervének megfelelően 1986-ban és 1987-ben magánkézbe adtak néhány kisebb feldolgozóipari vállalatot, de az állami szektor csekély súlya<sup>7</sup> miatt ennek az intézkedésnek nem lett különösebb hatása. A feldolgozóipar ágazati struktúrájának korszerűsítését az exportorientált magánberuházások széles körű támogatásával mozdították elő. Az állami támogatásokban emellett a munkahelyteremtésnek és az elmaradott régiók fejlesztésének is fontos szerepe volt. (*Árva*, 1990, 139., 159., 185–188. o.; *Le Poer*, 1989, 142. o.)

A nyolcvanas években sor került a thaiföldi külkereskedelem liberalizálására, noha számos ágazat (élelmiszeripar, textilipar, bőrfeldolgozó ipar, gépjármű-gyártás stb.) továbbra is erősen védett maradt. A kilencvenes évek első felében a külföldi működőtőke-befektetések struktúrájában, ahol korábban az importhelyettesítő fogyasztási cikkeket kibocsátó ágazatok domináltak, minőségi eltolódás következett be az exportorientált iparágak javára. 1989-ben megkezdődött a pénzügyi szektor reformja, amelynek középpontjában a dereguláció, az elosztási és felügyeleti rendszer javítása, új eszközök alkalmazása, a megtakarítások mobilizálása, a hatékonyság növelése állt. 1990-ben liberalizálták a devizagazdálkodási rendszabályokat. 1992-ben létrehozták az Értékpapír- és Tőzsdebizottságot, 1993-ban pedig a Bangkoki Nemzetközi Bankfelügyeletet (BIBF). Míg az előbbi az állam nevében a hazai értékpapírpiac felett gyakorol felügyeletet, addig az utóbbi fő feladata a thaiföldi főváros olyan Szingapúrral konkuráló regionális pénzügyi centrummá való fejlesztése, amely a nemzetközi kereskedelmet és tőkebefektetéseket, valamint az indokínai országok újjáépítését szolgálja. A vidékfejlesztés támogatására a BIBF-en kívül öt tartományi szintű nemzetközi bankfelügyeletet is létrehoztak. (*Agarwal és szerzőtársai*, 1995, 11–12. o.; *Dollar – Hallward-Driemeier*, 2000, 5. o.; IMF, 2000b, 27. o.; *Le Poer*, 1989, 142–143. o.; UN, 1997, 61–62., 71–72. o.)

Thaiföld gazdasági fejlődését a nyolcvanas, kilencvenes években az ipari konglomerátumok kialakulása is segítette. A bankszektor deregulációja a külföldi tőke és a hazai gazdaság között közvetítő szerepet betöltő pénzügyi társaságok megjelenését, a külföldi hiteleszközök szerepének növekedését eredményezte. Ezek a társaságok a létező hitelkorlátokat könnyen meg tudták kerülni. Sőt mi több, az offshore hitelfelvételt a kormányzat jelentős adókedvezményekkel támogatta, ami a rövid lejáratú adósságok növekedéséhez vezetett. A kilencvenes években az ingatlanügyletek területén a pénz-

<sup>7</sup> Az állami vállalatok hozzáadott értéke Thaiföldön a GDP kb. 4 százalékát érte el, szemben Malajzia 24 százalékával. (*Árva*, 186. o.)

ügyi társaságok fokozták hitelező tevékenységüket, amelyet főleg a külföldi bankoktól felvett kölcsönökből finanszíroztak. (*Corsetti – Pesenti – Roubini, 1998a, 24–28. o. és 1998b, 1. o.; Mody, 1999, 18–19. o.*)

A baht 1997. júliusi leértékelése nyomán kirobbant ázsiai válság előtt a thaiföldi vállalatok igyekeztek kihasználni az offshore hitelek alacsony kamataiból származó előnyöket, hogy jelentős mértékben növeljék rendelkezésre álló eszközeiket. Ezt a lehetőséget nagyban elősegítette a BIBF létrehozása, amely enyhítette a thaiföldi bankok hitelfelvételére vonatkozó előírásokat. A válsággel szembeni intézkedések végrehajtása során a thaiföldi vállalatok csak nagy nehézségek árán tudták exportjukat növelni a regionális kereslet csökkenése, a bürokrácia és a korrupció miatt. A gyenge exportreakció következtében a Nemzetközi Valutaalap (IMF) által támogatott kiigazítási program 1997 őszétől nagyrészt a kereslet és az import visszafogása révén valósult meg. (*Dollar–Hallward-Driemeier, 2000, 2., 5. o.*)

Az IMF támogatásáért cserébe a thaiföldi kormány messzemenő neoliberális gazdasági reformok mellett kötelezte el magát. Ezek eredményeként komoly előrehaladást sikerült elérni a bankok és vállalatok restrukturálásában, a gazdaságirányítás és a szociális szféra hatékonyságának emelésében. A pénzügyi és vállalati szektor szanálásának elősegítése érdekében módosították a csődötörvényt, s a fő hangsúlyt a piac szabályozó szerepére helyezték. Ugyanakkor azok a pénzintézetek, amelyek nem tudták a talpra álláshoz szükséges tőkét előteremteni, állami támogatásban részesültek. A bangkoki parlament enyhítette a külföldi tulajdonú vállalatokra vonatkozó korlátozásokat. Ennek kapcsán a külföldi befektetők számára lehetővé tették a földhöz és egyéb ingatlanvagyonhoz való könnyebb hozzájutást. (Lásd: IMF, 2000b, 12–44. o.)

### A gazdaságfejlődés jellemzése

A hatvanas évek elejétől a kilencvenes évek végéig Malajziában és Thaiföldön rendkívül gyors gazdasági növekedés ment végbe, amelynek eredményeként ezek a korábban elmaradott országok ma már a fejlett ipari államok versenytársaiként jelennek meg a világpiacon. E két délkelet-ázsiai országban már a modernizáció kezdetén voltak a jövőbeli sikeres fejlődés lehetőségére utaló jelek. Ezek a kedvező természeti-földrajzi adottságokban, a képzett népességben és az átlagosnál hatékonyabb államigazgatásban nyilvánultak meg. Így nem véletlen, hogy az elmúlt évtizedek során az ambiciózus állami bürokrácia az elmaradottság leküzdése érdekében mindkét országban aktív, rugalmas gazdaságpolitikát folytatott. (*Árva, 72–73. o.*)

Malajzia és Thaiföld költségvetésének jelentős részét a humán erőforrások, az oktatás fejlesztésére, a teljesítménycentrikus iskolarendszer kiépítésére fordította. A Kuala Lumpur-i és a bangkoki kormány a gazdasági növekedés elősegítése céljából nemcsak a rövid távú tőkeáramlás folyamataiba avatkozott be, hanem a multinacionális vállalatok közvetlen beruházásait is szabályozta. Malajzia például módszeresen megszervezte saját állami és magáncégeinek részvételét a külföldi konszernek helyi lerakataiban. Ezzel biztosították annak a know-how-nak a hazai munkavállalók általi elsajátítását, amely nélkül nem tudtak volna a világpiacon bejutni. A technológiatranszfert emellett licenc- és szabadalmi szerződésekkel is elősegítették. (*Laczkó, 1997, 7. o.; Martin – Schumann, 1998, 199. o.*)

A továbbiakban a malajziai és thaiföldi gazdaság fejlődését statisztikai adatok alapján, a világ vezető gazdasági hatalmával, az Amerikai Egyesült Államokkal és az újonnan iparosodó országok „első hullámát” reprezentáló Dél-Koreával összehasonlítva vizsgáljuk. Ezt az összehasonlítást, amely a konvergencia meglétének vagy hiányának

kimutatását szolgálja, azért tartjuk célszerűnek, mert lehetővé teszi annak bemutatását, hogy meddig jutott el a viszonylag alacsony fejlettségi szintről indult Malajzia és Thaiföld a világszínvonal, valamint a legnagyobb „kistigris” megközelítésében.

1. táblázat

**A bruttó hazai termék (GDP) és a feldolgozóipar hozzáadott értékének változási üteme**  
(Évi átlag, százalék)

Ország	1961–1970		1971–1980		1981–1990		1991–1998		1961–1998	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
Malajzia	5,67	9,22	8,26	11,13	5,95	9,34	6,50	9,82	6,59	9,88
Thaiföld	7,89	10,63	6,75	10,05	7,85	9,87	4,81	6,37	6,93	9,37
Dél-Korea	8,68	16,44	8,25	15,88	8,69	11,01	5,31	5,96	7,85	12,58
Egyesült Államok	3,83	5,01	2,76	3,04	2,64	2,54	2,95	3,61	3,05	3,54

a – nemzetgazdaság; b – feldolgozóipar.

*Forrás:* National Accounts Statistics. UN, New York; Statistical Yearbook for Asia and the Pacific. UN ESCAP, Bangkok; International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C.; The Growth of World Industry. UN, New York; Yearbook of Industrial Statistics. UN, New York; International Yearbook of Industrial Statistics. UNIDO, Vienna; Korea Statistical Yearbook. National Statistical Office, Seoul; Statistical Abstract of the United States. Bureau of the Census, Washington, D.C. különböző kötetei; *Summers – Heston* [1994]; US [2000].

2. táblázat

**A termelékenység és a létszám változási üteme**  
(Évi átlag, százalék)

Ország	1961–1970		1971–1980		1981–1990		1991–1998		1961–1998	
	Y/L	L	Y/L	L	Y/L	L	Y/L	L	Y/L	L
<b>Nemzetgazdaság</b>										
Malajzia	2,91	2,68	4,75	3,35	2,47	3,40	3,20	3,20	3,33	3,15
Thaiföld	5,44	2,32	3,55	3,08	4,51	3,19	4,28	4,54	4,45	2,37
Dél-Korea	5,43	3,08	4,64	3,44	5,70	2,83	4,05	1,22	5,00	2,72
Egyesült Államok	1,97	1,82	0,79	1,96	0,89	1,73	1,56	1,38	1,29	1,74
<b>Feldolgozóipar</b>										
Malajzia	-1,84	11,27	0,84	10,21	3,48	5,66	5,01	4,58	1,69	8,07
Thaiföld	6,60	3,78	-0,05	10,11	3,88	5,76	2,57	3,70	3,26	5,92
Dél-Korea	5,68	10,18	6,61	8,69	5,52	5,21	9,11	-2,89	6,60	5,62
Egyesült Államok	3,48	1,47	2,28	0,75	2,82	-0,27	3,99	-0,37	3,10	0,43

Y/L – az egy foglalkoztatottra jutó GDP és a feldolgozóipari hozzáadott érték változása;

L – a foglalkoztatottak számának változása.

*Forrás:* lásd az 1. táblázatnál, továbbá Yearbook of Labour Statistics. ILO, Geneva; FAO Production Yearbook. Rome különböző kötetei és *Easterly – Hairong Yu* [2000].

Az 1. táblázat adataiból megállapítható, hogy 1961 és 1998 között a GDP átlagos növekedési üteme Malajziában öthatoda, Thaiföldön nyolckilencede volt Dél-Korea és 2,2-, illetve 2,3-szerese az Egyesült Államok teljesítményének. A feldolgozóipar hozzáadott értékét illetően Dél-Koreához képest Malajzia teljesítménye négyötödöt, Thaiföld-

dé háromnegyedet ért el, de az amerikai növekedési ütemet itt is sikerült jelentősen (Malajziában 2,8-, Thaiföldön 2,6-szeresen) meghaladni.

Az 1997-ben kitört ázsiai válság mindkét vizsgált országban 1998-ban érte el mélypontját, amikor a GDP Malajziában 7,5, Thaiföldön pedig 10,0 százalékkal esett vissza. A válságellenes intézkedések eredményeként azonban a malajziai gazdaság 1999-ben már 5,1, a thaiföldi 4,2 százalékos növekedést el, s a gazdasági teljesítmény javulása 2000-ben is folytatódott. (OECD, 2000, 145. o.)

Az ázsiai válság összefüggött a szóban forgó országokra jellemző strukturális és politikai torzulásokkal. A gazdasági növekedés magas ütemének fenntartása érdekében kifejtett politikai nyomás az állam által garantált magánprojektek gyakorlatának kialakításához vezetett. Ez a gyakorlat, melynek keretében a kormányzat hajlandó volt a fizetési gondokkal küszködő vállalatokat segíteni, a felügyelet és a hiteleszközök elosztásának alacsony hatékonyságát eredményezte. (Corsetti – Pesenti – Roubini, 1998a, 1–3. o.; Laczkó, 1998, 21. o.; Pomerleano, 1998, 2. o.)

Milyen szerepe volt Malajzia és Thaiföld gyors gazdasági növekedésében a termelékenység és a létszám alakulásának? Erről kapunk képet a 2. táblázat adatai alapján.

Az 1961-től 1998-ig terjedő időszakban a nemzetgazdaság egészét tekintve a termelékenység növekedési üteme Malajziában kétharmada, Thaiföldön kilenczede volt Dél-Korea teljesítményének, az Egyesült Államokénak viszont 2,6-, illetve 3,4-szerese. A malajziai és thaiföldi feldolgozóiparban ez a mutató a dél-koreai szint egynegyedét, illetve felét, az amerikaiak felét, illetve közel 1,1-szeresét érte el. Ugyanakkor Dél-Koreához és az Egyesült Államokhoz képest a foglalkoztatottak száma Malajziában nemzetgazdasági szinten 1,2-, illetve 1,8-szer, míg a feldolgozóiparban 1,4-, illetve 18,8-szer nőtt gyorsabban. Thaiföldön a létszám növekedési üteme a nemzetgazdaság egészében kilenczede volt a dél-koreai és 1,4-szerese az amerikai színvonalnak, a feldolgozóiparban az előbbit közel 1,1-szer, az utóbbit pedig 13,8-szer haladta meg.

A rövidebb időszakokat vizsgálva a termelékenység és a létszám a termelés volumenéhez hasonlóan mindkét országban meglehetősen változatosan alakult. Az általában jellemző növekedés ellenére Malajziában 1961 és 1970, Thaiföldön 1971 és 1980 között csökkent a feldolgozóipar termelékenysége.

Az 1. és 2. táblázat adatait összehasonlítva megállapítható, hogy a malajziai és thaiföldi gazdaság fejlődése nagyrészt a termelékenység emelkedésének tudható be. 1961 és 1998 között ez a tényező nemzetgazdasági szinten Malajziában a növekedés több mint felét, Thaiföldön pedig közel kétharmadát biztosította. Ugyanakkor a feldolgozóiparban – Malajziában az 1991–1998, Thaiföldön az 1961–1970 közötti periódus kivételével – a létszám bővülésének volt nagyobb szerepe.

1960 és 1998 között a foglalkoztatottak aránya a népesség lélekszámához viszonyítva Malajziában 32,6 százalékról 40,2 százalékra, Thaiföldön 50,1 százalékról 52,5 százalékra emelkedett. A szóban forgó időszakban a malajziai és thaiföldi gazdaságban a mezőgazdaság részaránya a foglalkoztatottak számában 65,3 százalékról 18,8 százalékra, illetve 85,8 százalékról 51,3 százalékra csökkent, a feldolgozóiparé viszont 3,8 százalékról 22,2 százalékra, illetve 3,6 százalékról 13,0 százalékra nőtt. Ugyanakkor Malajziában a mezőgazdaság részesedése a GDP-ben 34,3 százalékról 12,3 százalékra esett vissza, a feldolgozóiparé pedig 8,6 százalékról 27,3 százalékra emelkedett. Thaiföldön a GDP előállításában a mezőgazdaság súlya 27,6 százalékról 9,8 százalékra csökkent, míg a feldolgozóiparé 12,9 százalékról 30,5 százalékra nőtt (1985. évi árakon, az adatforrásokat lásd az 1. és a 2. táblázatnál).

A termelés és termelékenység növekedési ütemkülönbségei hatására Malajzia és Thaiföld távolodott Dél-Korea fejlettségi színvonalától, viszont lényegesen közelebb került az Egyesült Államokéhoz. (Lásd a 3. táblázatot.)

**Az egy lakosra és az egy foglalkoztatottra jutó GDP  
Malajziában és Thaiföldön  
(1985. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson\*)**

Év	Egy lakosra számítva						Egy foglalkoztatottra számítva					
	dollár		Dél-Korea		USA		dollár		Dél-Korea		USA	
			Százalékában						százalékában			
	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld
1960	1629	935	165,5	95,0	15,9	9,1	5002	1867	148,2	55,3	18,4	6,9
1965	1853	1127	159,3	96,9	15,5	9,4	5621	2298	145,3	59,4	17,9	7,3
1970	2208	1450	127,4	83,7	16,8	11,0	6664	3172	116,3	55,4	20,2	9,6
1975	2830	1654	115,9	67,7	20,2	11,8	8094	3809	111,2	52,3	23,0	10,8
1980	3702	2168	114,4	67,0	23,8	13,9	10595	4498	117,5	49,9	29,7	12,6
1985	4152	2560	96,2	59,3	24,7	15,2	11516	5108	97,9	43,4	30,7	13,6
1990	5090	3863	76,8	58,3	27,7	21,0	13522	6993	86,1	44,5	34,7	17,9
1995	6815	5479	75,5	60,7	35,4	28,5	17927	10010	89,7	50,1	44,3	24,7
1998	6992	5134	75,6	55,5	32,6	23,9	17392	9776	80,7	45,3	39,4	22,1

\* Malajziában 1 dollár = 1,19 ringgit, Thaiföldön 1 dollár = 8 baht.

Forrás: lásd az 1. és a 2. táblázatnál.

Ha a hatvanas évek elején az egy főre jutó GDP Malajziában és Thaiföldön a dél-koreai szint 1,7-szeresét, illetve több mint kilenczetedét érte el, a kilencvenes évek végén az előbbi országban alig több mint háromnegyedére, az utóbbiban pedig közel ötkilencedére esett vissza. Ugyanakkor az Egyesült Államokhoz viszonyítva ez az arány Malajziában egyhatodról egyharmadra, Thaiföldön kevesebb mint egytizedről közel egynegyedre emelkedett. Az egy foglalkoztatottra jutó GDP vonatkozásában Malajzia és Thaiföld Dél-Koreához képest másfélszereséről négyötödére, illetve ötkilencedéről négykilencedére rontotta, az Egyesült Államokhoz viszonyítva egyötödéről kétötödére, illetve kb. egytizenötödéről több mint egyötödére javította teljesítményét.

Az egy foglalkoztatottra jutó GDP növekedése Malajziában és Thaiföldön csak részben befolyásolta a bérek alakulását. A következőkben ezt a gazdaság versenyképessége szempontjából fontos kérdést a fogyasztói árindexszel korrigált havi bérek figyelembevételével a feldolgozóipar példáján vizsgáljuk.

A 4. táblázat adatai alapján kiszámítható, hogy a feldolgozóipari reálbérek évi átlagos növekedési üteme 1971 és 1998 között Malajziában 2,5, Thaiföldön 1,2 százalék volt, ami elmaradt az egy foglalkoztatottra jutó GDP, illetve hozzáadott érték növekedési ütemétől mind nemzetgazdasági szinten (3,5, illetve 4,1%), mind pedig a feldolgozóipar (3,0, illetve 2,1%) vonatkozásában. (Lásd a 2. táblázatot.) A malajziai feldolgozóipart 1971–1975 és 1986–1990, míg a thaiföldit 1971–1980 és 1986–1990 kivételével jellemezte kisebb-nagyobb mértékű béremelkedés. Thaiföld és különösen Malajzia e tekintetben is lényegesen közelebb került az amerikai színvonalhoz, habár Dél-Koreához képest mindkét délkelet-ázsiai országban a relatív bérszínvonal nagymértékben csökkent.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> A viszonylag alacsony bérszínvonal a nemzetközi cégeket többek között arra ösztönzi, hogy ezekben az országokban összeszerelő üzemeket létesítsenek. (Lásd: Ng – Yeats, 1999, 32. o.)



**Reálbérek a malajziai és thaiföldi feldolgozóiparban  
(1985. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson\*)**

Év	Dollár / hó		Index: 1970. év = 100		Évi átlagos változás (százalék)		Relatív bérszínvonal			
							százalékában			
	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld
1970	373	302	100	100	-	-	191,3	154,9	23,3	18,9
1975	332	222	89	74	-2,3	-5,8	129,2	86,4	20,0	13,4
1980	400	198	107	66	3,8	-2,3	90,1	44,6	24,4	12,1
1985	545	349	146	116	6,4	11,9	94,1	60,3	32,5	20,8
1990	516	343	138	114	-1,1	-0,3	53,0	35,2	33,4	22,2
1995	634	404	170	134	4,3	3,3	46,2	29,4	40,1	25,6
1998	735	427	197	141	5,0	1,7	55,2	32,1	45,5	26,4

\* Malajziában 1 dollár = 1,17 ringgit, Thaiföldön 1 dollár = 8,1 baht.

*Forrás:* Yearbook of Labour Statistics. ILO, Geneva; The Growth of World Industry. UN, New York; Yearbook of Industrial Statistics. UN, New York; International Yearbook of Industrial Statistics. UNIDO, Vienna; International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C.; Statistical Abstract of the United States. Bureau of the Census, Washington, D.C. különböző kötetei; *Tinakorn – Sussangkarn* [1996] 22, 200. o.; IMF [1999a] 40. o.; IMF [2000a] 21. o.; NSO [2000] 112. o.

**A képzettség alakulása Malajziában és Thaiföldön 1960 és 2000 között**

Év	Az egy foglalkoztatottra jutó képzési idő							
	év		Egyesült Államok		Dél-Korea		a fejlődő országok	
	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld
1960	2,88	4,30	33,9	50,6	67,8	01,2	140	210
1965	3,39	3,80	37,3	41,8	62,9	70,5	145	162
1970	3,90	4,09	40,9	42,9	79,4	83,3	146	153
1975	4,43	4,03	45,7	41,6	67,1	61,1	143	130
1980	5,09	4,43	42,9	37,4	64,3	56,0	143	124
1985	5,48	5,18	47,4	44,8	63,1	59,7	138	130
1990	6,03	5,58	51,4	47,5	60,7	56,1	136	126
1995	6,49	6,08	54,6	51,1	61,5	57,6	135	127
2000*	6,80	6,50	56,4	53,9	62,7	60,0	133	127

\* Becslés.

*Forrás:* Barro – Lee [2000].

A képzettségi szint, vagyis az egy foglalkoztatottra jutó képzési évek száma (5. táblázat) Malajziában és Thaiföldön már a hatvanas évek elején viszonylag magas volt, 1,4-, illetve 2,1-szeresét tette ki a fejlődő országok átlagának. Az ezredfordulóra azonban mindkét országban ez az előny 1,3-szeresre redukálódott. 1960 és 2000 között Malajzia több mint kétharmadról kétötödre csökkentette elmaradását az Egyesült Álla-

mokkal szemben, míg Thaiföld nagyjából az amerikai szint felén maradt. Ugyanakkor Dél-Koreához viszonyítva az átlagos képzettség Malajziában csökkent. A modern típusú önálló oktatási rendszer évszázados hagyományaival rendelkező Thaiföldön ez a mutató kezdetben még valamivel meg is haladta a dél-koreai színvonalat, az ezredfordulón azonban már annak csak háromötödét érte el.<sup>9</sup>

Milyen eredményeket értek el a vizsgált „új tigrisek” a képzettség gazdasági hasznosításának legfontosabb területét képező kutató-fejlesztő tevékenység tekintetében? Felhasználva a kutatásfelszereltség mutatóját, az alább közölt adatok képet adnak e tényező alakulásáról a malajziai és thaiföldi gazdaságban.

6. táblázat

**A kutató-fejlesztő munkát végző tudósok és mérnökök aránya  
Malajziában és Thaiföldön  
(Az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva)**

Év	Ezrelék				Index: 1965. év = 100				Évi átlagos változás (százalék)			
	Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar		Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar		Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar	
	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld
1965	0,08	0,02	0,74	0,18	100	100	100	100	–	–	–	–
1970	0,40	0,12	2,22	0,95	500	600	300	528	38,0	43,1	24,6	39,5
1975	0,97	0,44	3,84	1,96	1213	2200	519	1089	19,4	29,7	11,6	15,6
1980	0,95	0,36	2,79	1,53	1188	1800	377	850	-0,4	-3,9	-6,2	-4,8
1985	0,91	0,32	2,85	1,23	1138	1600	385	683	-0,9	-2,3	0,4	-4,3
1990	0,76	0,31	2,05	1,01	950	1550	277	561	-3,5	-0,6	-6,4	-3,9
1995	0,86	0,34	1,74	0,86	1075	1700	235	478	2,5	1,9	-3,2	-3,2

*Forrás:* UNESCO Statistical Yearbook. Paris; Yearbook of Labour Statistics. ILO, Geneva; The Growth of World Industry. UN, New York; Yearbook of Industrial Statistics. UN, New York; International Yearbook of Industrial Statistics. UNIDO, Vienna; Statistical Yearbook for Asia and the Pacific. UN ESCAP, Bangkok különböző kötetei.

A 6. táblázat adataiból megállapítható, hogy a kutatás-fejlesztés Malajziában és Thaiföldön 1966–1995 között nemzetgazdasági szinten évi 8,2, illetve 9,9, míg a feldolgozóiparban ennél jóval lassabb, 2,9, illetve 5,4 százalékos ütemben nőtt. Súlyát tekintve ez a tevékenység a malajziai és thaiföldi kormány erőfeszítései ellenére végig nagyon alacsony maradt, amiben nem elhanyagolható szerepe volt a fejlődő országokra általában jellemző „agyelszívás” jelenségének.

Az 1966-tól 1995-ig terjedő időszakban Malajzia és Thaiföld kutatásfelszereltsége Dél-Koreához képest, nevezetesen a kutató-fejlesztő munkát végzők aránya nemzetgazdasági szinten közel a felére, a feldolgozóiparban viszont kb. egytizedére esett vissza. Az Egyesült Államokhoz viszonyítva azonban ez az arány Malajziában nemzetgazdasági szinten 9,2-, a feldolgozóiparban 1,1-szeresére emelkedett. Thaiföldön a szóban forgó mutató a nemzetgazdaság egészét tekintve 8,7-szeresére nőtt, a feldolgozóiparban azonban csaknem háromötödre csökkent. (Lásd a 7. táblázatot.)

<sup>9</sup> A költségvetési kiadások mindkét országban elsősorban az alacsonyabb fokú képzés fejlesztésére irányultak, különösen abban az időszakban, amikor az írástudatlanok száma még magas volt. A magasabb fokú képzésen belül főleg a műszaki oktatást támogatták kiemelten. (Collins – Bosworth, 1996, 165. o.)

**A Malajziában és Thaiföldön kutató-fejlesztő munkát végzők arányának összehasonlítása**

Év	Dél-Korea százalékában				Egyesült Államok százalékában			
	Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar		Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar	
	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld
1965	28,6	7,1	71,8	17,5	1,2	0,3	4,8	1,2
1970	81,6	24,5	126,1	54,0	6,3	1,9	14,4	6,2
1975	124,4	56,4	150,6	76,9	16,3	7,4	24,6	12,6
1980	76,0	28,8	72,3	39,6	15,2	5,8	15,7	8,6
1985	36,4	12,8	36,0	15,5	12,2	4,3	11,0	4,8
1990	19,5	5,0	19,5	9,6	9,4	3,9	6,9	3,4
1995	13,7	5,4	8,4	4,3	11,0	4,4	5,5	2,7

*Forrás:* lásd a 6. táblázatnál, továbbá NSO [1998] 18. o.

A továbbiakban Malajziát és Thaiföldet Dél-Korea és az Egyesült Államok tökefelszereltségi mutatóival oly módon hasonlítjuk össze, hogy az állótöke ( $K$ ) értékét, amelybe nemzetgazdasági szinten a lakásokat is beleértjük, 1985. évi amerikai dollárban fejezzük ki. Az Egyesült Államok kivételével az adatok becslettek, mivel a rendelkezésre álló statisztikai kiadványokban a malajziai, thaiföldi és dél-koreai állótökére nem találtunk megfelelő információkat. Korábban Dél-Korea vonatkozásában  $K$ , illetve  $K/Y$  becslésére kidolgoztunk egy közelítő módszert, amely lényegét tekintve hasonló az állótöke mérésére használt ún. folyamatos újraértékelési módszerhez (perpetual inventory method – PIM), de jóval kevesebb adatot igényel, olyan adatokat, amelyek a statisztikai kiadványokban rendelkezésre állnak (lásd: *Iff. Simon*, 371. o.). Jelen cikkben Malajzia és Thaiföld vonatkozásában szintén ezt a módszert alkalmaztuk, két módosítással, amely pontosabb becslést tesz lehetővé, miközben a módszer adatigényét nem növeli.

Az állótöke (bruttó) induló értékét ( $K_T$ ) az alábbi képlettel határoztuk meg (1962-re vonatkozóan):

$$K_T = [b_i S_i \exp(-S_i + b\dot{Y})] Y_T,$$

$$S_i = I_\Sigma / Y_\Sigma; \quad I_\Sigma = \sum_{t=t_0}^{T-1} I_t; \quad Y_\Sigma = \sum_{t=t_0}^{T-1} Y_t$$

A képletben  $t$  az időindex,  $t_0$  a becslés kezdőéve<sup>10</sup>,  $T$  a tárgyév,  $Y$  a hozzáadott érték illetve a GDP volumene,  $\dot{Y}$  a hozzáadott érték, illetve a GDP évi átlagos növekedési üteme a  $t_0 - T$  időszakban, logaritmizált alakban,  $I$  az állótöke-beruházás,  $b$  és  $b_i$  paraméterek. Amerikai adatok alapján  $b = -11$ ,  $b_i = 30$  (feldolgozóipar),  $b_i = 38$  (nemzetgazdaság).

A további évekre az állótöke értékét növeltük az előző évi beruházással ( $I_{T,t}$ ) és csökkentettük a reálamortizációval (3,5% feldolgozóipar, 2,5% nemzetgazdaság, az állótöke bruttó értéke után számítva, amerikai adatok alapján). A létszám ( $L$ ) ismeretében a tökefelszereltség ( $K/L$ ) egyszerűen meghatározható (1985. évi dollárban).

A 8. táblázat adataiból kiszámítható, hogy az 1966 és 1995 közötti időszakban a tökefelszereltség Malajziában nemzetgazdasági szinten évi 5,9, a feldolgozóiparban viszont

<sup>10</sup> Thaiföldnél 1952, Malajziánál 1955.

csak 2,8 százalékkal, míg Thaiföldön 5,8, illetve 3,9 százalékkal növekedett. Ugyanebben a periódusban az egy foglalkoztatottra jutó GDP és feldolgozóipari hozzáadott érték ennél lassabb, Malajziában 3,9, illetve 2,0, Thaiföldön 5,0, illetve 2,8 százalékos évi átlagos ütemben nőtt (az 1. és a 2. táblázat adatforrásai alapján).

8. táblázat

**Az egy foglalkoztatottra jutó álló-tőke bruttó értéke Malajziában és Thaiföldön (Becslés)**

Év	Ezer dollár				Index: 1965. év = 100				Évi átlagos változás (százalék)			
	Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar		Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar		Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar	
	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld
1965	8,64	3,69	16,88	18,93	100	100	100	100	-	-	-	-
1970	9,63	5,18	12,78	22,63	111	140	76	120	2,1	7,0	-5,3	3,7
1975	13,47	6,90	16,89	16,32	156	187	100	86	7,0	6,0	5,6	-6,4
1980	19,31	8,13	19,32	18,03	223	220	114	95	7,4	3,3	2,7	2,0
1985	28,00	9,93	26,59	20,04	324	269	158	106	7,8	4,1	6,7	2,2
1990	32,54	12,36	24,58	36,46	377	335	146	193	3,1	4,5	-1,6	12,7
1995	48,06	19,85	39,21	59,73	556	538	232	316	8,1	9,9	9,7	10,4

*Forrás:* National Accounts Statistics. UN, New York; Yearbook of Labour Statistics. ILO, Geneva; The Growth of World Industry. UN, New York; Yearbook of Industrial Statistics. UN, New York; International Yearbook of Industrial Statistics. UNIDO, Vienna; Statistical Yearbook for Asia and the Pacific. UN ESCAP, Bangkok; Statistical Abstract of the United States. Bureau of the Census, Washington, D.C. különböző kötetei; Flows and Stocks of Fixed Capital 1964–1989, 1971–1996. OECD, Paris; National Accounts 1983–1995. OECD, Paris; *Easterly – Hairong Yu* (2000).

9. táblázat

**A relatív tőkefelszereltség alakulása Malajziában és Thaiföldön 1965 és 1995 között (1985. évi dollár alapján)**

Év	Dél-Korea százalékában				Egyesült Államok százalékában			
	Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar		Nemzetgazdaság		Feldolgozóipar	
	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld	Malajzia	Thaiföld
1965	213,3	91,1	230,3	258,3	7,8	3,4	42,9	48,1
1970	153,6	82,6	113,6	201,2	8,1	4,4	27,0	47,9
1975	148,8	76,2	132,6	128,1	10,0	5,1	28,5	27,5
1980	122,3	51,5	101,8	95,0	14,1	5,9	30,5	28,5
1985	117,4	41,6	115,5	87,0	19,3	6,9	34,7	26,2
1990	95,1	36,1	73,8	109,5	21,7	8,2	29,6	43,9
1995	91,9	37,9	67,7	103,1	30,6	12,7	41,5	63,2

*Forrás:* lásd a 8. táblázatnál.

A 9. táblázatból látható, hogy Dél-Koreához képest a tőkefelszereltség Malajziában és Thaiföldön a nemzetgazdaság és a feldolgozóipar szintjén egyaránt erősen csökkent. Az Egyesült Államokhoz viszonyítva azonban a malajziai feldolgozóipar kivételével a tőkefelszereltség mindkét országban nagymértékben emelkedett.

A 3. és a 9. táblázat adatait összehasonlítva megállapítható, hogy Dél-Koreához viszonyítva a relatív termelékenység Malajziában és Thaiföldön nemzetgazdasági szinten mindvégig alacsonyabb, míg az Egyesült Államokhoz mérve magasabb volt, mint a relatív tőkefelszereltség. Ez azt jelentette, hogy a vizsgált „új tigrisek” egységnyi kibocsátáshoz kevesebb fizikai tőkét használtak fel, mint a világ vezető gazdasági hatalma. A viszonylag alacsony tőkeköltségek kedvezően befolyásolták a malajziai és thaiföldi gazdaság nemzetközi versenyképességét.<sup>11</sup>

10. táblázat

**Bruttó állótőke-beruházás a GDP százalékában**  
(1985. évi dollár alapján)

Időszak	Malajzia	Thaiföld	Dél-Korea	Egyesült Államok
1961–1970	10,3	14,7	13,7	17,9
1971–1980	19,7	17,0	23,7	17,7
1981–1990	23,6	17,7	30,4	17,3
1991–1998	31,9	21,6	36,9	17,1

*Megjegyzés:* Malajziában a beruházásoknál 1 dollár = 1,46 ringgit, a GDP-nél 1 dollár = 1,19 ringgit, Thaiföldön ennek megfelelően 1 dollár = 13,6, illetve 8 baht, Dél-Koreában 1 dollár = 466 won.

*Forrás:* National Accounts Statistics. UN, New York; Statistical Yearbook for Asia and the Pacific. UN ESCAP, Bangkok; International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C.; Korea Statistical Yearbook. National Statistical Office, Seoul; Statistical Abstract of the United States. Bureau of the Census, Washington, D.C. különböző kötetei; *Summers – Heston* [1994]; US [2000].

A 10. táblázat adatai azt mutatják, hogy Dél-Koreához hasonlóan és az Egyesült Államokkal ellentétben a beruházási hányad Malajziában és Thaiföldön 1961 és 1998 között folyamatosan nőtt. Ez a mutató a modernizáció kezdeti szakaszában (1961–1970) Malajziában alacsonyabb, Thaiföldön viszont magasabb volt a dél-koreai szintnél. Ugyanakkor mind a két ország e tekintetben jelentősen elmaradt az Egyesült Államoktól. Azonban 1991 és 1998 között Malajzia és Thaiföld beruházási hányada Dél-Koreáénál jóval alacsonyabb, de az Egyesült Államokénál magasabb lett. A magas beruházási hányadok nemcsak a dinamikus gazdasági növekedést, hanem a fejlett országok technológiai színvonalához való fokozatos felzárkózást is elősegítették. (*Crafts*, 1999, 139. o.; *Sarel*, 1997, 32. o.)

Az „új tigrisek” gazdasági fejlődésében a nyolcvanas évektől kezdve fontos szerep jutott a külföldi, elsősorban japán és amerikai tőkebefektetéseknek. 1980 és 1997 között a malajziai gazdaságba összesen 39,1 milliárd, a thaiföldibe 23,0 milliárd dollár külföldi működő tőkét fektettek be. 1997-ben a külföldi közvetlen beruházás nemzeti össztermékhez (GNP) viszonyított szintje Malajziában 5,5, Thaiföldön 2,5 százalék volt. (Agarwal és szerzőtársai, 1995, 24. o.; The World Bank, 1997, 340., 516. o. és 1999, 352., 532. o.) A délkelet-ázsiai régióba azonban elsősorban nem a külföldi működő tőke, hanem kötvény- és részvényvásárlások formájában a spekulatív jellegű fináncsőke áramlott, aminek döntő szerepe volt abban, hogy a malajziai és thaiföldi gazdaság a kilencvenes évek második felében válságba került. (Mody, 1999, 28. o.)

<sup>11</sup> A kilencvenes évek közepétől Malajzia és Thaiföld strukturális gyengeségei a reálszférában versenyképességük csökkenéséhez vezettek. Ezeket a gyengeségeket fokozta, hogy a délkelet-ázsiai vállalatok általában túlhitelezték magukat. (*Laczkó*, 1998, 22. o.; *Nesadurai*, 1998, 5. o.)

A külső adósságok finanszírozása a gyors gazdasági növekedés következtében Malajziában és Thaiföldön kezdetben nem okozott különösebb gondot. Azonban a magán- és állami hitelfelvetelek lassú növekedése következtében a hetvenes évek közepén még nem túl nagy mértékű külföldi eladósodás<sup>12</sup> az évtized végére egyre jelentősebb terheket kezdett jelenteni.

1980 és 1997 között Malajzia túlnyomórészt amerikai és japán hitelekből álló külföldi adósságai 6,6 milliárdról 47,2 milliárd dollárra emelkedtek. A teljes külső adósságállomány a nemzeti össztermék 28,0 százalékáról 50,5 százalékára, míg az áru- és szolgáltatásexporthoz viszonyítva 44,6 százalékról 49,5 százalékra nőtt. A teljes adósságszolgálat az export 6,3 százalékáról 7,5 százalékra emelkedett. A teljes kamatfizetés a GNP 2,5 százalékáról 3,0 százalékára növekedett, a kivitelhez képest viszont 4,0-ról 3,0 százalékra csökkent. Ugyanakkor a devizatartalékok a külső adósságok 87,1 százalékáról 45,5 százalékára redukálódtak. Kedvezőtlen fejlemény volt továbbá, hogy a rövid lejáratú hitelek részaránya a bruttó adósságállományon belül 20,5 százalékról 31,6 százalékra nőtt.

Ugyanebben az időszakban Thaiföld külföldi adósságai, amelyek ugyancsak zömmel amerikai és japán kölcsönökből tevődtek össze, 8,3 milliárdról 93,4 milliárd dollárra emelkedtek. A bruttó adósságállomány a GNP 25,9 százalékáról 62,6 százalékára, az áru- és szolgáltatásexporthoz képest pedig 96,8 százalékról 122,7 százalékra növekedett. A teljes kamatfizetés a GNP 2,5 százalékáról 3,7 százalékára nőtt. Ugyanakkor az exporthoz viszonyítva a teljes adósságszolgálat 18,9 százalékról 15,4 százalékra, míg a teljes kamatfizetés 9,5 százalékról 7,3 százalékra csökkent. Malajziához hasonlóan a devizatartalékok is jelentős mértékben, a bruttó adósságállomány 36,5 százalékáról 28,8 százalékára csökkentek. A teljes külső adósságállomány szerkezetében a rövid lejáratú hitelek részesedése 27,8 százalékról 37,3 százalékra emelkedett, az IMF-hiteleké viszont 4,2 százalékról 2,6 százalékra mérséklődött. (The World Bank, 1999, 352., 354., 532., 534. o.)

## Külkereskedelem

Malajzia és Thaiföld elmúlt évtizedekben követett modernizációs stratégiájának egyik centrális eleme a külgazdasági kapcsolatok fejlesztése, a kereskedelmi politika volt. Ennek érdekében az említett „új tigrisek” különböző mértékű szelektív állami beavatkozást alkalmaztak, s mint fentebb szó volt róla, az importhelyettesítésről fokozatosan az exportösztönző gazdaságpolitikára tértek át. Az exportorientáció különösen a feldolgozóiparban játszott kiemelkedő szerepet.

A 11. táblázat adataiból megállapítható, hogy a külkereskedelmi nyitottság mértéke, amely szorosan összefüggött a gazdasági növekedéssel, 1965 és 1998 között Malajziában 2,2-, Thaiföldön 2,5-szeresére emelkedett. Sőt mi több, ez a mutató a világ egyik legnyitottabb gazdaságával rendelkező Malajziában 1990-től kezdve már a GDP teljes volumenét is meghaladta. A thaiföldi gazdaság nemcsak a malajziaiánál, hanem – 1970 és 1990 között – a dél-koreainál is kevésbé nyitott volt. A thaiföldi és különösen a malajziai gazdaság exportorientáltsága kezdettől fogva viszonylag erős volt. Malajziában a kilencvenes évek végére az export GDP-hez viszonyított nagysága már a száz százalékot is megközelítette.

<sup>12</sup> A bruttó adósságállomány 1975-ben mindkét országban még csak kb. 1,5 milliárd dollár volt. (Árva, 1990, 135. o.)

**A külkereskedelem\* GDP-hez viszonyított aránya  
(folyó áron, százalék)**

Év	Malajzia**	Thaiföld**	Dél-Korea	Egyesült Államok
1965	79,04 (42,47)	31,29 (15,03)	24,65	9,49
1970	73,81 (41,30)	25,88 (9,68)	37,92	11,35
1975	79,08 (41,01)	33,77 (14,63)	64,39	16,36
1980	96,10 (52,94)	45,75 (19,93)	75,48	21,10
1985	86,31 (48,88)	39,71 (18,15)	67,86	18,01
1990	128,78 (67,34)	61,36 (26,73)	62,48	20,64
1995	161,70 (80,79)	70,75 (33,01)	61,88	23,70
1998	174,09 (99,25)	76,80 (45,28)	70,21	18,14

\* Az export és az import összege.

\*\* Zárójelben az export aránya.

Forrás: Summers – Heston [1994]; International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C. különböző kötetei; IMF [2000c].

## 12. táblázat

**A malajziai külkereskedelem szerkezete a termékek főbb kategóriái szerint**

Év	Élel- miszerek összesen	Mező- gazdasági nyersanyagok	Fűtő- anyagok	Ércék és fémek	Feldolgozóipari termékek				Egyéb
					Összesen	Gépek és járművek	Vegyipari termékek	Egyéb készter- mékek	
<i>az export százalékában</i>									
1970	12,6	50,0	7,3	22,6	6,5	1,6	0,7	4,2	1,0
1975	23,2	34,1	10,9	13,9	17,3	6,2	0,9	10,2	0,6
1980	15,0	31,0	24,7	10,2	18,8	11,5	0,6	6,7	0,3
1985	17,4	18,3	31,5	5,3	27,2	18,7	1,1	7,4	0,3
1990	11,7	13,8	18,3	2,1	53,8	33,5	1,6	18,7	0,3
1995	9,5	6,2	7,0	1,3	74,7	50,0	3,0	21,7	1,3
<i>az import százalékában</i>									
1970	21,5	2,1	12,1	5,8	56,9	27,9	7,3	21,7	1,6
1975	18,2	2,1	12,0	5,2	61,7	32,7	8,3	20,7	0,8
1980	11,9	1,9	15,2	4,0	66,5	38,8	8,9	18,8	0,5
1985	11,8	1,3	12,1	2,9	71,6	43,8	9,0	18,8	0,3
1990	7,3	1,4	5,3	3,6	82,1	51,7	8,8	21,6	0,3
1995	4,9	1,3	2,3	3,3	85,7	60,0	7,1	18,6	2,5

Forrás: UNCTAD [1991] 150, 172. o. és [1999] 126, 150. o.

A 12. táblázat adatai azt mutatják, hogy a gyors ütemű társadalmi-gazdasági átalakulás hatására Malajzia külkereskedelmében komoly szerkezeti változások mentek végbe. 1970 és 1995 között a malajziai exportban és importban az élelmiszerek és mezőgazdasági nyersanyagok együttes súlya egynegyedére, a fűtőanyagoké, ércéké és fémeké pedig kb. egyharmadára csökkent. Ugyanakkor a feldolgozóipari termékek részesedése az exportban

11,5-szeresére, az importban viszont csak másfélszeresére növekedett. E kategórián belül a gépek és járművek részaránya a kivitelben és behozatalban 31,3-, illetve 2,2-szeresére emelkedett, míg a vegyipari és egyéb késztermékeké ötszörösére nőtt, illetve nyolckilencedére csökkent.

13. táblázat

**A malajziai külkereskedelem földrajzi megoszlása**

Év	Fejlett ipari országok	Ebből:			Fejlődő országok	Ebből:		Kelet-európai országok
		USA és Kanada	EU	Japán		Kelet- és Dél-Ázsia	OPEC	
<i>az export százalékában</i>								
1970	57,2	14,9	20,9	18,3	37,3	33,1	1,9	5,5
1975	59,7	17,2	23,2	14,5	36,1	32,7	2,3	4,2
1980	59,7	16,8	18,0	22,8	37,1	33,3	1,9	3,2
1985	54,4	13,7	14,2	23,8	44,1	40,9	1,8	1,5
1990	51,0	17,7	15,3	15,8	48,3	44,3	2,7	0,7
1995	50,8	21,5	14,2	12,7	48,9	44,1	3,1	0,3
<i>az import százalékában</i>								
1970	59,0	9,7	24,6	17,5	40,4	34,9	7,7	0,6
1975	63,4	11,7	20,6	20,1	36,1	27,5	8,7	0,5
1980	63,3	16,1	17,2	23,0	36,0	25,7	9,0	0,7
1985	61,4	16,4	14,1	23,2	38,2	32,4	5,0	0,4
1990	63,2	18,5	14,5	25,3	36,3	32,5	2,2	0,5
1995	65,1	17,1	15,6	28,1	34,4	32,1	2,2	0,5

*Forrás:* UNCTAD [1991] 117., 130. o. és [1999] 95, 106. o.

A külkereskedelmi forgalom nagyobb része a fejlett ipari országokkal bonyolódott le (13. táblázat). A fejlett ipari országok csoportján belül az Egyesült Államok és Kanada részaránya az exportban 1,4-, az importban 1,8-szeresére emelkedett, az Európai Unióé viszont öthetedére, illetve háromötödére csökkent. Ugyanakkor a térségben hagyományosan fontos gazdasági szerepet játszó Japán részesedése a malajziai exportban az EU-hoz hasonlóan öthetedére esett vissza, míg az importban 1,6-szeresére nőtt.

A fejlődő országok a dinamikus malajziai gazdaság számára kezdettől fogva fontos piacot jelentettek. Ezek közül az említett időszakban Kelet- és Délkelet-Ázsia államai Malajzia kivitelében 1,3-szer növelték, a behozatalban azonban hétnyolcadára csökkentették súlyukat. Ezzel párhuzamosan az OPEC-országok viszonylag kis részesedése a malajziai exportban 1,6-szeresére emelkedett, az importban viszont kb. egyharmadára esett vissza. A kelet-európai országok szerepe mind az exportban, mind az importban nagyon kicsi volt.

Mint alább a 14. táblázatból látható, a hetvenes évektől kezdve Thaiföld külkereskedelme ugyancsak gyökeres szerkezeti változásokon ment át. 1970 és 1995 között a thaiföldi exportban és importban az élelmiszerek és mezőgazdasági nyersanyagok együttes súlya közel egyharmadára, illetve hétnyolcadára, a fűtőanyagoké, érceké és fémeké pedig kb. egyötödére, illetve hatnyolcadára csökkent. Ugyanakkor a feldolgozóipari termékek részesedése az exportban 15,3-szeresére, az importban viszont csupán 1,1-szeresére növekedett. E kategórián belül a gépek és járművek részaránya a kivitelben és behozatalban 315-szörösére, illetve 1,3-szeresére emelkedett, míg a vegyipari és egyéb késztermékeké kilencszeresére nőtt, illetve hétnyolcadára csökkent.



## A thaiföldi külkereskedelem szerkezete a termékek főbb kategóriái szerint

Év	Élel- miszerek összesen	Mező- gazdasági nyers- anyagok	Fűtő- anyagok	Érces és fémek	Feldolgozóipari termékek				Egyéb Egyéb kész- termékek
					Összesen	Gépek és járművek	Vegyipari termékek	Egyéb	
<i>az export százalékában</i>									
1970	52,3	24,7	0,3	14,6	4,7	0,1	0,2	4,4	3,4
1975	62,7	12,3	0,6	7,4	14,7	1,3	0,6	12,8	2,3
1980	47,0	11,2	0,1	13,6	25,2	5,9	0,7	18,6	2,9
1985	46,2	9,2	1,3	4,4	38,1	8,8	1,3	28,0	0,8
1990	28,7	5,1	0,8	1,0	63,2	19,8	2,0	41,4	1,2
1995	19,3	5,4	0,7	1,6	72,1	31,5	3,8	36,8	0,9
<i>az import százalékában</i>									
1970	5,4	3,4	8,7	3,7	74,7	35,6	12,9	26,2	4,1
1975	4,3	4,0	21,6	3,9	64,1	34,8	13,4	15,9	2,1
1980	5,2	3,5	30,4	3,7	50,8	24,8	11,4	14,6	6,4
1985	5,2	4,3	22,7	3,7	60,1	28,1	13,6	18,4	4,0
1990	5,0	4,7	9,3	3,6	75,0	40,6	10,4	24,0	2,4
1995	3,8	4,1	6,8	3,3	80,7	47,1	10,4	23,2	1,3

Forrás: UNCTAD [1991] 157., 179. o. és [1999] 134., 156. o.

## A thaiföldi külkereskedelem földrajzi megoszlása

Év	Fejlett ipari országok	Ebből:			Fejlődő országok	Ebből:		Kelet- európai országok
		USA és Kanada	EU	Japán		Kelet- és Dél-Ázsia	OPEC	
<i>az export százalékában</i>								
1970	61,5	13,6	19,8	26,3	38,1	30,7	5,2	0,4
1975	58,6	10,9	16,2	28,1	40,8	33,2	4,7	0,6
1980	58,8	13,2	27,0	15,3	38,3	26,9	11,0	2,9
1985	57,6	21,0	18,7	13,4	41,0	29,0	7,3	1,4
1990	67,5	24,2	22,6	17,2	31,0	22,0	5,2	1,5
1995	54,1	19,0	15,1	16,8	42,6	35,5	5,1	3,3
<i>az import százalékában</i>								
1970	83,3	15,7	24,3	37,6	14,5	8,4	5,2	2,2
1975	69,9	15,3	17,3	31,5	28,4	9,3	17,2	1,7
1980	57,5	18,0	14,9	20,7	41,1	22,1	17,4	1,4
1985	59,3	12,6	14,8	26,5	39,1	28,4	4,9	1,6
1990	62,7	12,0	16,0	30,6	35,1	28,2	4,0	2,2
1995	63,5	12,7	15,9	30,7	33,1	26,8	3,3	3,4

Forrás: UNCTAD [1991] 121, 134. o. és [1999] 99, 110. o.

Malajziához hasonlóan Thaiföld is külkereskedelmi forgalmának túlnyomó részét a fejlett ipari országokkal bonyolította le (15. táblázat). A szóban forgó időszakban azonban ezen országok részaránya a thaiföldi exportban hétnyolcadára, az importban pedig

kb. háromnegyedére csökkent. Ezzel ellentétben a fejlődő országok súlya a kivitelben 1,1-, a behozatalban 2,3-szeresére nőtt. A kelet-európai országok részesedése a thaiföldi külkereskedelemben is mindvégig viszonylag alacsony szintű maradt.

A fejlett országok közül az Egyesült Államok és Kanada részaránya az exportban 1,4-szeresére emelkedett, az importban azonban hatnyolcadára esett vissza. Az Európai Unió részesedése Thaiföld kivételében és behozatalában kb. háromnegyedére, illetve öthetedére, míg Japáné háromötödére, illetve hatnyolcadára csökkent.

A fejlődő országok csoportjában Kelet- és Délkelet-Ázsia államai a thaiföldi exportban 1,2-, az importban pedig 3,2-szeresére növelték súlyukat. Ugyanakkor az OPEC-országok részaránya a thaiföldi exportban gyakorlatilag változatlan maradt, míg az importban háromötödére csökkent.

## Záró megjegyzések

A két legfejlettebb „új tigris”: Malajzia és Thaiföld az utóbbi évtizedekben nagy eredményeket ért el a modernizáció, a társadalmi-gazdasági átalakulás terén. Modernizációs stratégiájuk középpontjában a gyors ütemű gazdasági növekedés állt. Ennek érdekében olyan pénzügyi rendszert építettek ki, amely minden fogyatékosága ellenére hosszú távon képes volt a hazai megtakarításokat a magas beruházási ráták biztosítására mozgósítani. A kormányzat aktív gazdaságpolitikája, amely a japán és dél-koreai példát követve előbb az importhelyettesítésre, majd pedig az exportorientációra helyezte a fő hangsúlyt, a termelékenység emelésére, a külföldi működőtőke-befektetések és a technológia-transzfer ösztönzésére irányult. Az eszközök elosztásánál szigorú állami szabályozás érvényesült. Noha Dél-Koreától eltérően Malajzia és Thaiföld nem hozott létre jelentősebb önálló kutató-fejlesztő bázist, a szakképzett munkaerő gyarapodásában az államnak ezekben az országokban is meghatározó szerepe volt.

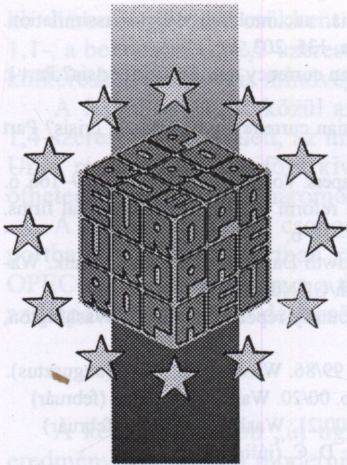
A gazdaságpolitikai döntéshozatal gyakran nem állt kellő ellenőrzés alatt. A megtakarítások tekintélyes része gazdaságilag irracionális presztízsbetűzésű beruházásokat szolgált, ami a demokrácia viszonylagos fejletlenségével, az autoriter hagyományokkal és a korrupcióval együtt nagymértékben hozzájárult az ázsiai válság 1997-es kirobbanásához. Ezt a válságot, amely a legsúlyosabban a vizsgált két országot érintette, Malajziában önálló, míg Thaiföldön az IMF segítségével kidolgozott, a piaci erőkre és az állam szabályozó szerepére egyaránt épülő kiigazítási stratégia megvalósítása révén 1999-ben sikerült leküzdeni. Ekkor a malajziai és thaiföldi gazdaság ismét fellendülésnek indult, s a stabilizációs folyamatot eddig a kőolaj világgpiaci árának nagymértékű emelkedése sem törte meg.

Malajzia és Thaiföld a nemzetközi munkamegosztásban ma már elsősorban nem nyersanyagexportőrként, hanem egyre inkább mint a korszerű technológiát igénylő ipari termékek gyártója és szállítója vesz részt. Külkereskedelmükben azonban az átalakuló kelet-európai országok ma még szerény helyet foglalnak el, ami hazánk számára indokolttá teszi a gazdasági kapcsolatok erőteljesebb fejlesztését.

## Irodalomjegyzék

- Agarwal, J. P.* és szerzőtársai [1995]: Export expansion and diversification in Central and Eastern Europe: what can be learnt from East and Southeast Asia? Kiel discussion paper, No. 261 (november).
- Árva László* [1990]: Előzésben. A gyorsan iparosodó délkelet-ázsiai országok sikereinek és ritka kudarcainak okai. Malajzia, Thaiföld, Fülöp-szigetek. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Barro, R. J. – Lee, J. W.* [2000]: International data on educational attainment: updates and implications. Center for International Development at Harvard University. Working paper, No. 42 (április). Appendix Data Tables (Internet file): [www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html](http://www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html).

- Collins, S. – Bosworth, B.* [1996]: Economic growth in East Asia: accumulation versus assimilation. *Brookings Papers on Economic Activity*: 2, Brookings Institution, 135–203. o.
- Corsetti, G. – Pesenti, P. – Roubini, N.* [1998a]: What caused the Asian currency and financial crisis? Part I: A macroeconomic overview. New York, Federal Reserve Bank.
- Corsetti, G. – Pesenti, P. – Roubini, N.* [1998b]: What caused the Asian currency and financial crisis? Part II: The policy debate. New York, Federal Reserve Bank.
- Crafts, N.* [1999]: East Asian growth before and after the crisis. IMF staff papers. Vol. 46, No. 2 (június). 139–166. o.
- Dollar, D. – Hallward-Driemeier, M.* [2000]: Crisis, adjustment, and reform in Thailand's industrial firms. *The World Bank Research Observer*. Vol. 15., No. 1. (február). 1–22. o.
- Easterly, W. – Hairong Yu* [2000]: Global Development Network Growth Database. The World Bank. Washington, D. C. Internet file: [www.worldbank.org/research/growth/GDNdata.htm](http://www.worldbank.org/research/growth/GDNdata.htm).
- IMF [1999a]: Malaysia: recent economic developments. IMF staff country report. No. 99/85. Washington, D. C. (augusztus)
- IMF [1999b]: Malaysia: selected issues. IMF staff country report. No. 99/86. Washington, D. C. (augusztus).
- IMF [2000a]: Thailand: statistical appendix. IMF staff country report. No. 00/20. Washington, D. C. (február)
- IMF [2000b]: Thailand: selected issues. IMF staff country report. No. 00/21. Washington, D. C. (február)
- IMF [2000c]: International Financial Statistics (monthly). Washington, D. C. (július)
- Kaosa-ard, Mingsarn* [1998]: Economic development and institutional failures in Thailand. *TDRI Quarterly Review*. Vol. 13., No. 1. (március). 3–11. o.
- Laczkó András* [1997]: Délkelet-ázsiai reformkísérletek. *Gazdaság és Statisztika*. 4. sz. 5–9. o.
- Laczkó András* [1998]: A délkelet-ázsiai válság. *Gazdaság és Statisztika*. 4. sz. 20–26. o.
- Le Poer, B. L.* (szerk.) [1989]: Thailand: a country study. Washington, D. C., Library of Congress, Federal Research Division.
- Martin, H. P. – Schumann, H.* [1998]: A globalizáció csapdája. Támadás a demokrácia és a jólét ellen. Budapest, Perfekt Kiadó.
- Mody, A.* [1999]: Industrial policy after the East Asian crisis: from „outward orientation” to new internal capabilities. The World Bank. Policy research working paper, No. 2112 (május).
- MTI [2000]: A világ országai és kormányai. Budapest (szeptember).
- Ng, F. – Yeats, A.* [1999]: Production sharing in East Asia: who does what for whom, and why? The World Bank. Policy research working paper, No. 2197. (október).
- Nesadurai, H.* [1998]: Accomodating global markets: Malaysia's response to economic crisis. Coventry, University of Warwick.
- NSO [1998]: Korea Statistical Yearbook 1998. Seoul.
- NSO [2000]: Monthly Statistics of Korea. Seoul (augusztus).
- OECD [2000]: Economic outlook. Paris (június).
- Pomerleano, M.* [1998]: The East Asia crisis and corporate finances: the untold micro story. The World Bank. Policy research working paper, No. 1990. (október).
- Sarel, M.* [1997]: Growth and productivity in ASEAN countries. IMF working paper, No. 97/97 (augusztus).
- Siamwalla, Ammar* [1997]: Can a developing democracy manage its macroeconomy? The case of Thailand. *TDRI Quarterly Review*, Vol. 12., No. 4. (december). 3–10. o.
- Ifj. Simon György* [2000]: A dél-koreai gazdasági csodáról. *Statisztikai Szemle*. 5. sz. 353–372. o.
- Summers, R. – Heston, A.* [1994]: The Penn World Table 5.6. Internet file: [/www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm](http://www.bizednet.bris.ac.uk/dataserv/penn.htm).
- The World Bank [1993]: The East Asian miracle: economic growth and public policy. New York, Oxford University Press.
- The World Bank [1997]: Global Development Finance. Country Tables 1997. Washington, D. C.
- The World Bank [1999]: Global Development Finance. Country Tables 1999. Washington, D. C.
- Tinakorn, Pranee – Sussangkarn, Chalongphob* [1996]: Productivity growth in Thailand. Bangkok, TDRI.
- UN [1997]: Financial sector reforms in selected Asian countries. New York, ESCAP.
- UNCTAD [1991]: Handbook of International Trade and Development Statistics 1990. New York.
- UNCTAD [1999]: Handbook of International Trade and Development Statistics 1996/1997. New York and Geneva.
- US [2000]: Gross State Product Data. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Internet file: [www.bea.doc.gov/bea/regional/gsp/action.cfm](http://www.bea.doc.gov/bea/regional/gsp/action.cfm).



# EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

## Portugália – a konvergencia évei

SAMU JÁNOS

*Portugália a kilencvenes évek második felében a Monetáris Unió tagjává vált. Az út során kísérletesen hasonló problémákkal kellett a portugál hatóságoknak megküzdeniük, mint amelyen a jelen pillanatban prognosztizálhatóak az egyelőre csak EU-tagságra jelölt, ám a Monetáris Unióba igyekvő Magyarország esetében is. A portugál gazdaság a konvergencia időszakában kezdetben a kivitel által indukált növekedési pályán mozgott. A magas infláció lecsökkent ugyan, de fennmaradt egy bizonyos ütemkülönbség az unióhoz képest: az átlagnál kevésbé fejlett országban a szolgáltatások áremelkedése miatt az infláció – egy kis időszak kivételével – meghaladta az uniós átlagot. A kamatkonvergencia azonban a portugál jegybank akarata ellenére is a reálkamatok csökkenését eredményezte. A csökkenő reálkamatok pedig a gazdasági növekedésbe vetett bizalommal együtt a hitelfelvételi kedv és a fogyasztás növekedéséhez vezettek. A külső egyensúlyt veszélyeztető feltételeket a szűkítő jellegű fiskális politika – épp a maastrichti kritériumok teljesítése által – enyhítette.*

### Öt év a Gazdasági és Monetáris Unióig

A Gazdasági és Monetáris Unióig (EMU) tartó fél évtized (1994–1999) a portugál gazdaság szempontjából a kritériumokhoz történő konvergencia jegyében telt el. Eközben a gazdaság egy 1994-ben kezdődő konjunktúraciklus felszálló ágába került. A monetáris unió harmadik fázisának kezdetéig a portugál mutatók teljes mértékben elérték a maastrichti konvergenciakritériumokban meghatározott értékeket.

*A gazdasági növekedés*

A gazdasági növekedés mértékére 1998 óta komoly hatása volt a magánfogyasztásnak, amelyet az erőteljes bizalom és a dinamikus emelkedő reáljövedelem gerjesztett. A gazdasági fellendülést először az export vezérelte, majd 1996-tól fokozatosan felzárkózott a beruházási tevékenység is a gazdaság „motorjai” közé, végül 1998-ban a magánfogyasztás vált a legfontosabb húzóerővé. (Lásd az 1. táblázatot.)

A jövedelememelkedés nem a reálkeresetek megugrásának, hanem a foglalkoztatás bővülésének az eredménye volt. A lakossági fogyasztás bővülésének másik oka a mér-

Samu János, az Államadóság Kezelő Központ munkatársa.

séklődő infláció miatt csökkenő kamatlábakban keresendő: a fogyasztási hitelek állománya az 1994-es 5 százalék/GDP szintről 1998-ban 10,7 százalékra nőtt.

A beruházások szintje a konjunktúraciklus kezdete után két évvel kezdett csak el igazából feljutni, ám így is 1998 végére a beruházások volumene már 40 százalékkal volt magasabb a ciklikus mélypontot jelentő 1993-as értéknél. A kormányzati beruházások alakulása a magánberuházásokkal ellentétes tendenciájú volt: az első években gyors volt a növekedés üteme, amely az időszak vége felé alábbhagyott. A kormányzati beruházások alakulásáért a lisszaboni világkiállítás volt a felelős. Az 1998–1999-es években a magánberuházások rendkívül dinamikusán, átlagosan 11,5 százalékkal emelkedtek.

1. táblázat

**Főbb makroökonómiai mutatók**  
(Százalékos változás)

	Portugália				EMU átlag			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Reál GDP	2,9	3,2	3,7	3,9	2,1	1,6	2,5	2,9
Teljes belső kereslet	3	2,8	5,2	6,5	1,9	1,1	1,9	3,4
Infláció	4,5	3,6	2	2,8	2,7	2,5	1,9	1,3
Munkanélküliségi ráta	7,2	7,3	6,7	5	11,9	12,3	12,4	11,7
Lakossági megtakarítási ráta <sup>1</sup>	10,3	10,2	10,2	9,6	12,1	11,5	11,3	10,9
Államháztartási egyenleg (/GDP)	-5,7	-3,3	-3,3	-2,3	-4,8	-4,1	-2,5	-2,1
Folyó fizetési mérleg (/GDP) <sup>2</sup>	-0,2	-2,1	-2,7	-4,3	0,7	1,1	1,6	1,4

<sup>1</sup> A lakosság elköltethető jövedelme százalékában.

<sup>2</sup> A régi módszer alapján. (Lásd az 1. lábjegyzetet.)

*Forrás:* OECD Economic Surveys, 1999 – Portugal.

Az export és az import volumene erőteljesen növekedett a csatlakozást megelőző öt évben, az export növekedési üteme hasonló mértéket ért el, mint Portugália EU-csatlakozását közvetlenül követő években. 1998-ban azután csökkenésből figyelhető meg a dinamikában, amely főként az EU konjunktúrája miatti keresletsökkenésből fakadt. (A külső egyensúly alakulását jelentősen befolyásolta az európai uniós országok és a portugál gazdaság eltérő ciklusa. Az eltérő ciklus annak ellenére állt fenn az évtized második felében, hogy az 1976–1985-ös évek átlagosan 61 százalékos korrelációs együtthatója 86 százalékra emelkedett az 1986–1995-ös időszak átlagában a két konjunktúraciklus között.) A külkereskedelem egyenlegét – főként a fentebb említett ciklikus eltérések következtében – jelentősen lerontotta a meglódluló belföldi kereslet.

*A külső egyensúly*

A dinamikus beruházásemelkedéssel a hazai megtakarítás nem volt képes tartani az ütemet. Ennek fő oka a belső megtakarítások rugalmatlansága volt, ami a bruttó állóeszköz-felhalmozás – öt év alatt, GDP-arányosan – 3,5 százalékpontos emelkedésének ellenére sem nőtt másfél százalékpontonál többet. (Mialatt a lakossági megtakarítási ráta a GDP százalékában az 1994-es 8,0 százalékról 6,7 százalékra mérséklődött, ami részben a fentebb leírt hitelállomány-növekedésnek volt a következménye.)

A folyó fizetési mérleg egyenlege az időszak folyamán jelentősen romlott. (Lásd a 2. táblázatot.) Az 1995-ös nagyjából egyensúlyban lévő (amely az évtized egészében jellemző volt) GDP-arányos  $-0,2$  százalékról az 1998-as  $-4,3$  százalékra változott.<sup>1</sup>

2. táblázat

**A fizetési mérleg egyenlege**  
(Millió dollár)

	1996	1997	1998
Folyó fizetési mérleg	-4528	-5527	-7250
<i>a GDP százalékában</i>	<i>-4,2</i>	<i>-5,4</i>	<i>-6,6</i>
ebből: Áruforgalmi egyenleg	-9360	-10041	-12277
Tőkemérleg	2239	2694	2588
Pénzügyi mérleg	4404	6258	6532
Közvetlen tőkebefektetés	590	608	-1164
Portfóliobefektetés	-1507	1934	273
Egyéb befektetések	5321	3715	7423
Tartalékok <sup>1</sup>	-723	-1246	-508
Hibák és kihagyások	-1392	-2180	-1362

Új módszertan alapján.

<sup>1</sup> Növekedés.

*Forrás:* International Financial Statistics, 2000. április.

A hazai megtakarításokat pótolták az Európai Unióból származó transferek. Ezek nélkül Portugália a kimutatottnál jóval magasabb folyó hiányt lett volna kénytelen elszenvedni (a beruházások és a megtakarítások egyenlőségének követelményéből adódóan). Az EU-transzferek 1995 óta – főként a Delors II. és a kohéziós terveknek köszönhetően – megduplázódtak a GDP százalékában, és 1997–1998-ra 3,1 százalékra emelkedtek! Ezen túlmenően jelentős volt a külföldön dolgozó portugálok által hazautalt transferek mértéke is, amely szintén a GDP 3 százaléka körüli összeget jelentett évente.

A folyó mérleg finanszírozásának tekintetében markáns tendenciák voltak felfedezhetőek: az ország EU-csatlakozása előtti években a működőtőke-beáramlás elhanyagolható mértékű volt, amely azután hirtelen megemelkedett, és 1988-ra 2, majd 1990 után a GDP 4 százalékára emelkedett. Ezután a tőkebeáramlás ismét 2 százalék körülire mérséklődött. Végül a szerény többletből – főleg a meglődülő tőke kivitelnek köszönhetően – 1998-ra deficit lett.

Erőteljesen megemelkedett ugyanakkor a kötvények, valamint a közvetlen külföldi hitelfelvétel mennyisége. Ennek az oka abban keresendő, hogy az ország mindinkább integrálódott a nemzetközi pénzügyi piacokba, másrészt további lökést adhatott az is, hogy 1998-ban kiderült: az ország részt fog venni a Gazdasági és Monetáris Unió harmadik szakaszában (jelentősen emelte a volument az államadósság mind erőteljesebb külföldi finanszírozása is).

*Az infláció alakulása*

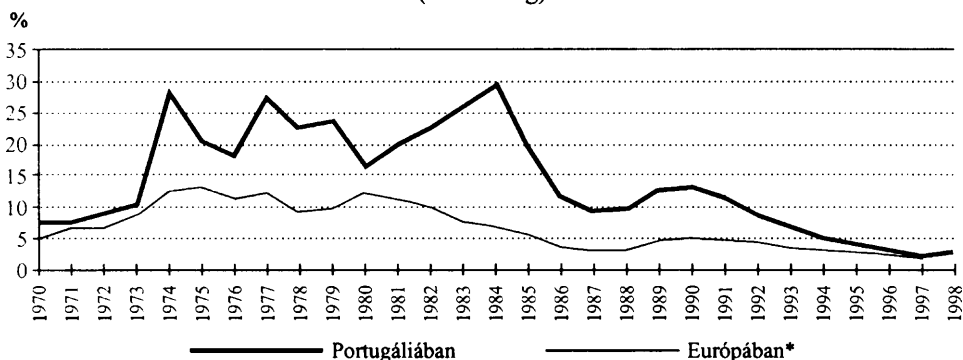
Az inflációt meghatározó tényezőket tekintve elkülönült a portugál és az eurózóna többi részének inflációs folyamata. Az eurózónában – ellentétben Portugáliával – nem

<sup>1</sup> A „rég” módszer alapján számított mutató, amely a tőketranszfereket is a folyó mérlegben mutatta ki, a folyó transferek között. Az új módszer bevezetése miatti változtatások lényegében az EU-transzfereket érintik.

volt jelentősebb élelmiszer-áremelkedés. Hasonlóan alacsony volt a kereskedelembé kerülő javak (ipari termékek) drágulása. Jóval az eurózónára jellemző érték feletti ár-emelkedést produkált ugyanakkor a szolgáltatások árszínvonal-emelkedése. Ez az ütemkülönbség valószínűleg fenn fog maradni egészen addig, amíg az alacsonyabb fejlettség és árszint fel nem zárkózik az EMU-átlaghoz.

1. ábra

### Inflációs ráták (Éves átlag)

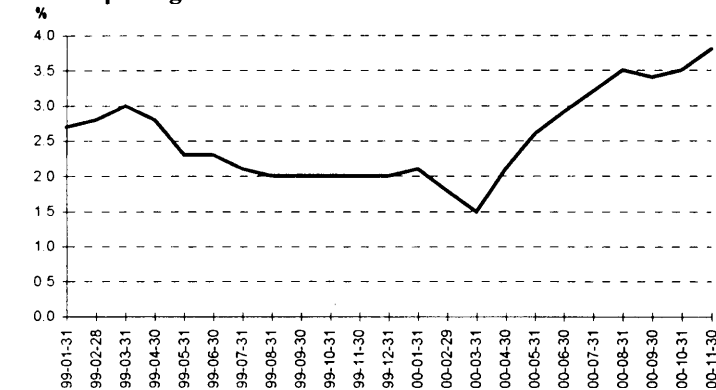


\* Európa: 13 ország súlyozott átlaga Portugália külkereskedelmi szerkezetének arányában.

*Forrás: Darvas Zsolt [1998]: Csúszó árfolyamrendszerek – Elmélet és nemzetközi tapasztalatok. MNB Munkafüzetek, 16. szám.*

2. ábra

### A portugál 12 havi infláció az EMU-csatlakozás óta



*Forrás: Bloomberg.*

Az 1990–1991-ben tetőzött infláció után fokozatosan mérséklődött az áremelkedés üteme. Portugália inflációs konvergenciafolyamata gyakorlatilag 1997-ben ért véget, amikor a portugál 1,9 százalékos infláció már alig haladta meg az eurózóna 1,6 százalékos értékét. Az infláció mérséklődése lényegében megszakítás nélkül tartott az évtized végéig, amikor is a dezinfláció folyamata átmenetileg megakadt 1998-ban. Ekkor a 12

havi áremelkedés mértéke decemberben elérte a 2,8 százalékot (az eurózónában eközben 0,8 százalékos volt az infláció mértéke). (Lásd az 1. ábrát.)

Az eurózónát lényegesen meghaladó áremelkedésben azonban egyszeri központi intézkedések hatásai húzódtak meg: egyrészt a portugál hatóságok az olaj világpiaci árának csökkenését ellensúlyozták az azt terhelő adók emelésével (hogy kisimítsák az olajár ingadozásának kedvezőtlen hatásait), ezen túlmenően jelentősen emelkedett az egyetemi tandíjak mértéke is. Jelentős hatást gyakorolt még az árakra a világhiállítás áremelő hatása. Ezeknek a hatásoknak az eltűnésével az infláció lényegesen lelassult az 1999-es év közepén. (Lásd a 2. ábrát.)

Az inflációs folyamat az 1998-as kivétel után 2000 márciusára érte el mélypontját, amikortól begyűrűzött az euró leértékelődésének és a kőolaj világpiaci árának emelkedése a fogyasztói árakba. A júniusban mért 2,9 százalékos 12 havi ráta fél százalékponttal haladja meg a hasonló időszakban mért EMU-átlagot.

## Monetáris politika

A portugál gazdaságpolitika célja az 1997-et megelőző időszakban a gazdasági és monetáris unióban való részvételhez szükséges konvergencia elérése volt. Az 1997-es évet követően az elsődleges cél mellé a gazdaság túlfűtöttségének, a külső egyensúlyhiány romlásának a megelőzése lépett.

### Monetáris és árfolyam-politika

A portugál jegybank 1977 óta alkalmazta a csúszó leértékeléses árfolyamrendszert, amelyet az irányított lebetgetés követett 1990 októberéig. 1992 áprilisától léptek be az ERM-be, először  $\pm 6$  százalékosra, majd 1993 augusztusától  $\pm 15$  százalékosra szélesítették az intervenció sávot. Az ERM-válság idején, 1992 végén és 1993 elején erős ingadozások voltak az árfolyamrendszerben, ami az escudo kétszeri leértékeléséhez vezetett. A tőkemozgások teljes liberalizálására 1992 decemberében került sor. (Lásd a 3. ábrát.)

### 3. ábra



Forrás: Bloomberg.



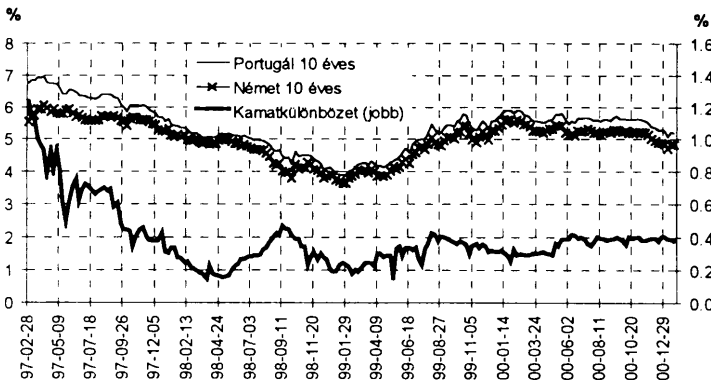
Amint a többi leendő EMU-tag esetében, az escudónál is simán ment 1998-ban a központi ERM-paritáshoz történő konvergencia. És mivel az árfolyam a német márkával szemben korábban tartósan fel volt értékelődve a központi paritáshoz képest, ezért 1998-ra ez a folyamat 1,5 százalékos leértékelődést jelentett.

A Portugál Nemzeti Bank 1998-ban átmeneti évet élt át. Az év májusában derült ki, hogy az országot befogadták az 1999. január elsejével induló EMU tagjai közé. Bár a jegybank még önálló volt a kamatpolitika vitelében, cselekedeteit azonban meghatározta, hogy közelítenie kellett kamatait a leendő euróországok kamatszintjéhez.

Ennek részeként még az év elején négy lépésben 5,3 százalékról 4,5 százalékra csökkentette irányadónak számító repokamatát a Portugál Nemzeti Bank, amellyel elérte, hogy a kamatkülönbözet a saját és a német kamatok között 1,2 százalékpontra mérséklődött.

4. ábra

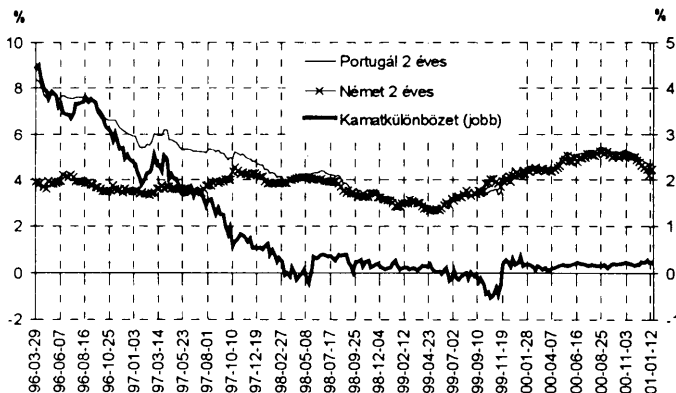
#### A német és a portugál kétéves államkötvények hozamának alakulása



Forrás: Bloomberg.

5. ábra

#### A portugál és a német tízéves államkötvények hozamának alakulása



Forrás: Bloomberg.

A május és október közötti időszakban viszont egyetlen kamatsökkentő lépésre sem szánta rá magát a jegybank. Ennek háttérében minden bizonnyal az infláció felpörögésétől való félelem állt. Októbertől azonban hét hét leforgása alatt három lépésben 150 bázisponttal mérsékeltek az irányadó kamatok szintjét, az utolsó lépésben (a leendő EMU-tagok összehangolt akciójaként) 3 százalékra mérsékeltek a reporátát.

A piaci hozamok 1997 és 1998 során is folyamatosan kísérték a csökkenő infláció és a csökkenő irányadó kamatok diktálta trendet. A rövid lejáratú kamatok 1998 végére a leendő EMU-tagok rövid lejáratú piaci hozamaival megegyező szintre mérséklődtek, és a hosszú lejáratú hozamok is meglehetősen jól megközelítették a hasonló lejáratú német hozamok szintjét. A kamatprémium 1997 végétől lényegében a 20–40 bázispontos sávban mozgott, ám végül a felső zónában stabilizálódott. Az éven túli hozamok alakulását mutatja a 4. és 5. ábra.

A korábban említett folyamatoknak köszönhetően a teljes belföldi hitelállomány erőteljes növekedésnek indult. Az 1998-as év átlagában az előző évhez képest a teljes hazai hitelállomány 16 százalékkal emelkedett, amelyen belül 22 százalékos növekedést tudhatott magáénak a magánszektor. (A nem pénzügyi intézményeknek nyújtott bankhitelek mennyisége 21, a lakosságnak nyújtott pedig 28 százalékkal emelkedett.) Bár a hazai hitelállomány emelkedésének nagy része a jelzálog-hitelezéshez kötődött, a fogyasztóihitel-állomány is dinamikusan kezdett növekedni, ami arra kényszerítette a Portugál Nemzeti Bankot, hogy prudenciális megfontolásból megnehezítse a hitelnyújtás folyamatát.

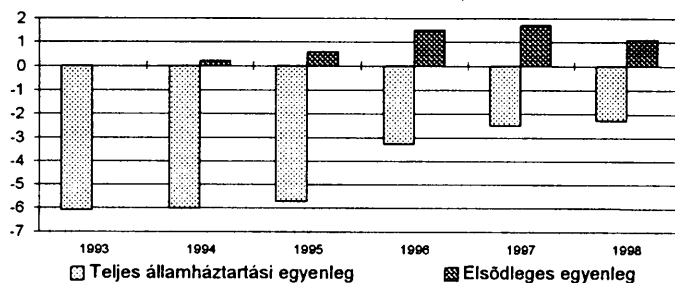
A belső hitelek tekintélyes növekedési rátája mellett a likviditás nem emelkedett jelentősen, az M2 1998-ban átlagosan 8 százalékkal bővült. Eközben jóval nagyobb ütemben (15 százalékkal) nőtt az M1, ami portfólióátrendeződésre utal a likvidebb eszközök irányába (a kamatszint mérséklődése miatt csökkent a pénztartás alternatív költsége).

## Fiskális politika

A gazdasági fellendülés 1994-es kezdete óta a költségvetési egyenleg a GDP arányában összesen 3,7 százalékponttal csökkent. Az egyenleg javulása a folyó bevételek meglódlásából fakadt, ami egyrészt a gazdasági ciklus aktuális állapotából, valamint a Mateus-terv egyszeri hatásából (ami visszaszorította az adómegkerülést és hatékonyabbá tette az adóbeszedést) következett. (Lásd a 6. ábrát.)

6. ábra

Az államháztartás egyenlegei  
(A GDP százalékában)



Forrás: OECD Economic Surveys, 1999 – Portugal.

A kiadások ugyan valamelyest nőttek a GDP arányában, azonban az egyenleg javulását nemcsak a kamatkidadások mérséklődése, hanem az elsődleges egyenleg javulása is kísérte. Az adósságszolgálat GDP-arányosan 2,8 százalékponttal mérséklődött. A finanszírozási igény csökkentésére pedig nagy szükség volt az elszabaduló folyó fizetési mérleg fényében.

### Adósságmenedzsment

A portugál bruttó államadósság három év alatt (1995-től 1998-ig) 8,1 százalékponttal – a GDP 57,8 százalékára – esett. Ebben több tényező együttes hatása is szerepet játszott. Ezek közül kiemelendő az államháztartás finanszírozási igényének folyamatos csökkenése és a magas privatizációs bevételek. Az 1989-től eltelt egy évtizedben az adósság-visszafizetésre fordított privatizációs bevételek együttesen a GDP 11,7 százalékát tették ki. Ebből 3,5 százalék 1997-ben és 1,5 százalék 1998-ban jelentkezett.

Megváltozott közben az állami adósságállomány összetétele is: míg a belföldi adósság állománya (melyet escudóban denomináltak) látványosan lecsökkent, addig a külső adósság (melyet külföldi valutában, ezek között leendő euró-valutákban denomináltak) folyamatosan emelkedett. A külső adósság állománya így az 1996-os 11,7 százalékról 1998-ban a GDP 15,1 százalékára nőtt. (Lásd a 3. táblázatot.)

### 3. táblázat

**Az állami szektor bruttó adóssága**  
(A GDP százalékában)

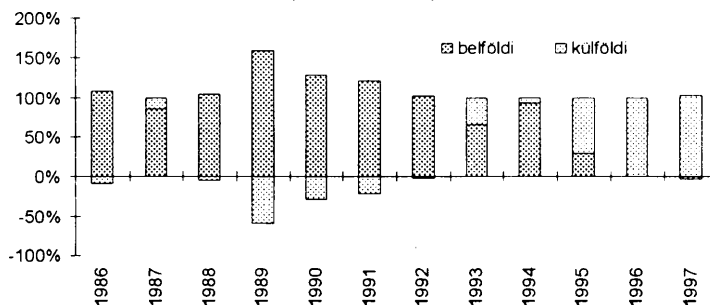
	1995	1996	1997	1998
Belföldi adósság	54,3	54,2	49,6	45,8
Takarékkötvény	8,6	13,3	13,3	12,5
Kincstárjegyek	8,5	8,0	5,8	2,0
Befektetési alapok	9,7	5,3	0,2	0,1
Fix kamatozású államkötvény	14	16,4	21,3	23,4
Lebegő kamatozású államkötvény	4,5	7,1	7,3	6,7
Egyéb	9,0	4,0	1,6	1,1
Külső adósság	12,1	11,7	14,2	15,1
Piaci	9,8	..	12,3	13,4
Nem piaci	2,4	..	1,9	1,8
Teljes adósság	66,5	65,9	63,7	60,9
Teljes államadósság	65,9	64,9	61,7	57,8

\* Maastrichti definíció szerint.

Forrás: OECD Economic Surveys, 1999 – Portugal.

A külföldi adósság nagy részét euróra cserélték 1998 folyamán, a külső adósságon belül az amerikai dollárban denominált adósság aránya 1998 folyamán 12,6-ról 6,7 százalékra csökkent, és a japán jénben denominált adósság aránya is mérséklődött 7,7-ről 1,7 százalékra. (Lásd a 7. ábrát.)

### Az államháztartási hiány finanszírozásának összetétele (Százalékban)



Forrás: International Financial Statistics Yearbook, 1998.

A leendő euróvaluták szerepének megemlése az adósság kezelésében az euró bevezetésére felkészülő gazdaságpolitikai stratégia része volt. A stratégia lényege az volt, hogy növeljék a portugál adósság euróvezeten belüli tulajdonlásának arányát, ezzel is biztosítva a likviditás minimális szintjét és emelendő a kibocsátások átláthatóságát.

A gyakorlatban ez azt jelentette, hogy 1998-ban olyan alapvető euróvalutákban denominált kötvényekkel jelentek meg az új eurókötvény-piacon, amelyek átválthatók (egyenértékűek) voltak a hazai kötvényekkel 1999 januárja (az egységes valutára történő redenomináció) után. További ezt erősítő lépésnek tekinthető az elsődleges forgalmazói kör nem rezidens pénzügyi intézményekkel történő kiszélesítése.

A csatlakozást megelőző két évben megnőtt a fix kamatozású állampapírok aránya, emellett folyamatosan emelkedett az adósságállomány átlagos lejárata is. A kormányzat adósságán belül a fix kamatozású papírok állománya a teljes adósság 23,5 százalékáról (1996) 47,9 százalékra (1998) nőtt, ez alatt az idő alatt pedig az átlagos lejárata 3,6-ről 4,7 évre emelkedett. Ezzel minimalizálni kívánták a kamatok volatilitásának költségvetésre gyakorolt hatását, miközben ki szerették volna aknázni a kamatszint eurózónához történő konvergenciájának előnyös hatásait. A futamidő meghosszabbításának jegyében kibocsátották a 15 éves államkötvényt. A stratégia eredményeképpen 1996 és 1998 között az államadósság implicit kamatterhe a GDP 10 százalékáról 6 százalékra csökkent. Így az államadósság-kezelés mind a futamidő meghosszabbítása, mind a kamatterh csökkentése folytán hozzájárult a finanszírozási igény és így az egyensúlyi mutatók kedvező alakulásához.

#### Irodalomjegyzék

OECD Economic Surveys, 1999 – Portugal. OECD1999.

Darvas Zsolt [1998]: Csúszó árfolyamrendszerek – Elmélet és nemzetközi tapasztalatok. MNB Munkafüzetek, 16. szám.

International Financial Statistics Yearbook, 1998.

International Financial Statistics, 2000. április.

Annual Report - Banco de Portugal, 1999.

Convergence Report - Banco de Portugal (<http://www.bportugal.pt>).

# Brief Summary of the Articles

## **Factor-mobility and EU enlargement: price and income effects (Some theoretical considerations)**

ISTVÁN MAGAS

There are two major propositions developed in this study. First, based on the Stolper–Samuelson theorem (which states that – under certain assumptions – free trade leads to a greater increase in the return to the factors intensively used in exports than the rate of the price increase of the traded product itself), it is argued that the full integration (accession) of the Eastern European Countries will help the convergence of factor incomes to the benefit of both parties. In addition, it is demonstrated that this convergence in factor incomes will very likely not be the result of administrative measures, but rather, it should be looked at as an outcome related to market-driven factor price equalization tendencies. The currently existing wide spreads between factor incomes of the EU and Eastern Europe do not represent a major obstacle in the integration process. On the contrary, they offer vast benefits to enlarge trade and investment. Second, following a conventional micro-economic analysis of the welfare gains/losses produced by the international migration of labor, it is concluded that the allocative efficiency of liberalized labor-markets brings substantial net gains to the region permitting migration. Benefits collected by employers and consumers of, as well as by migrants to the receiving countries outweigh losses incurred by the resident labor and by the employers of the sending countries. Consequently, based on the pure logic of welfare gains and market efficiency, respectively, there is absolutely no justification for the tightening of labor-related immigration policies. Empirical evidence also suggests that the economic benefits of employing foreign labor, on balance, have appeared to have been large in the major migration target countries of the industrialized world.

## **Hungary's accession to the EU and the price of energy**

MIKLÓS LOSONCZ

The cost level of energy is one of the most important factors determining the international competitiveness of individual countries vis-a-vis their peers. This study analyzes the probable impact of Hungary's accession to the EU on energy prices. In spite of the drop which took place in Hungary in the 1990s, specific energy consumption measured by the quantity of energy used for the production of one unit of in terms of billions of dollars is still rather high by international standards. Therefore, high international energy prices have a more negative impact on Hungarian competitiveness than on that of countries with lower energy consumption per capita or per unit of GDP. Since the market of oil products has been liberalized, Hungary's accession to the EU will not affect this market segment. The opening of the market as a prerequisite of the accession to the EU will not result in decreasing electricity prices. However, the rate of the price increase is expected to be lower than without Hungary's EU membership. Since there is no oversupply in natural gas, it is not justified to expect the reduction of prices in this market after the liberalization.

## **The role of the government in the field of IT regulation and promotion Korea**

JUDIT BERÉNYI

Korea - as one of the Asian „small tigers” and leaders in economic growth – keeps pace with the advanced industrialised countries even in the field of information communication. Thanks to the modernisation plans elaborated by the government and company efforts a high-level ICT-infrastructure could develop in a very short time. The Korean example can be very instructive for the Hungarian IT policy in a number of domains, primarily in the field of human resources.

### **„New Tigers”: Malaysia and Thailand**

GYÖRGY SIMON JR.

In our days, a new centre of world economy is emerging in the Asia-Pacific region. In recent decades, the dynamic Asian economies have achieved outstanding results in the field of overcoming backwardness and developed an industrial potential enabling them to appear as competitors of Japan, the European Union and the United States in the World market. Of the newly industrialising countries of Asia, it was the four „Little Tigers” (South Korea, Taiwan, Singapore and Hong Kong) that got farthest on the way of closing up to the West. Besides them, however, another group of emerging economies called „New Tigers” came into being, including Malaysia, Thailand, Indonesia and the Philippines. In this group of countries, it was Malaysia and Thailand that implemented the most successful transformation strategy. In light of this, the author examines the main characteristics of economic policy and economic development of these two Southeast Asian countries, laying special emphasis on tendencies observable in foreign trade.

### **Portugal – the years of convergence**

JÁNOS SAMU

During the second half of the 1990's Portugal fulfilled the necessary requirements to become a member of the single currency area. While achieving the necessary nominal convergence the country went through problems similar to the case that can be forecast for Hungary who intends to join the EU and finally the EMU. The Portugal economy at early phase of convergence was boosted by export demands. The high inflation rate decreased, but with the exception of a short period a certain difference remained above the EU inflation-number. In the country less developed than the average of the EU inflation could not drop to the EU-level due to the service sector. The convergence in the case of nominal interest rates however resulted in the drop in real interest rates. Declining real interest rates together with a reliance upon continuing economic growth led to a credit and consequently a consumption boom. The conditions endangering the external balance were eased by a restrictive-type fiscal policy.

# Jogi melléklet

## A verseny és az információk – III. rész

DR. OSMAN PÉTER

Fejben viszik...

A továbbiakban az üzleti titokként kezelt és őrzött tudás védelmének egy különösen nehéz problémákat rejtő kérdéskörére térünk ki. Ennek lényege a következőkben összegezhető.

Régi igazság, hogy a versenytárs titkainak megismeréséhez az egyik leggyorsabb út, ha átcsábítjuk magunkhoz annak kulcsfontosságú pozíciókban lévő alkalmazottait. Már csak ezért is nagy kérdés, hogyan védekeznek a technológia birtokosa annak az eshetősége ellen, hogy alkalmazottai kilépnek tőle, és magukkal viszik az értékes tudást. Ez korántsem csupán elméleti jelentőségű kérdés, hanem nagyon is komoly gyakorlati súlyú probléma, amely a fejlett piacgazdaságokban már hosszú ideje az érdeklődés homlokterében áll, és amelyre általánosan alkalmazható, hatékony megoldás a mai napig nem vált ismertté.

A technológia védelmének egyik fontos eszköze, hogy birtokosa szervezeteinek alkalmazottait munkajogi eszközökkel kötelezi arra, hogy azok a titkot megőrzik, azt az ő engedélye nélkül nem hasznosítják és másnak sem adnak semmilyen segítséget az illetéktelenül történő hasznosításhoz. A problémát az jelenti, hogy az a védelem, amelyet ezek a munkajogi eszközök biztosítanak, valójában csak addig működik, amíg a kérdéses személy munkaviszonyban áll a technológia birtokosával.

A technológiák pusztá léte, és még inkább azok hasznosítása számos embernek lehetőséget teremt arra, hogy kisebb-nagyobb mértékben megismerjék az azokban rejlő, üzleti titokként kezelt és őrzött tudást, tapasztalatokat, sajátos megoldásokat. Létrehozásuk az esetek túlnyomó hányadában valamilyen – kutató-fejlesztő és/vagy termelő – szervezet keretében megy végbe. Ennek egyik szokásos útja, hogy valamely cél kitűzése nyomán, vagy valamely probléma kiküszöbölése érdekében előre elhatározott módon, tudatosan dolgoznak ki új megoldásrendszert, amely e feladat teljesítését lehetővé teszi. Hasonlóképpen tipikus emellett az is, hogy a szervezet rendeltetéseként végzett tevékenység során áll össze olyan tudás- és tapasztalatanyag, valamint arra támaszkodó megoldásrendszer, amely alkalmas arra, hogy – esetleg némi szükségyszerű rendszerezéssel – a továbbiakban technológiaként szolgáljon. Akár így, akár úgy jön létre a technológia, mindenképpen számos olyan ember van a szervezetben, sőt esetleg még az azzal munka- vagy egyéb kapcsolatokban álló más szervezetekben is, aki a maga munkájából adódóan kisebb-nagyobb mértékben betekintést nyer annak titkos elemeibe, és ezen felül még rendszerint több-kevesebb olyan is, akinek ugyan nincs dolga vele, de hozzáférhet.

*Dr. Osman Péter, közgazdász, kandidátus.*

A dolog természetéből következően ugyancsak szervezet keretében valósul meg a technológia hasznosítása is, hiszen az a rendeltetése szerint mindig a munkavégzés eszköze. Ez még inkább megnyitja a megismerés lehetőségeit. Fontos tényező emellett az is, hogy a technológia ilyenkor már sajátos minőséget és főként kinyilvánított értéket képvisel – ha másképp nem is, azáltal mindenképpen, hogy értékes titokként védik és őrzik –, ami értelemszerűen felhívja reá a figyelmet. Nemcsak magától értetődő, hanem ténylegesen elkerülhetetlen is, hogy ilyenkor mindazok érdemi betekintést kapjanak a titokként őrzött részletekbe, akiknek erre azoknak a feladatoknak az elvégzéséhez van szüksége, amelyeknél a technológia eszközül szolgál. Elvileg természetesen ilyenkor kitűzhető, hogy mindenki csak annyit tudhasson meg a titkokból, amennyire a maga munkájához ténylegesen is feltétlenül szüksége van. A korábbiakban azonban már utaltunk arra, hogy ezt a gyakorlatban többnyire nagyon nehéz így megvalósítani.

Ha valaki kilép a munkaviszonyból, amelyben a munkajog eszközeivel kötelezték a technológiában rejlő titkok megtartására, az arra támaszkodó kötelezettségek és tilalmak nem kísérik tovább, viszont óhatatlanul viszi magával mindazokat az ismereteket, amelyekhez a szervezetben akár a munkája révén, akár egyéb úton hozzájutott. Nincs olyan, a törvényesség keretein belül alkalmazható technika, amely ezt megakadályozhatná, hiszen a megszerzett ismereteket törvényes eszközökkel többé nem lehet tőle visszavenni.

Az első következtetés – legalábbis logikailag – az lenne, hogy ha a titkot a szervezetből kilépőktől nem lehet visszavenni, akkor azt kell megakadályozni, hogy kiléphetésnek olyanok, akik annak birtokába kerültek. A titok védelme érdekében tehát el kellene vonni a kilépés jogát a szervezet mindazon tagjaitól, akik ahhoz hozzájutottak. Valódi, azaz működőképes és átfogó védelmet azonban így nem lehet létrehozni. Az első probléma, hogy ilyen tilalmat aligha lehet állítani. A munkahely szabad megválasztásának jogát demokratikus állam keretei között nem lehet elvonni a munkavállalóktól. A technológiabirtokosnak mint munkáltatónak esetleg az szolgálhat még erre valamelyes eszközül, ha a munkavállalóval kötendő munkaszerződésbe épít be bizonyos köteleket és korlátozásokat, és így arra támaszkodik, hogy az utóbbi a saját döntése szerint vállalja azokat. Azonban még ilyen esetekben is az adott helyen hatályban lévő mindenkori munkajogi jogszabályoktól függ, törvényes-e az ilyen eszközök alkalmazása. Magától értetődik, hogy ha nem törvényes, akkor a munkáltató nem is kényszerítheti ki a szóban forgó köteleket és tilalmak betartását, és ezzel a technológia ily módon történő védelme hatástalanná vált. További probléma, hogy a munkaszerződésbe beépíthető eszközök, ha vannak is, legfeljebb csak korlátozottan alkalmasak arra, hogy visszatartsák a kilépéstől a munkavállalót. Megakadályozni nem lehet ebben, legfeljebb csak az elé a kérdés elé állítani, hogy hajlandó-e viselni azokat a szankciókat, amelyeket a munkaszerződése a kilépésre vonatkozó korlátozások megszegéséhez rendel. Innen pedig már a szóban forgó munkavállaló számára mérlegelés kérdése lehet, hogy érdemes-e ezt vállalnia. Meglehetősen megkönnyítheti neki ezt a döntést, ha pontos terve vannak arra vonatkozóan, hogyan húzhat hasznot magának azokból az ismeretekből, amelyeket így magával visz. Az egyik esettípus, ha a kilépő maga akarja hasznosítani az elvitt tudást, technológiát. Ekkor, ha valóban jól felkészülten és körültekintően cselekszik, úgy megvannak a számításai, hogy mit hozhat ez neki, tehát mekkora az az ár, amelyet még érdemes vállalnia a szerződésszegő távozásért. Más eset, ha egy másik piaci szereplő hívja magához, hogy nála hasznosítsa a fejében elvitt tudást. Ekkor ez utóbbinak kell olyan feltételeket kínálnia, amelyek őt mentesítik a szerződésszegéssel járó szankciókból reá háruló veszteségektől, és ezen felül még elegendően vonzóak is ahhoz, hogy érdemes legyen oda átpártolnia.

Ezekben az esetekben valamelyes esély a technológia birtokosa számára, és valamelyes fenyegetés a kilépő alkalmazottra nézve, valamint annak a számára, aki ez utóbbi



segítségével hasznosítja az elvitt tudást, hogy az ilyen ügyek megítélésében mindig több-kevesebb tere lehet a megítélésnek, a bírói mérlegelésnek. Az ilyen ügyleteket hivatalból nem üldözik, a technológia birtokosa azonban polgári perben kereshet jogorvoslatot. Ha kimutatható, hogy a kilépő alkalmazottja, illetve az annak segítségével beálló új hasznosító rosszhiszeműen járt el, úgy lehet esélye arra, hogy a bíróság az ő javára dönt. Az üzleti titkok kalózáinak tehát ilyenkor is célszerű igen nagy óvatossággal és körültekintéssel eljárniuk. Különösen fontos és ugyanakkor könnyen belátható az is, hogy maga a kilépő alkalmazott aligha tekinthető jóhiszeműnek és így vétlennek, ha a hasznosítás, amelyhez az elhozott tudásanyaggal segédkezet nyújtott, rosszhiszeműnek ítéltetik.

A külföldi gyakorlat jól ismert eleme, hogy az üzleti titkaik megóvására törekvő munkáltatók az előzőektől eltérő típusú és tartalmú szerződéses eszközöket is igyekeznek felhasználni annak megakadályozására, hogy e titkok a kilépők révén idegen kézbe kerüljenek. Ennek a megoldásnak a lényege, hogy alkalmazottaikat nem abban korlátozzák, hogy a cégtől bármikor szabadon kiléphessenek, hanem abban, hogy kilépésük esetén hol helyezkednek el, ill. mit tesznek a cégtől a fejükben elvitt üzleti titkokkal, technológiákkal. Ilyen eszköz, hogy alkalmazottaikkal olyan szerződést kötnek, amelyben ez utóbbiak kötelezettséget vállalnak arra, hogy a cégtől való kilépésük után bizonyos, a szerződésben meghatározott ideig nem vállalnak munkát olyan piaci szereplőnél, amely az előző munkáltatójuk versenytársa. Könnyen belátható ugyanakkor, hogy ennek a megoldásnak az alkalmazása is felvet bizonyos problémákat. Ezek közt az első és legfontosabb, hogy ilyen szerződéses kikötések betartását a munkáltató a kilépőkkel szemben csak akkor és csak annyiban tudja kikényszeríteni, ha és amennyiben az adott ország munka- és polgári joga lehetővé teszi azok alkalmazását. Ide tartozó és gyakorta ugyancsak nem egykönnyen megoldható probléma az is, hogyan lehet jogszerűen meghatározni azoknak a piaci szereplőknek a körét, akiknél a kérdéses alkalmazott e megállapodás értelmében nem vállalhat munkát. Ebben a közvetlen egyezések kezelése még csak könnyű lehet – ez is, az is metrikus kötőelemeket, rovarölő szereket, vagy éppen gépkocsi-futóművet gyárt –, azonban egy sok felhasználásban alkalmazható technológia ilyen 'tilalmi listája' viszont már irreálisan széles lehet. Emellett, ha a kérdéses alkalmazott szakképzettsége ahhoz a területhez kötődik, amelyen a szóban forgó technológia is hasznosítható, aligha lehet olyan munkavállalási tilalmat rákényszeríteni, amely érdemben a szakmájának gyakorlásától való eltiltást jelentené.

Nem csekély nehézséget okozhat mindezekén túl annak a megítélése is, vajon mi lehet az ésszerű és így elfogadható hossza az időtartamnak, amelynek során a kilépő munkavállaló a tilalom hatálya alatt áll. Erre vonatkozóan mindenképpen ésszerű az érintett szakterület fejlődési sebességét, azaz az ismeretek elavulásának ütemét tekinteni mérvadónak – már amennyiben erre bármilyen megbízható mérce található.

Hasonló célt szolgál és lényegében azonos problémákat vet fel az a szerződéses kikötés is, amelyben a munkaadó arra vállaltat kötelezettséget az alkalmazottjával, hogy ez utóbbi, ha kilép, meghatározott ideig tartózkodik attól, hogy olyan gazdasági tevékenységbe fogjon, amely révén maga hasznosítaná a munkaadója üzleti titkait, technológiáit. Itt is kérdéses lehet a tilalom alkalmazásának jogszerűsége, a tilalom alá eső tevékenységek köre, és nem utolsósorban az időtartam elfogadható mértéke.

További probléma, amely az üzleti titkok védelmének itt vázolt kérdéskörében fontos szerephez jut, ismét csak ahhoz kötődik, hogy a titkokhoz a szervezetben rendszerint nem csak azok jutnak hozzá, akiknek a munkájukból következően dolguk van velük. Azt viszont a technológia birtokosa nem tudhatja, vagy legfeljebb csak véletlenül tudja meg, hogy ki mindenki jutott még hozzá a védeni kívánt üzleti titkokhoz. Ebből következően az ő számára a szervezetben dolgozók kisebb-nagyobb hányada e titkok lehetséges hordozója és távozása esetén potenciális veszélyforrás. Természetesen

magának a technológiának a lényegétől és tartalmától is nagymértékben függhet, hogy az alkalmazottak milyen széles körét kell ily módon számításba venni. Viszonylag szűkebb e kör olyan technológia esetén, amelynek a megértéséhez is magas szakmai felkészültség kell. Kellemetlenül széles lehet viszont ott, ahol a tudás értékes, annak megértése viszont könnyű. Jó példa lehet ez utóbbira egyebek közt egy cég üzleti kapcsolatainak célszerű kezelésére vonatkozó tudásanyag – például a partnereinek listája, amely utalásokat tartalmaz, vagy éppen áttekintést ad egyebek közt azok kilétére, a sajátosságaira, a velük való kapcsolattartásnak és főként a kezelésüknek a célszerű módjára, arra, hogy milyen üzleti konstrukciókat, esetleg milyen szállítási és fizetési feltételeket célszerű alkalmazni velük szemben, azok mennyiben megbízhatóak, hogyan lehet használni azokat egymással szemben történő versenyztetéséből, egymás elleni kijátszásából és így tovább. Jóllehet ezek valóban nagy értékű információk, mégis csaknem kivétel nélkül mindenki képes lehet arra, hogy megértse és továbbadja azokat. A baj – legalábbis a technológia birtokosa szempontjából – az, hogy a nagyon kicsiny cégektől eltekintve aligha lehet az ott dolgozók széles körére kiterjeszteni az előbb vázolt tilalmak és kötelezettségek alkalmazását pusztán azon az alapon, hogy azok esetleg hozzájuthattak a titkokhoz. A megoldást sokkal inkább abban az irányban kell keresni, hogyan korlátozzuk az illetéktelen személyek hozzáférési lehetőségeit az érzékeny információkhoz.

### **Korlátozott biztonság – mérlegelési szempontok**

Tökéletes eszközök nincsenek. Bármennyire is kellemetlen a tény, nyomatékosan ki kell emelni, hogy a titoktartási megállapodás sohasem nyújthat tökéletes védelmet. Így a biztonság, amelyet az üzleti titok birtokosa részére létrehoz, mindig csak korlátozott marad. Erre már korábban is utaltunk. Szintúgy hangsúlyozni kell azonban azt is, hogy ez nem azt jelenti, mintha a titoktartási megállapodás mint a birtokvédelem eszköze valami sajátos, reá jellemző tökéletlenséggel lenne terhelt. Valójában ugyanez a 'tökéletlenség' jellemez, tesz korlátozottan működőképpé minden olyan egyezséget, amelyet két fél úgy köt egymással, hogy azt nem valamilyen felettük álló külső erő kényszeríti rájuk, és főként amelynek betartásán nem örködik valamely külső, az érintett felekkel – mindenekelőtt a megállapodás kötelezettjével – szemben erőpozícióban lévő hatalom. Ez olyan, megkerülhetetlen jellemzője a titoktartási megállapodásnak, amelyet kiküszöbölni nem lehet, figyelmen kívül hagyni pedig óriási hiba lenne.

Esetről esetre változik, és mindig az adott helyzettől függ, hogy ténylegesen mennyire működőképes az a védelem, amelyet a titoktartási megállapodás létrehoz. Ezt mindenekelőtt az határozza meg, hogy milyen erőt képvisel, milyen teherviselő képességgel rendelkezik egyrészt a titok birtokosa, másrészt a megállapodás kötelezettje, és milyenek a ketjük közötti erőviszonyok.

Az üzleti titokként őrzött tudásanyag birtokosának, midőn ilyen eszköz védelmében tárja fel e tudás lényegi elemeit, mindenkor tisztában kell lennie azzal, hogy érdemben milyen hatékonyságú védelmet várhat ettől, és tudnia kell, miben állanak e védelem gyenge pontjai. Mindezek mérlegelése alapján kell meghoznia azt a döntést, vajon az adott helyzetben a céljai eléréséhez alkalmas eszköznek ígérkezik-e a titoktartási megállapodás megkötése. A továbbiakban néhány szempontot mutatunk be annak mérlegeléséhez, hogy várhatóan milyen lesz a titoktartási megállapodás hatékonysága, és milyen kockázatok merülnek fel az üzleti titok ily módon történő feltárásának következtében.

## A károsultnak kell nyomára jönnie, hogy megszegték a megállapodást

Amint a korábbiakban már utaltunk rá, a titoktartási megállapodás magánjogi ügylet, amelyet az abban érdekelt két fél hoz létre. Ez egyben azt is jelenti, hogy a saját érdekeik szerint nekik maguknak kell gondoskodniuk a megállapodásban foglaltak betartásáról, továbbá szükség esetén és lehetőség szerint annak kikényszerítéséről, hogy azt a másik fél maradéktalanul betartsa. Elemzésünk – és főként a titok birtokosa által végzett mérlegelés – szempontjából e megállapodás alapvető jelentőségű jellemzője, hogy annak megszegését hivatalból nem üldözik. Jóllehet ez általános jellemzője minden magánjogi megállapodásnak, ám sokak mégis csak akkor döbbennek rá, midőn a baj már bekövetkezett, és nyilvánvalóvá válik, hogy maguknak kell fellépniük a hitszellel szemben. Ez nyilvánvalóan kedvezőtlen a titok birtokosa számára, hiszen az ő érdekei azt kívánják, hogy ez az eszköz minél tökéletesebb védelmet biztosítson neki, másrészt pedig minél erősebb és tökéletesen működő fenyegetést jelentsen a megállapodás megszegőinek. A gyakorlatban azonban a megállapodásban foglalt kötelezettségek érvényre juttatása, ill. az azok megszegésére alapozható követelések érvényesítése csak úgy történhet, hogy az üzleti titok birtokosának magának kell fellépnie érdekei védelmében szerződésszegő partnerével szemben, neki kell kezdeményeznie azt a folyamatot, amely – az ő nézőpontjából sikeres esetben – elvezethet odáig, hogy a jogsértést megszüntetik, ő pedig a jogsértőtől megfelelő kártérítést kap.

Ez egyben már rávilágít a titoktartási megállapodás egy olyan vonására is, amely kifejezetten hátrányos és ezért nagyon is kellemetlen mindazok részére, akik azt választják – vagy éppen arra kényszerülnek –, hogy üzleti titkaik védelmében ennek az eszköznek az alkalmazásához folyamodjanak. Ez abban áll, hogy a titoktartási megállapodás által létrehozott védelmi mechanizmust csak az hozhatja működésbe, ha az üzleti titok birtokosa tudomást szerez a megállapodás megszegéséről. Mindaddig, amíg ő erről nem tud, a megállapodás megszegője e tekintetben semmi nem akadályozza abban, hogy visszaéljen az így szerzett ismeretekkel. Ahhoz tehát, hogy az üzleti titok birtokosa élni tudjon a titoktartási megállapodásból következő lehetőségeivel, és szükség szerint meg tudja tenni a megfelelő lépéseket annak megszegőjével szemben, a legelső és nélkülözhetetlen feltétel abban áll, hogy egyáltalán tudomást szerezzen a megállapodás megszegésének a tényéről.

Mindezekből már következik, hogy ha az üzleti titok birtokosa azt vizsgálja, ténylegesen milyen védelmet biztosíthat számára a titoktartási megállapodás, valójában milyen hatékonyságot várhat attól, úgy ehhez elsősorban a lehető legnagyobb körültekintéssel fel kell mérnie vagy fel kell becsülnie annak valószínűségét, vajon egyáltalán tudomást szerez-e a szerződésszegésről, ha az bekövetkezik. Ehhez kiinduló szempontokként mindenekelőtt az alábbiakat kell vizsgálnia:

- Várható-e egyáltalán, hogy a szerződésszegés áruja jelei megjelennek valahol;
- Milyen esélyei vannak annak, hogy az áruja jelek olyan helyeken mutatkoznak meg, amelyek az ő számára is hozzáférhetőek lesznek;
- Képes lesz-e figyelemmel kísérni azokat a helyeket, ahol e jelek megjelenhetnek.

A leginkább nyilvánvaló áruja jelek lehetnek, ha nyilvánosságra kerülnek a megállapodás keretében átadott és amúgy továbbra is titokként őrzött ismeretanyag egyes részei. Más kérdés, hogy még ezt sem szabad minden további vizsgálódás nélkül úgy tekinteni, hogy az a megállapodás megszegésének egyértelmű és feltétlen bizonyítéka. Feltétlenül számolni kell azzal is, hogy amit valaki kitalál vagy felfedez, arra más is rájöhet, azaz mindig fennáll annak az eshetősége, hogy a korábbiaktól függetlenül más is létrehozza a titokként őrzött tudásanyagot. Ez utóbbival szemben a titokvédelem eszköztára nem ad sem védelmet, sem orvoslási lehetőséget.

Áruló jelekként állhatnak a titok birtokosa elé más piaci szereplők olyan akciói, árucikkei, áruismertetői, amelyek léte, jellemzői vagy tartalma arra enged következtetni, hogy az a piaci szereplő maga is a szóban forgó tudásanyagot hasznosítja. Jellegzetes példa erre, ha az árucikk olyan megoldásra épül, amely csak az üzleti titokként őrzött tudásanyag felhasználásával állítható elő. Ezzel egyenértékű, ha a kérdéses piaci szereplő a maga piaci munkájában vagy áruismertetőiben az árucikk olyan jellemzőire utal, amelyekkel azt csak e tudásanyag felhasználásának segítségével ruházhatta fel. Létfontosságú szabály ugyanakkor, hogy mindez még mindig nem ad a titok birtokosának elegendő okot, még kevésbé alapot arra, hogy minden további tájékozódás és mérlegelés nélkül támadjon, vagyis olyan állítással és igénnyel lépjen fel, hogy partnere megszegte a titoktartási megállapodást. Ilyen esetekben mindig megvan az eshetősége annak, hogy a szóban forgó árucikket nem a titokként őrzött tudásanyag, hanem más megoldások felhasználásával hozták létre, amint annak is, hogy az előzőektől függetlenül, vagyis a titokhoz való hozzáférés nélkül jöttek rá ugyanazokra az ismeretekre, állították elő ugyanazokat a megoldásokat, vagy azokhoz nagyon hasonlóakat.

### Nem teszik közhírré

Mint minden, a cselekedeteit és azok következményeit józanul mérlegelő ember, a piaci szereplők is törekednek arra, hogy ha megsértik a fennálló jogrend szabályait, ezt eltitkolják mind a szabályok betartásának kikényszerítésére hivatott hatóság, mind pedig az előtt, akinek ezzel kárt okoztak. Ez az első és többnyire elengedhetetlen óvintézkedésük annak érdekében, hogy az általuk elkövetett jogsértés ne kerüljön napvilágra és így elkerülhessék, hogy azért megkapják az ezzel járó büntetést, de legalábbis meg kelljen fizetniük a jogaiban sértett félnek járó kártérítést. Magától értetődik, hogy így járnak el az üzleti titok tekintetében is. Annak, aki valamilyen üzleti titkot, pl. közkincsé még nem vált technológiát annak jogos birtokosa hozzájárulása nélkül hasznosít, nyilvánvalóan alapvető érdeke fűződik ahhoz, hogy minden lehetséges – és ésszerű feltételekkel felhasználható – eszközzel leplezze ezt a más kárára elkövetett cselekedetét. Éppen ezért aligha lehet arra számítani, hogy azok, akik másnak üzleti titokként őrzött szellemi vagyonát illegálisan hasznosítják, akár a piaci munkájuk, a termékeik és szolgáltatásaik bevezetése és az irántuk való kereslet élénkítése érdekében végzett tevékenységük, akár egyéb cselekvéseik során közreadjanak olyan tájékoztatókat, áruismertetőket, reklámanyagokat vagy egyéb közléseket, amelyek áruló jeleket tartalmaznak a jogsértésre vonatkozóan.

Vannak természetesen olyan esetek is, hogy a szóban forgó piaci szereplő olyannyira felkészületlen és tudatlan, hogy még csak tisztában sincs azzal, mit követ el és mik lehetnek tettének következményei. Igen sajnálatos, de az alapvető és valójában nélkülözhetetlen iparjogvédelmi ismeretek még mindig nem tartoznak bele minden gazdálkodó fegyvertárába. Sokan csak akkor tanulják meg, mit jelent és főként mire vezethet ezeknek az ismereteknek a hiánya, midőn szembe kell nézniük az ellenük irányuló bitorlási keresettel, és megfizetniük a tudatlanságból elkövetett cselekedeteik árát. Az ilyen tudatlanság semmivel sem menthetőbb vagy bocsánatosabb, mint amikor a gazdálkodó úgy követ el ilyen jogsértést, hogy pontosan ismeri cselekedete súlyát és számol annak lehetséges következményeivel. Az efféle ügyeket leszámítva viszont az üzleti titok megsértésének az abban vétkes árutermelő által közreadott információkban rejtő áruló jelei inkább csak gondatlanság vagy véletlen 'baleset' következményeként kerülnek nyilvánosságra. Ebből pedig már az is következik, hogy az ilyen jelzések megjelenése meglehetősen kevésbé valószínű.

Bizonyos esetekben az árutermelő piaci tevékenysége, magatartása lehet árulója annak, hogy jogosulatlanul hasznosítja más üzleti titkát. Fontos és igen jelentős gazdasági

értékű üzleti titkot alkothatnak egy vállalkozás üzleti kapcsolataira vonatkozó érdemi információk. Ilyen üzleti titok lehet az általa előállított árucikkek vásárlóinak és/vagy az annak árutermelő tevékenységéhez szükséges termelési tényezők kedvező beszerzési lehetőségeinek részletes jegyzéke, és főként az egyes üzletfelekre, vásárlókra vagy szállítókra vonatkozó érdemi és bizalmas információk, mint például hogy milyen azok megbízhatósága, pontossága, milyen konstrukcióban, ill. feltételekkel célszerű velük üzletet kötni stb. Egy-egy összetett, termelési és értékesítési technológia iránt érdeklődő potenciális vevő a titoktartási megállapodás keretében ilyen információkba is betekintést kaphat. Magától értetődik, hogy ha a technológiát vagy annak hasznosítási jogát végül is nem vásárolja meg, akkor ezeket az információkat sem szabad felhasználnia – ami azonban korántsem jelenti azt, hogy ez ennek ellenére nem történhet meg. Az ilyen információ jól használható, a felhasználásában rejlő lehetőségek csábítóak, és az ilyenfajta üzleti titoknál az érződik, hogy a jogosulatlan felhasználásánál meglehetősen csekély a lebukás veszélye. Valóban, ha az 'elkövető' ügyesen, óvatosan és nagy körültekintéssel jár el, ez hozzásegítheti ahhoz, hogy kevésbé hagyjon árujelvet maga után. Az üzletfelek körét illetően például nagyon erőteljesnek kell lennie az egybeesésnek ahhoz, hogy egyértelművé váljék és így a szerződészegő elleni kereset alapjául is szolgálhasson az azokra vonatkozó, üzleti titkot alkotó ismeretek elorzásának és jogosulatlan hasznosításának ténye. Könnyen megtörténhet viszont, hogy azok, akiket az 'elkövető' a maga üzleti ajánlatával így megkeres, erről tájékoztatják az üzleti partnerüket, akinek helyébe az elkövető befurakodni igyekszik, és akinek az üzleti titkait használta fel ezekhez a megkeresésekhez. Tiszteséges üzleti partnerek között számítani lehet ilyen visszajelzésre, különösen akkor, ha azokat tartós, jól működő, egymás kölcsönös megbecsülésén alapuló kapcsolat köti össze. Ez már figyelmeztető jelzés a titok jogos birtokosának. Ezzel szemben egyáltalán nem vehető azonban eleve bizonyosra, hogy az ilyen megkeresések önmagukban már annak bizonyítékaként is megállanak, hogy a titoktartási megállapodás kötelezettje jogsértő módon használja fel az annak keretében kapott információkat. Nagyon sokat számíthat ilyen esetekben, hogy mennyire felkészült az 'elkövető', mennyire kifinomult technikákat és taktikákat alkalmaz. Önmagában az még többnyire nem tekinthető árujelvének – és főként nehezen használható a titoktartási megállapodás megszegésének bizonyítékaként –, hogy a piac ismert szereplőit ő is megkeresi vételi vagy eladási ajánlatokkal. Ebben szerepet játszhatnak véletlen egybeesések, vagy éppen egy alapos piackutatás és elemzés eredményeinek egyes felhasználása. Egészen más viszont a helyzet, ha az ebbéli magatartása, cselekedetei, vagy éppen a tényleges üzleti közlései arra utalnak, hogy ebben olyan információk felhasználására támaszkodik, amelyeknek pusztán a piac egyik szereplőjeként, de még a piackutatás segítségével sem kerülhetett volna birtokába.

Nagy érdeklődést váltott ki nálunk a nyolcvanas években szakmai körökben az az eset, amelynek lényegét a következőkben összegezzük. Egy szolgáltató cégtől, az ott dolgozók közül kivált egy csapat, és magával vitte azoknak a jegyzékét, akik e cég egy sajátos szolgáltatásának vásárlói voltak. Ezek után egy másik cég bázisáról ugyanezeket megkeresték azzal az ajánlattal, hogy a továbbiakban tőlük vásárolják meg ezt a bizonyos szolgáltatást. A korábbi szolgáltató bíróság elé vitte az ügyet. A bíróság megállapította, hogy az ügyfelek jegyzékének a szolgáltató cég beleegyezése nélkül történt elsajátítása és felhasználása jogsértő cselekményt valósított meg. Jóllehet Magyarország már 1925-ben önálló törvényt szentelt a tisztességtelen verseny elleni védekezésnek, ez a döntés a maga idején – amikor a piacgazdaság itt még csak bontogatta újólag karmait – nagyon is újszerűnek és ezzel előremutatónak ígérkezett.

Az üzleti titok lényegétől, tárgyától függően vannak olyan esetek is, hogy annak jogsértő hasznosítása elkerülhetetlenül kitermeli és a nyilvánosság elé állítja a jogsértés elkövetéséről árulkodó jeleket. Ennek bekövetkeztére, az ilyen figyelmeztető jelzések

megjelenésére akkor lehet számítani, ha a szóban forgó üzleti titok felhasználásával olyan árucikk jön létre, amelynek akár a felépítése – a benne alkalmazott konstrukciós vagy gyártástechnológiai megoldások –, akár már a pusztán forgalomba hozatala, a piacra vitelének módja vagy éppen a reá vonatkozó termékismertető közreadása szükségképpen, az árucikk sajátosságaiból következően árulkodik arról, hogy az ennek az üzleti titoknak, az azt alkotó megoldásoknak a felhasználásával készült. Ez alapvetően más helyzetet jelent. Ilyenkor már jelentősen jobbak is annak az esélyei, hogy az üzleti titok jogos birtokosa felfedezi a kárára elkövetett jogsértést, és így legalább megkapja azt az indíttatást, hogy mérlegelhesse, érdemes lehet-e fellépnie a tettel szemben a jogainak és az azokhoz fűződő érdekeinek érvényesítése céljából.

Az áruló jeleket hordozó információk, ill. árucikkek esetében is kritikus jelentőségű kérdés, vajon milyen nagy – vagy éppen milyen csekély – annak a valószínűsége, hogy azok bekerülnek az üzleti titok birtokosának látókörébe. Magától értetődik, hogy velük kapcsolatban is működik minden ilyen ügy első számú alapszabálya, hogy amiről az ember nem tud, arra nem is reagál. A titok birtokosának ezzel is mindig számolnia kell. Ha a jogosulatlan hasznosítás létrehozásához áruló jeleket hordozó árucikket, áruismertetőt vagy éppen ilyen reklámanyagot, neki ezek csak akkor jelentenek segítséget a jogsértés felfedezéséhez, ha maga is találkozik velük, vagy legalábbis olyanok találkoznak vele, akik azután felhívják erre az ő figyelmét. Ha az áruló jeleket hordozó árucikkek, információs anyagok csak valamilyen zárt körben mozognak, amelyekre neki nincs rálátása, akkor ezek ugyancsak nem jutnak el hozzá. Érdemben ez azt jelenti, hogy az azokat hordozó árucikkek, információs anyagok akkor jelentenek segítséget neki és teremtik meg a lebukás veszélyét az 'elkövető' számára, ha azok mindenki számára szabadon hozzáférhető, megfigyelhető körben jelennek meg. Ez elsősorban akkor valósul meg, ha a kérdéses árucikk, termék vagy annak ismertetője szabad forgalomban is megjelenik.

### Más látni és más bizonyítani tudni...

A titoktartási megállapodás eleve csak akkor szolgál fegyverül az üzleti titok birtokosa kezében, ha az képes nyomára jönni a megállapodás megszegésének. Erre azonban többnyire csak akkor van számottevő esélye, ha az üzleti titok mások által történő jogosulatlan hasznosítása megteremti azokat az áruló jeleket, amelyek őt rávezetik ennek felismerésére. Semmiképpen sem kezelhető azonban könnyű kézzel az a feltevés, hogy a másik fél megszegte a vállalt kötelezettségét, és még kevésbé, hogy valaki jogsértést követ el más üzleti titkának elorzásával és engedély nélküli hasznosításával. Magától értetődik, hogy egy ilyen állítás, ha kimondják, egyben már vád is, és ezért annak kijelentése nagy felelősséget ró arra, aki ezt megteszi, és igen jelentős kockázatokat is hordoz reá nézve. E kockázat mindenképp abban áll, hogy ha a vád végül is nem áll meg, akkor a megvádolt fél a körülményektől függően kártérítésre tarthat igényt, és ez akár igen komoly veszteséget okozhat annak, akinek így kell fizetnie az elhamarkodott cselekedetért. Ezen túlmenően is, olyan üzleti környezetben, ahol a szereplők, de legalábbis azok számottevő hányada elvárja a tisztességes magatartás normáinak betartását, az alopaltannak bizonyult állítás sokat árthat az így vádaskodónak. Éppen ezért az üzleti titok birtokosának különösen nagy körültekintéssel kell eljárnia akkor, ha titoktartási megállapodás megszegésének vagy éppen az üzleti titka jogsértő hasznosításának jeleit véli felfedezni. A pusztán gyanú itt csak arra elegendő, hogy helyénvalónak mutatkozzék tovább vizsgálódni, keresni azokat a jeleket és tényeket, amelyek megerősítik vagy éppen cáfolják a jogsértés megtörténtét. Ha a titok birtokosa a jelek alapján maga úgy is látja, hogy valóban megvalósították vele szemben a jogsértést, mielőtt meg bármit tenne az elkövetők ellen, azt is vizsgálnia kell,

vajon milyen bizonyítékok állnak rendelkezésre ennek bizonyítására. Mindig szem előtt kell tartania, hogy csak akkor van esélye a győzelemre, ha legalábbis igen jók az esélyei annak, hogy a jogsértés tényét a bíróság is bizonyítottan fogadja el – már amennyiben a jogvita odáig fajul, hogy azt a felek bíróság elé viszik. Ha a vádja nem áll meg, még ő fizethet kártérítést az ártatlanul – de mindenképpen kellő alap nélkül – megvádolt félnek. Olyan jogrendszerben pedig, ahol – amint nálunk is – az okozott nem-anyagi kár is kártérítési alapul szolgál, ez a kártérítés különösen nagy veszteségeket okozhat neki. A megvádolt fél esetenként jó eséllyel hivatkozhat egyebek közt arra, hogy a végül is rá nem bizonyított vád mekkora csorbát okozott az ő üzleti jó híren, és ebből neki milyen veszteségei támadtak, amelyet a károkozó tartozik megtéríteni. Így az is megtörténhet, hogy a ténylegesen elkövetett, de rá nem bizonyítható jogsértés tettesének a bíróság még tetemes kártérítést is megítél a történetek óvatlan károsultjától. Lidércnyomásos helyzet, legalábbis az utóbbinak, amelynek bekövetkezését mindenképpen el kell kerülni. Ezért is kell a titok birtokosának különösen nagy súlyt helyeznie arra, hogy ne csak a jogsértés megtörténteinek jeleit, bizonyítékait kutassa és gyűjtögesse, hanem minden olyan jelt és főként bizonyítékot is, amely arra utal, hogy a látszat ellenére a jogsértés mégsem történt meg. Még mielőtt bármilyen támadást indít, a maga érdekében a lehető legalaposabban fel kell mérnie pozíciója gyenge pontjait is. Ehhez az ésszerűség-keretei között fel kell kutatnia minden olyan tény, jelzést, egyéb hozzáférhető információt, amelyet a másik fél felhasználhat annak bizonyítására, hogy nem követett el jogsértést – így például annak bizonyosságául, hogy a szóban forgó ismeretanyaghoz, a kritikus jelentőségű sajátos megoldáshoz más, az üzleti titok birtokosától független forrásból is hozzá lehet jutni.

Amint azt a korábbiakban már vázoltuk, a szabadalom – és úgyszintén az iparjogvédelem egyéb, a jogosultnak kizárólagos hasznosítási jogokat biztosító oltalmi intézményei – az oltalom hatályának területén és hatályban léteinek ideje alatt mindenki mászt kizár az oltalom tárgyát alkotó megoldás hasznosításából. Ez alól csak néhány esetípus jelent kivételt, amelyeket a törvény pontosan meghatároz. Érdemben ez azt jelenti, hogy hiába hozza létre valaki az oltalom jogosultjától teljesen függetlenül ugyanazt a megoldást vagy szerzi azt meg vitathatatlanul törvényes eszközökkel egy harmadik, szintűgy az oltalom jogosultjától mindenben független forrásból, a szabadalmi oltalom még őt is elzárja annak hasznosításától. Ezzel szemben az üzleti titok oltalma az iparjogvédelem filozófiájának megfelelően eleve úgy lett kialakítva, hogy csak azokkal szemben működőképes, csak olyan cselekmények ellen ad védelmet, amelyek megsértik az üzleti titok védelméhez rendelt jogszabályokat. Az üzleti titok birtokosa számára érdemben mindez egyebek közt azt is jelenti, hogy bármilyen nyilvánvalónak tűnik is jogainak megsértése az ő számára, az ellene való fellépésre csak az adhat megbízható alapot, ha azt bizonyítani is tudja, vagy legalábbis megalapozottan számíthat arra, hogy az a bírósági eljárásban bebizonyosodik. Máskülönbén nagyon is őrizkednie kell attól, hogy más ellen ilyen váddal lépjen még olyan esetekben is, ha az láthatóan ugyanazt a tudásanyagot hasznosítja, amelyet ő a maga titkaként őriz.

Akármi jelenjék is meg a piacon vagy bárhol másutt, az üzleti titok birtokosának látóterében, legyen az árucikk, információhordozó vagy éppen piaci szereplő árulkodó magatartása, az sohasem szolgál egyértelmű bizonyítékul arra, hogy valaki ténylegesen a szóban forgó üzleti titkot alkotó tudásanyagot hasznosítja. A legtöbb, amire ilyen jel árulkodhat, hogy tartalmában ugyanazt a tudásanyagot, ugyanazokat az ismereteket, vagy éppen ugyanazokat a sajátos megoldásokat használják fel, amelyeket ő a saját titkaként őriz. Ez voltaképpen igen könnyen belátható, hiszen mindezekből legfeljebb az olvasható ki, hogy milyen ismeretekkel, sajátos megoldásokkal rendelkezik a kérdéses piaci szereplő, arra nézve azonban – a dolog természetéből következően – már nem tartalmazhatnak útmutatást, hogy honnan, milyen forrásból jutott hozzá azokhoz. Ezért

bármilyen árulkodó jelek jelenjenek is meg az üzleti titok birtokosának látóterében, csak akkor célszerű jogsértésre való hivatkozással fellépnie, ha a titkot alkotó ismeretek felhasználásán túl az is bizonyítható, hogy azokat törvényellenes eszközökkel tőle orozták el. Ez természetesen gyakorta igencsak megnehezíti jogainak érvényesítését, azonban ez az üzleti titok védelmében követendő tulajdonosi magatartás olyan alapszabálya, amelyet sohasem szabad óvatlanul áthágni.

### Csak akkor, ha...

Az eddigiek során láttuk, hogy a titoktartási megállapodás által biztosított védelem gyakorlati értéke nagyon is függ azoktól a viszonyoktól, amelyek között a titok birtokosa azt alkalmazni kívánja – vagy éppen alkalmazni kényszerül. Ahhoz pedig, hogy valóban hatékony eszközül szolgáljon az üzleti titok birtokosa számára az így őrzött tudásanyag birtoklásában élvezett pozíciója megóvására, ez utóbbinak magának rendelkeznie kell bizonyos felkészültséggel, adottságokkal, amelyek képessé teszik őt arra, hogy élni tudjon ezzel az eszközzel. Bárki, aki kellő alaposággal és hozzáértéssel elemzi az üzleti titok védelmének működési módját és hatásmechanizmusait, meglehetősen jól fel tudja mérni, hogy egy meghatározott helyzetben milyen felkészültséggel, adottságokkal kell rendelkeznie, mire kell képesnek lennie a titok birtokosának ahhoz, hogy érvényesíteni tudja a jogait. Ez egyben azt is jelenti, hogy az ilyen elemzés az üzleti élet napi gyakorlatában kétféle szolgál. Segíti a titok birtokosát annak felmérésében, hogy valójában mennyi védelmet remélhet az ilyen megállapodástól, mennyiben támaszkodhat arra. Ez nyilvánvalóan kritikus jelentőségű a számára annak eldöntésében, vajon célszerű-e egyáltalán ennek az eszköznek az alkalmazásához folyamodnia. Ugyanezt az elemzést azonban a piac ellenérdekű szereplői is elvégezhetik és annak eredményeit felhasználhatják az ő pozíciói megtörésére. Bárki, aki azt mérlegeli, vajon érdekelt lehet-e abban, hogy a jogos birtokos engedélye nélkül megszerezze és felhasználja az üzleti titkot, és vajon valóban megéri-e neki, hogy az engedély megvásárlása helyett inkább jogsértő cselekedetekhez folyamodjék, szintúgy felmérheti a maga számára, mennyiben várható, hogy a másik képes lesz megvédeni a birtokát. Ha az elemzés azt mutatja, hogy az utóbbi nem rendelkezik kellő adottságokkal ahhoz, hogy a jogai védelmére megfelelő erőt is felvonultasson, akkor bizony meglehetősen szabad az út az orvadász előtt...

A dolog természetéből adódó sorrend szerinti első követelmény, hogy a titok birtokosa egyáltalán képes legyen figyelemmel kíséreni azokat a helyeket, ahol a titoktartási megállapodás megszegéséről árulkodó jelek felbukkanhatnak. Ehhez egyaránt figyelnie kell a piacon megjelenő árucikkeket, valamint mindazon információkat, amelyek egy-egy ilyen árucikk létéről és főként annak jellemző tulajdonságairól tájékoztatnak. Így sok esetben a nyelvtudás bizonyul a mindehhez szükséges felkészültség első és nélkülözhetetlen elemének. A titok birtokosa csak akkor képes áttekinteni a piacon megjelenő információkat, és főként csak akkor tudja kihámozni belőlük az áruló jeleket – már ha megjelennek ilyenek –, ha jól érti azt a nyelvet, amelyet a szóban forgó piacon beszélnek. Bárki, bármikor pótolhatja ugyan ebbéli felkészültségének hiányosságait azzal, hogy megfelelő szolgáltatókat vesz igénybe. Elvileg a titok birtokosa kétféle megoldást is találhat arra, hogy áthidalja a nyelvi korlátok által emelt akadályokat. Megteheti, hogy fordítókat vesz igénybe, de folyamodhat olyan szakmai szolgáltató alkalmazásához is, amely – az ő szükség szerinti közreműködésével – maga képes arra, hogy kiértékelje a megjelenő információkat és kiemeljen azokból minden olyan elemet, amely áruló jelek hordozójának bizonyulhat. A baj csak az, hogy e változatok bármelyikének alkalmazása meglehetősen költségesnek bizonyulhat. Ha a titok birtokosa viszonylag



kis anyagi erővel bír – magánember, kisebb cég –, akkor nem is kérdés, vajon folyamodjék-e ehhez a megoldáshoz. Ez eleve kiesik, mivel az ilyen szolgáltatások folyamatos igénybevétele olyan terhet róna rá, amelyet nem tud viselni. Azonban ezen túlmenően is, nem kevésbé döntő jelentőségű kérdés e tekintetben, vajon gazdasági szempontból egyáltalán célszerű lehet-e folyamatosan igénybe venni az ehhez szükséges – a feladattól következően magas szakmai teljesítményt igénylő – külső szolgáltatásokat, és fizetni azok költségét pusztán annak érdekében, hogy ez több-kevesebb esélyt adjon a jogsértés áruoló jeleinek megtalálására. Aligha... A józan megfontolás ebben a tekintetben azt sugallja, hogy aki nem tud arabusul, az előtt rejtve maradnak az arab piac titkai, beleértve azt is, hogy ott valaki az ő üzleti titkait hordozó árucikket visz a piacra. Megfelelő eszközökkel, ügyes üzletpolitikával azonban ebből a helyzetből is ki lehet törni – például annak segítségével, ha a titok birtokosa stratégiai szövetségre lép olyan partnerrel, amely kellő erővel és felkészültséggel bír ahhoz, hogy figyelje a szóban forgó piacokat. Ez már jellegzetesen a 'mi mennyit ér' kérdése. Ha az üzleti titok valóban képvisel – vagy legalábbis sejtet – annyi gazdasági értéket, hogy mindkét fél számára kifizetődőnek ígérkezzék megosztani rajta, és emellett annak birtokosa hajlandó felülemelkedni azon a nagyon gyakori és többnyire nagyon ésszerűtlen hozzáálláson, hogy senkivel nem osztozik, akkor az ilyen stratégiai szövetség megteremtheti a kiutat az amúgy vesztett helyzetből. Általános érvényű szabály azonban erre sincs, és mindenki maga dönti el a saját számára, hogy tál lencsének vagy éppen józan belátáson alapuló bölcs döntésnek ítéel ilyen osztozkodást.

Az elemzés következő vonala és a benne felmerülő kérdések nagyon hasonlóak az előzőekhez. A kiindulása meglehetősen magától értetődő tény – nevezetesen, hogy a titok birtokosának leginkább akkor vannak jó esélyei az esetleges áruoló jelek megtalálására, ha maga is folyamatosan jelen van a kérdéses piacokon. Ebben a tekintetben is megmutatkozik azonban, hogy a magánemberek, a kicsiny cégek és úgyszintén a kis tőkeerejük igen számottevő hátrányban vannak az erős piaci szereplőkkel szemben. Ha egy cég a maga árutermelő tevékenysége szerves részeként van ott egy piacon, annak számára lényegében nem jelent semmilyen többletterhet, hogy figyelemmel kísérje az ott megjelenő árucikkeket, valamint az ilyen árucikkekhez kapcsolódó információkat. Ezt a maga marketingtevékenysége részeként amúgy is mindenképpen meg kell tennie, függetlenül attól, hogy vadászik-e áruoló jelekre. Ahhoz, hogy hosszú távon is tartósan meg tudja őrizni piaci pozícióit, vagy éppen még előbbre is juthasson a versenyben, elengedhetetlen, hogy folyamatosan figyelje és nyomon kövesse a piac minden lényeges fejleményét, és különösen az ott megjelenő igényeknek, valamint a többi piaci szereplő az ő árucikkeivel versengő kínálatának alakulását. Ha azonban a titok birtokosának nincsenek olyan tevékenységei, amelyek okán folyamatosan jelen lenne valamely piacon, úgy aligha lenne számára ésszerű csak azért fenntartani ilyen jelenlétet, hogy annak segítségével a vele kötött megállapodás megszegésére utaló áruoló jelekre vadászhasson. Különösen érvényes ez az olyan piacokra, amelyek a jövőbeni terjeszkedési terveiben sem szerepelnek, és így a jelenlét ottani kiépítése még csak stratégiai befektetésként sem szolgál.

Napjainkban nagyon divatos az ún. outsourcing, azaz az ellátandó feladatok külső partnernek történő kiadása, más megfogalmazásban külső kapacitások bevonása. A titok birtokosa, ha a tevékenysége okán nincs jelen valamely piacon, elvben megteheti, hogy szolgáltatásként vásárolja meg mástól annak megfigyelését. A nyelvtudásnál változattal egybevágó megfontolások azonban gyorsan és kérlelhetetlenül elvezetnek arra a következtetésre, hogy aligha lenne kifizetődő számára ezt csak azért megtenni, hogy nyomára jöjjön a vele szemben elkövetett jogsértésnek.

A gazdasági élet napi gyakorlatában minden jog annyit ér a jogosult számára, amennyit abból szükség esetén ténylegesen is érvényesíteni tud. Kétségbe vonhatatlan, hogy ez kemény, de nagyon igazságtalan. Ismét oda vezet, hogy aki szegény, az a legszegényebb. Ha vannak is jogai, gyakorta nincsenek meg a szükséges eszközei ahhoz, hogy élhessen is velük, és ez kiszolgáltatja őt az erősebbeknek. Ez olyan realitás, amellyel mindenkinek szembe kell néznie, a gazdasági életben is. Kivételt ez alól a jogsértéseknek az a nem túl széles köre jelent, amelyeket hivatalból is üldöznek. Az olyan magánjogi megállapodás megsértése, mint amilyen a titoktartási, nem tartozik az utóbbiak közé. Ha azt a kötelezett megszegi, az üzleti titok birtokosának magának kell fellépnie ellene, hogy szükség és lehetőség szerint kiküzdje jogai érvényre juttatását.

Az üzleti titok birtokosa előtt álló akadály pályának a következő szakasza, hogy kellő erővel fel tudjon lépni a sérelmére elkövetett jogsértő cselekmények ellen és kivívja jogai érvényesítését. Az ezt megelőző akadály, amint láttuk, abban állt, vajon egyáltalán fel tudja-e tární, hogy megsértették a jogait, esetünkben a vele kötött titoktartási megállapodásban foglalt, az ő üzleti titkának védelmére szolgáló rendelkezéseket: ha bekövetkezik, hogy az üzleti partnere megszegte az e megállapodásban vállalt kötelezettségeit, vajon ő maga eléggé ügyes vagy szerencsés lesz-e ahhoz, hogy ezt felfedje.

A közvetlenül az előzőhöz kapcsolódó akadály, hogy a titok birtokosa, mint jogai-ban sértett fél képes legyen meggyőzően kimutatni, de legalábbis valószínűsíteni az egyértelmű összefüggést, jelesül azt, hogy más annak következtében jutott hozzá az ő titokként őrzött tudásanyaga hasznosításának lehetőségéhez, hogy a kötelezett megszegte a titoktartási megállapodást. Ennek bizonyítására szolgálhat maga a bírósági eljárás is. Vizsgálódásunk szempontjából a kritikus kérdés mindenképpen abban áll, vajon kimutatható-e egyértelmű összefüggés a jogsértés és a más által történő hasznosítás között. Ha ilyen közvetlen ok-okozati kapcsolat nem mutatható ki, ha nem bizonyosodik be, hogy az utóbbihoz szükséges, a szóban forgó üzleti titokkal megegyező sajátos tudásanyag a titoktartási megállapodás kötelezettjétől vagy annak közreműködésével jutott a hasznosítóhoz, akkor nincs 'tett' – akkor a hasznosító *ugyanolyan* tudásanyagot, sajátos megoldásokat használ, de nem a titkot bitorolja.

Ha van tett, és ha ehhez még van megfogható – legalábbis annak látszó – tettes, akkor jön a következő nagy próbatétel: a titok birtokosának képesnek kell lennie arra, hogy végig is harcolja a jogérvényesítés harcát. Ennek különösen kellemetlen vonása, hogy gyakorta csak a bírósági peres eljáráson át vezet az út ahhoz, hogy a partnere által elkövetett a szerződészegésre alapozott igényeit elfogadtassa, és főként ténylegesen is érvényre tudja juttatni. A sérelmére jogorvoslatot kereső felet nagyon kedvezőtlen helyzetbe hozhatja, hogy az ilyen úton történő jogérvényesítés gyakorta igen terhes és hosszú háborút ígér. Az ilyen pereknél többnyire számolni kell azzal, hogy a végigvitelük meglehetősen számottevő költségeket róhat arra, aki rákényszerül, hogy ezen az úton igyekezzék kiharcolni a maga igazát és főként a jogainak érvényesítését. A per emellett meglehetősen hosszan el is húzódhat – különösen, ha az alperes szívosán és ügyesen védekezik. Mindez érdemben azt jelenti, hogy korántsem elegendő, hogy a felperesnek – esetünkben a titok birtokosának – kétségkívül igaza legyen. Hasonlóképpen elengedhetetlen az is, hogy legyen kellő ereje, kitartása a per végigviteléhez. Csak akkor van valódi esélye a győzelemre, ha ki tudja várni, végig tudja harcolni az ezzel elteltő hónapokat, esetleg éveket is, és közben mindvégig van elegendő anyagi ereje a harc terheinek viseléséhez. Természetesen regénybe illő naivitás lenne arra számítani, hogy az igazság végül is győzedelmeskedik. Nem túlságosan gyakori kivételektől eltekintve a

kívánt győzelem elérésére rendszerint csak az teremthet számára esélyt, ha megfelelő szakmai bizonyító anyagot is fel tud sorakoztatni a maga igazának alátámasztására. A magánembernek, a kisebb cégnek ehhez többnyire külső szakértők segítségét is igénybe kell vennie, ez pedig ismét visszavezet az egész ügy egyik sorsdöntő jelentőségű kérdésére: tudja-e viselni a maga igazát kereső sértett az ezzel járó költségeket, egyebek közt meg tudja-e fizetni a szükséges szakemberek igénybevételét.

Nem lehet eléggé hangsúlyozni, mennyire szó szerint sorsdöntő szerepe van az ilyen hadviselésben a jó tájékozottságnak, a szakterület kitűnő ismeretének, és úgyszintén az ahhoz tartozó, valamint arra vonatkozó információforrások mélyreható és alapos feltérképezésének. A jogsértő tett elkövetésének bizonyítása bukhat meg azon – és a titok birtokosa ennek következtében elveszítheti minden esélyét arra nézve, hogy jogorvoslatot szerez a sérelmére és kártérítést a veszteségeire –, ha megfelelő tények és információk felvonultatásával sikerül bebizonyítani, hogy a titok valójában nem is titok, azaz a kérdéses ismeretanyag, sajátos megoldás más forrásból is megszerezhető. Ha pedig a titok birtokosának nincs arra elegendő pénze, hogy a szakterület ilyen értelmű áttekintését és a lehetséges információforrások átvizsgálását eleve elvégezze vagy elvégeztesse, akkor nem is tudhatja, hogy egy jogvita esetén milyen bizonyító anyagot sorakoztat majd fel ellene az, akit ő a vele kötött titoktartási megállapodás megszegésének vádjával megtámad. Azzal viszont számolnia kell, hogy a megfelelő bizonyító anyag a másik kezében önmagában is meghozhatja az ő csúfos vereségét, semmivé foszlathatja az ő kezén lévő üzleti titok gazdasági értékét, és még a nyakára is hozhatja egy per elvesztésének minden káros következményét.

Míndez természetesen nem jelent problémát a tőkeerős cégek számára. Vizsgálódásaink elején azt mondtuk, hogy a magánjogi megállapodás csak akkor hatékony fegyver, ha erős a kar, amely azt emeli. Nekik valóban megvan az ehhez szükséges erejük, kitartásuk. Nekik nem okoz nehézséget, hogy szükség esetén a saját, jól felkészült jogi részlegük mellett, vagy ahelyett megvásárolják a megfelelő jogi irodák közreműködését, és igazuk bizonyítására felvonultassák a legjobb szakértőket is. Nekik nem jelent különösebben nagy terhet, hogy átfésüljék, vagy megfelelő külső szakértők, szakértői feladatok ellátására szakosodott cégek szolgáltatásainak igénybevételével átfésültessek a szóban forgó szakterületet, és így felkutassanak minden lehetséges tény, adatot a maguk igazának bizonyítására. Annak viszont, aki erre nem képes, aki nem tud az erővel hasonló erőt szembeállítani, meglehetősen kedvezőtlenek a kilátásai arra, hogy a titoktartási megállapodásban erős védelmet kap.

Aki szegény... Az itt vázoltakkal természetesen az is tisztában van, aki azt mérlegelem, vajon mennyire kockázatos szembenéznie a titok birtokosának haragjával, mennyit nyerhet és mennyit veszíthet azon, ha megszegi a vele kötött megállapodást. Korántsem állítható természetesen, hogy mindig, mindenkinek pusztán anyagi megfontolás kérdése lenne, vajon megszegje-e a mással kötött megállapodását, vagy éppen áthágja-e a mások jogai által emelt korlátokat. Mindig vannak azonban olyan piaci szereplők, amelyek számára többé-kevésbé csak a kimenetel sikerének kérdése, hogy a maguk érdekei szerint átlépjenek-e mások jogain. Ezzel feltétlenül számolni kell, amint szintúgy azzal is, hogy az ilyen ügyekben /is/ a kimenetel sikere nagymértékben a szemben álló felek közötti erőviszonyoktól függ.

Legalábbis kétséges, vajon érdemes-e megvennie a kardot annak, akinek nincs ereje azt forgatni – különösen, ha ez meg is látszik rajta. Szintúgy meggondolandó, mire megy az üzleti titok birtokosa a titoktartási megállapodással, ha nincs ereje arra, hogy pereskedjék – és ezt mások tudják is, vagy képesek elemzéssel rájönni e gyengeségére.

# ÚJ KÖNYVEK

## Corpus Juris Hungarici

KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft, 2000. (CD-ROM)

DR. OSMAN PÉTER

Nemzeti kultúrkincsünk egy igen értékes részét tette sokaknak könnyen hozzáférhetővé ez a kiadvány.

Egy társadalomról és a berendezkedéséről nagyon sokat elmondanak a jogszabályai. Társadalmi létünk szövetének egyik alapvető fontosságú eleme a jogrend: meghatározza, legalábbis elvben, a társadalommal és a hatalommal szembeni jogainkat és kötelezettségeinket – más kérdés, hogy mennyiben tudjuk érvényesíteni az előbbieket, és tartjuk be az utóbbiakat. Amint Ulászló király mondja az 1498. évi törvénycikkben Előbeszédében, „*a hatalmunk<sup>1</sup> alá vetett nép kormányzására maga az Isten két eszközt adott nekünk: tudniillik a fegyvert és a jogot. A jogot azért, hogy azt a természet három parancsára oktassuk, tudniillik: tisztességesen élni, mást meg nem sérteni, és mindenkinek, a mi az övé, megadni. A fegyvert pedig azért, hogy azokat, a kinek törvényes büntetés félelme a gonosztettektől el nem riasztana, legalább a bosszuló fegyver szigorúsága tartsa vissza a vétkektől, és ekképen az emberek vakmerősége megfékeztesék és az ártatlanság a gonoszok közt biztos legyen, és hogy a jók a gonoszok között nyugodtan éljenek.*” Szintúgy meghatározza, rendeltetése szerint, az egymás közötti viszonyaink jogi kereteit – bár az is kezdettől megmutatkozik, hogy a mindenkori erőviszonyok ezeket ugyancsak felülírják.

A gazdasági élet minden résztvevője többszörösen is a jogrend erőterében végzi a tevékenységét. Betartjuk-e üzleti kapcsolatainkban a jogszabályokat vagy sem, mások betartják-e azokat velünk szemben vagy nem, azok mindenképpen meghatározó szerepet játszanak – ha másként nem, úgy azzal, hogy az általuk meghatározott szabályokhoz és normákhoz viszonyítjuk a valóság eltéréseit. Van, ahol a menetrend is arra való, hogy mindig tudjuk, mennyit késik a vonat.

A CD-n közreadott kiadvány a magyar jogszabályokból ad bőséges és valóban nagyon érdekes válogatást, amely Szent István dekrétumaitól a Gazdasági és Műszaki Akadémia létesítéséről szóló 1949. évi XIX. törvénycikkig, az erdélyi jogszabályok sorában pedig az 1744. évi törvénycikkektől az 1848. éviéig ível. Ez utóbbiak között egyrészt ott szerepel az 1848. évi I. tc Magyarország és Erdély egygyé<sup>2</sup> alakulásáról, másrészt az 1847. évi XXIX. tc. arról, hogy *'Hummelauer Károly honfusiattik'*. Sorakozik itt még, sok egyéb mellett az 1791. évi erdélyi XIII. törvénycikk a szász nemzet egyetemének és az e nemzet kebelében létező székek, városok és mezővárosok közönségeinek törvényes hatáskörükben és szabadságukban való megtartásáról és az 1791. évi erdélyi XXIV. törvénycikk a névtelen és hamis feljelentésekről.

Akárcsak a KJK nemrég közreadott Jogi Lexikonáról, erről a gyűjteményről is bizvást elmondható, hogy az kétféle ember számára lehet igen hasznos, kétféle ember figyelmére érdemes: annak, akinek kenyere a jog és annak, akinek nem.

Messze több mint jogtörténet, ez maga az élő magyar történelem. Ami a segítségével élénk táru, az nagyon is érdekes mindenkinek, aki érdeklődik a történelmünk, a korábbi magyar társadalmak működése, belső viszonyai iránt. Korábbi korok gondolkodásmódja, szabályozási stílusa elevenedik fel e rendelkezésekben.

Napjainkban például sok szó esik – okkal és joggal – Szent István Királynak Szent Imre Herceghez intézett intelmeiről. A benne összefoglalt magatartási kódex, normarendszer egyaránt jellemzi a

<sup>1</sup> mármint az ő királyi hatalma

<sup>2</sup> így!

nagy király gondolkodásmódját, valamint a kort, amelyben ezt mércéként adta. Két részlet Szent István szavaiból, amelyek igen sokban ma is útmutatóul szolgálhatnak: „*En szerelmes fiam! Valahányszor valamely itéletet érdemlő ügy, vagy valaki jó te elődbe, a kinek főbenjáró dolga legyen, légy türelmes hozzá és ne esküdjözél, hogy megbünteted őt; ez gyarlóság lenne és erőtelen szó, mert a bolond fogadást ember meg nem állja, és ne is itélj te magad, nehogy alábbvaló ügyekben forgódván, csorbulást szenvedjen a te királyi méltóságod; hanem az efféle ügyet bocsásd inkább a bírákhoz, a kire bizva legyen, hogy törvény szerint igazítsák el azt.*” És „*A vendég és jövevény népekben oly nagy haszon legyen, hogy a királyi méltóság érdem szerint nekik adhatja a hatodik helyet. Honnan gyarapodott a római birodalom kezdetben, és magasztaltattak fel dicsőségre a római királyok, hanem hogy különféle tartományokból sok jelesek és bölcssek sereglenek vala oda.*”

Tolerancia, korabeli felfogásban: Szent László Király Dekrétomainak Első Könyve, 31. Fejezet a hushagyatról: „*Az olaszok, kik a magyarság törvényes szokását követni nem akarják, tudniillik hogy ők, mikor a magyarok már elhagyták a husnak ételét, még azután hétfőn és kedden is húst esznek, ha azt mondják, hogy a mi jobb szokásunk nekik nem kellemes: menjenek, a hová akarnak.*” És egy napjainkban is követendő rendelés Szent László Király Dekrétomainak Második Könyvéből: „*A kegyességes László király idejében gyülekeztiünk egybe mi, Pannónia országának jobbjai mindnyájan, a szent hegyen, és módot keresünk benne, miképen lehetne a gonosz emberek szándékát megakadályoztatunk és előmenetelt szerezniünk a mi nemzetünk ügyének. Mindenekelőtt végeztük és esküt mondtunk rá, hogy akármely főember közelvalója találtatnék lopás vétkében egy tyuk áránál feljebb, senki semmiképen el ne rejthesse vagy meg ne oltalmazhassa azt.*”

Valahogy mindig rácsodálkozunk, ha ma megszokott sajátos közéleti technikákra és külsőségekre már a múltban is rábukkanunk. Ilyen az 1893. évi XXVII. törvénycikk a Koreával 1892. évi június 23-án kötött barátsági, kereskedelmi és hajózási szerződés becikkelyezéséről:

„*A Koreával 1892. évi június hó 23-án kötött barátsági, kereskedelmi és hajózási szerződés ezenel az ország törvényei közé iktattatik. Szövege a következő:*

„*Ő Felsége Ausztria császára, Csehország királya stb. és Magyarország apostoli királya egyrésztől és ő Felsége Korea királya másrésztől, azon öszinte óhajtól vezéreltetve, hogy államaik között állandó barátsági és kereskedelmi összeköttetéseket létesítsenek és alattvalóik között a kereskedelmi forgalmat megkönnyítsék... a következő cikkekben állapotnak meg:*”

Akit érdekel, hogy milyen gyökereken alakultak ki mai jogszabályaink, itt az előzmények gazdag tárházát fedezheti fel. Gazdasági jogrendünk olyan fontos előzményei, sőt alapkövei sorakoznak itt, mint egyebek közt az 1872. évi ipartörvény, az 1875. évi Kereskedelmi Törvény, az 1876. évi XXXVI. törvénycikk a záloglevelek biztosításáról, az 1881. évi csődtörvény, a szerzői jogról szóló 1884. évi XVI. törvénycikk, az 1927. évi XXXV. törvénycikk a jelzálogjogról, az 1930. évi V. törvénycikk a korlátolt felelősségű társaságról és a csendes társaságokról.

Amíg lesz államszervezet, minden bizonnyal élő marad a vita is arról, joga vagy éppen kötelessége-e az államnak beavatkozni a gazdasági életbe. A Kereskedelmi Törvényünkhöz fűzött Általános Indokolás egyebek közt a következőket mondja erről:

„*A modern jogállamban a törvénynek más nem lehet a feladata, a társadalom termelő tevékenységét illetőleg, mint arról gondoskodni és olyképen intézkedni, hogy a társadalom minden tagjának adassék meg az alkalom, anyagi, szellemi és tőkeerejét a törvény korlátai közt, szabad tetszése szerint a leggyümölcsözőbben érvényesíthetni. ...E szellemben intézkedik a bemutatott tervezet, szintén a társulati ügyekre nézve, melyek az utolsó 30 év alatt egyik főrugójára váltak egész Európában a nemzetgazdasági fejlődésnek és minálunk is napról napra növekedő horderővel bírnak. Megmutatta a tapasztalat itt is, külföldön is, hogy az állami gyámkodás e terén semmi előnnyel nem jár, komoly biztosítékot nem nyújt sem a kormánynak, sem a társadalomnak, még az üzletvilágnak sem. Teljességgel lehetetlen ugyan, hogy még a legjobban szervezett és a leggondosabban eljáró közigazgatási gépezet is a rohamosan előre rohanó, ezer és ezer alakot öltő, a mindennapi élet minden rétegébe ható társulati mozgalmat minden részletében tanulmányozza, minden mozdulataiban ellenőrizze, minden kihágásainak elejét vegye, ezeket megbüntesse vagy jóvátegye. Bebizonyította ellenkezőleg, főképp a három utolsó év annyi gyászteljes eseménye, hogy a látszólagos állami gyámkodás és felülvizsgálat elősegíti inkább a szédelő, az értéktelen vagy csalásra alapított vállalatok keletkezését és folytatását; a nagy közönség, bízván az állam vélt ellenőrzésében, meg nem is vizsgálja, milyen társulatról van szó, kivel és mivel van dolga s vakon odaengedi áldozatul vagyonát, megtakarított filléreit, néha-néha a legravaszabb vagy a legügyetlenebb vállalkozóknak és igazgatóságoknak.*”

Piacvédelem, kissé talán nyers eszközökkel, az 1525. évi XXIII. törvénycikkben: „*A külföldi pénzek behozát meg kell égetni. Továbbá a mely külföldi emberek jövőre ez országán kívül vészt és készített pénzeket hoznak be ebbe az országba és ezen rajtakaphatók, azokat legott és tényleg tűzre*

kell vetni s elégetni, és a vert pénzeket el kell tőlük venni. Azokat is, kik e pénzeket az országban elfogadják és tovább adják, ha jövőre rajtakaphatók lesznek, hasonlóképen kell büntetni.”

Máig irányfényként szolgálhatnak azok a gondolatok, amelyekkel a tisztességtelen versenyről szóló 1923. évi V. törvénycikkünk általános indoklása kezdődik: „Mert a tisztességtelen versenyben megvan az a beláthatatlan károkat okozó társadalom-ellenes elem is, hogy nemcsak a közvetlenül megtámadott versenytársnak személyiségi jogait és vagyoni érdekeit sérti, hanem hogy ezt magát és tisztességes versenytársait is választani kényszeríti a közt, hogy vagy tönkre menjenek, vagy hasonlóan tisztességtelen eszközökkel igyekezzenek céljukat elérni. Hogy a létfenntartás mindennél hatalmasabb ösztöne a versenytársakat többnyire az utóbbi lehetőség felé hajlíti, ez az egész közgazdasági életet fenyegető olyan veszedelemnek nyitja meg a perspektíváját, amelytől a hazai kereskedelemnek megvédelmezése első rangú állami feladat.”

Napjaink kereskedelmi reklámjaiban nagyon is elkelve a szédelő feldicsérés elleni szigorú fellépés. Ez a fogalom és a reklámszédelés tilalma már az 1923. évi V. törvénycikkünkben benne volt. Rohanó korunkban még inkább fontos az az ott megjelenő rendelkezés, amely szerint „A valóságnak megfelelő adatot sem szabad úgy híresztelni, hogy annak a szokásos figyelem mellett a valóságnak meg nem felelő értelmet lehessen tulajdonítani.”

Ős-PR uralkodó módra:

• Az 1405. évi (II. decr.) törvénycikkekhez fűzött Előbeszédéből: „Zsigmond Isten kegyelméből Magyarország, Dalmácia, Horvátország, Ráma, Szerbia, Galliczia, Lodomeria, Kún- és Bolgárországok királya, stb. Brandenburgi őrgróf, a szent római birodalom főkamara, Csehország és Luxemburg örököse. ....Egyéb lelki aggodalmaink közt egyik kiváló gondunk van arra, hogy, valahányszor terhesebb teendőktől mentek vagyunk, kegyes intézkedésekkel azon is munkálkodjunk, a mi a kormányzásunkra bizott alattvalók hasznára és javára tartozik. Mert hát az alattvalók nyugalma: az uralkodónak dicsősége; és a midőn a fejedelem a közjó érdekében valamit mérsékelten, lelkiismeretesen és bölcsen végez, ennek sikere az ő serény gondoskodását szerfölött magasztalja.”

Egy kis ildomos álszerénységgel, az 1498. évi törvénycikkekhez fűzött Előbeszédben üzeni „Ulászló, Isten kegyelméből Magyarország, Csehország, Dalmácia, Horvátország, Ráma, Szerbia, Galliczia, Lodomeria, Kunország és Bolgárország királya, ugy szintén Szilézia és Luxemburg hercege, valamint Morvaország és Lausitz őrgrófia, minden ugy mostan élő mint jövendőbeli keresztény hívőnek. A felséges Isten, a kinek akarata kormányoz mindent, a mit alkotott, ugy a megyei birodalomban, mint széles e világon, azért emelt minket (noha érdemtellenül) e királyi méltóság magasztalára vagy legfőbb polczára...”

és ugyanő

• „Hogy miután nekünk, ki ezt a nemes Magyarországot Isten kegyelméből megnyertük és úgy idebenn, mint odakünn minden oldalról, minden ellenségeskedéssel és ellenséges támadással szemben biztonságba és nyugodt állapotba helyeztük.... Mi, a kinek az alatt az egész idő alatt, a mióta Isten rendeléséből és parancsából a királyi méltóság polczára jutottunk és minden cselekvésünkben meg gondolatunkban kiválóbb törekvésünk nem volt s jelenleg sincs mint az, hogy ezt az országot és annak lakosait, tudniillik a mi hű alattvalóinkat békés nyugalomban, jó törvények alatt, és a karok s rendek mindenikét régi és örökös szabadságában megtarthassuk”.<sup>3</sup>

És némi arculatformálás altwien stílusban:

• „MI ELSŐ FERENCZ JÓZSEF ISTEN KEDVEZŐ kegyelméből Ausztriai Császár, Magyar, Cseh, Dalmát, Horvát, Tót, Halics, Ladomér, Ráma, Szerb, Kun és Bolgár országok Apostoli, úgy Illyria, Jeruzsálem stb. Királya, Ausztria főhercege, Toscana és Krakó nagyhercege, Lotharingia, Salzburg, Steyer, Korontán, Krajna és Bukovina hercege, Erdély nagyfejedeleme, Morvai őrgróf, Fel- és Al-Szlézia, Modena, Parma, Piacenza, Guastalla, Osvieczim és Zátor, Teschen, Friaul, Ragusa és Zára stb. hercege, Habsburg, Tyrol, Kyburg, Görz és Gradiska grófia, Trient és Brixen fejedeleme, Fel- és Al-Luzsicza s Istria őrgrófia, Hohenems, Feldkirch, Bregenz, Sonnenberg stb. grófia, Triest, Kattaro és a Szláv őrgrófság Úra stb....”<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Előbeszéd az 1500. évi törvénycikkekhez.

<sup>4</sup> Előbeszéd I. az 1867. évi törvénycikkekhez.

Előfizetés  
2001-éve

# Külkereskedelmi Tájékoztató

GAZDASÁGI  
MINISZTERIUM

a Gazdasági Minisztérium kiadványa

Egy vállalkozás sikeres működésének fontos feltétele, hogy az üzleti életben szükséges információkhoz időben jusson hozzá. Ezért munkájához elengedhetetlen, hogy minél korábban tudomást szerezzen

- ✓ a külkereskedelemmel kapcsolatos **jogszabályokról, eljárási kérdésekről**,
- ✓ a Gazdasági Minisztérium **valamennyi ipari és kereskedelmi tárgyú pályázati felhívásáról** (pl. fogyasztási globálkvóta, a Gazdaságfejlesztési Célelőirányzat gazdaságfejlesztési és kereskedelemfejlesztési pályázatait, ipari park pályázatok, stb.),
- ✓ a külföldön működő magyar **külgazdasági képviseletek** aktuális közleményeiről,
- ✓ a **kereskedelemtechnikai és kereskedelempolitikai tudnivalókról**,
- ✓ a külföldi kiállításokról és vásárokról,
- ✓ a gazdasági és kereskedelmi témájú **rendezvényekről és továbbképzési lehetőségekről**.

A kiadvány megrendelhető:

**KOPINT-DATORG Rt. Ügyfélszolgálati iroda**  
1396 Budapest, Pf.: 479. Tel.: 210-3040, Fax: 210-3039



## Megrendelőlap

Megrendelem a **Külkereskedelmi Tájékoztató** c. kiadványt ..... példányban.

Megrendelésem visszavonásig  érvényes.

(Kérjük, hogy a megfelelő helyre tegyen x-et!)

**Az előfizetés ára 2001. évre 1 példányra 15.800,- Ft + 12% ÁFA**

Megrendelő cég neve: .....

Megrendelő személy neve: .....

Megrendelő címe: .....

Telefon: ..... Telefax: .....

Bankszámlaszáma: .....

### Fizetés módja:

megrendelés követően számla ellenében átutalással

a kiadvány első számának kézhezvételekor utánvétellel

\*Az előfizetés év közbeni változtatásának jogát a kiadó fenntartja.

**KOPINT-DATORG Rt. bankszámlaszáma: ING BANK 1370001601527010**

Dátum: .....

PH. ....

cégszerű aláírás

# 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 V E N E

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



**MEHIB**  
MAGYAR EXPORTHTEL BIZTOSÍTÓ RT



F0554.

# KÜLGAZDASÁG

## A tartalomból:

**TARAFÁS IMRE:** A pénzügyi piacok instabilitása • **SZALAVETZ ANDREA:** Feldolgozóipar és gazdasági növekedés a gazdaság terciarizálódása korában • **A magyar gazdaság 2000. évi teljesítményéről és 2001. évi kilátásairól:** ECOSTAT (Belyó Pál) – Gazdaságkutató Rt. (Karsai Gábor) – KOPINT-DATORG Rt. (Bartha Attila) – Pénzügykutató Rt. (Antalóczy Katalin, Petschnig Mária Zita, Várhegyi Éva) • **ÚJ KÖNYVEK:** Grzegorz W. Kolodko: From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation (Csaba László) • **JOGI MELLÉKLET:** Dr. Csépai Balázs – Dr. Remetei Filep Ádám: Hazai versenyjogunk történeti perspektívában • Szegediné Dr. Sebestyén Katalin: Az rt. létesítő okiratának egyes problémáiról



**XLV. évfolyam**  
**2001/6**

KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány

150-8

**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), Kulcsár Péter, 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**

04

## TARTALOM

✓ <b>Tarafás Imre: A pénzügyi piacok instabilitása</b>	4
<b>Szalavetz Andrea: Feldolgozóipar és gazdasági növekedés a gazdaság terciarizálódása korában</b>	23
<b>A magyar gazdaság 2000. évi teljesítményéről és 2001. évi kilátásairól</b>	
ECOSTAT (Belyó Pál)	34
Gazdaságkutató Rt. (Karsai Gábor)	43
KOPINT-DATORG Rt. (Bartha Attila)	49
Pénzügykutató Rt. (Antalóczy Katalin, Petschnig Mária Zita, Várhegyi Éva)	61

## ÚJ KÖNYVEK

Grzegorz W. Kolodko: From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation (Csaba László)	70
---	----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	74
--------------------------------------	----

## JOGI MELLÉKLET

✓ <b>Dr. Csépai Balázs – Dr. Remetei Filep Ádám: Hazai versenyjogunk történeti perspektívában</b>	81
<b>Szegediné Dr. Sebestyén Katalin: Az rt. létesítő okiratának egyes problémáiról</b>	92

**E számunk megjelenéséhez támogatást nyújtott  
a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete.**

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

## Júniusi számunk

két vezető cikke világgazdasági folyamatokat vizsgál – az egyik nemzetközi pénzügyi, a másik reálgazdasági tárgyú. – A tőzsdék világszerte tapasztalható gyengélkedése, az „árfolyambuborék” 2000 tavaszától érzékelhető kipukkadása, az ellenkező irányú kilengés esélye ad különös időszzerűséget a pénzügyi piacok instabilitásának témáját körüljáró tanulmánynak. Szerzőnk először elmélettörténeti alapoossággal tekinti át a szakirodalomban megtalálható főbb nézeteket, ezután az instabilitás növekedésének folyamatát, okait elemzi. Kiemelt szerepet tulajdonít a pénztőke információs-kommunikációs fejlődéssel összefüggő példátlan nemzetközi mobilitásának, valamint az intézményi befektetők (befektetési alapok, nyugdíjalapok, biztosítók) szerepének, külön említve a nagyon gazdag befektetők számára létrehozott zártkörű spekulatív befektetés alapokat. – Az információs és kommunikációs forradalom, vagy ahogy szerzőnk visszafogottabban fogalmaz: e technológia radikális megújulása a reálgazdaságban is óriási változásokat hozott. A tanulmány amellett hoz fel érveket, hogy a gazdaság terciarizálódása, a szolgáltatások hallatlanul gyors fejlődése mellett a fejlett gazdaságokban az információs és kommunikációs technológia változása a feldolgozóiparra hasonlóan jelentős hatással volt, mint a szolgáltatásokra. Ennek egyik látványos megnyilvánulása a feldolgozóipar nem csökkenő szerepe a GDP létrehozásában és a tudásgazdaság térhódítása mellett a fizikai tőkefelhalmozás súlyának változatlansága. – A gazdaságkutató intézetek helyzetértékeléseinek és prognózisainak (konjunktúrajelentéseinek) legfontosabb megállapításai nyilvános publikációban ritkán, esetlegesen és roppant hézagosan jutnak el az érdeklődőkhöz. Folyóiratunk most kísérletet tesz arra, hogy a 2001 tavaszán készült elemzések fő vonalairól az intézetektől kért írásokat csokorba gyűjtve a nemzetgazdaság állapotáról és trendjeiről összefoglaló képet adjon az Olvasónak, miközben tanulsággal szolgálhatnak az eltérő hangsúlyok, a kiemelt témák különbözőségei.

A szerkesztő

## A pénzügyi piacok instabilitása

TARAFÁS IMRE

*Az amerikai és vele a világ összes tőzsdéinek 2000 tavaszán kezdődött és azóta is tartó gyengélkedése alapján ma már általánosan elfogadott, hogy a 2000 tavaszáig tartó tőzsdei árfolyam-emelkedések jelentős része „buborék” volt, azaz a pénz- és tőkepiacok gazdaságilag megalapozatlan kilengése; most, 2001 tavaszán pedig attól kell tartanunk, nehogy a jövőben a részvényárfolyamok gazdaságilag megalapozatlan csökkenése, a piacok lefelé történő kilengése következzen be. A pénzügyi piacoknak ez a – részben megtapasztalt, részben rettegett – instabilitása régóta viták tárgya a közgazdászok között. A cikk először a post-keynesiánus elemzést, aztán a monetarista álláspontot ismerteti, majd a destabilizáló spekuláció dinamikáját elemzi. Végül a szerző azt a véleményt fejt ki, hogy a pénzügyi rendszer instabilitása az utóbbi egy-másfél évtizedben növekedett.\**

A pénzügyi rendszer stabilitásáról két szembenálló markáns nézet létezik a közgazdászok között. Az egyik nézet szerint – ezt képviselik a magukat *post-keynesiánusoknak* nevezők – a pénzügyi rendszer eredendően instabil (systemic fragility): a konjunktúra emelkedő szakaszában, a gazdaságban fokozatosan jellemzővé válik a túlzott eladósodás, ami a konjunktúraciklus csúcsán elkerülhetetlenné teszi a pénzügyi válságot vagy legalábbis ennek veszélyét, a pénzügyi válság ugyanis szerintük elhárítható vagy lényegesen tompítható. Ezzel szemben a *monetaristák* szerint a pénzügyi rendszer alapvetően stabil, pénzügyi válságnak csak a bankpánik tekinthető – amikor alapvetően megrendül a bizalom a bankokban, kiveszik a betéteket, csökken a pénzmennyiség –, ez azonban nem elkerülhetetlen, megfelelő intézményekkel és azok megfelelő működtetésével megelőzhető, illetve megállítható.

### Eredendő instabilitás

A pénzügyi rendszer eredendő instabilitását valló nézet alapjait még *Irving Fisher* [1933] fejtette ki az 1930-as évek elején.<sup>1</sup> E szerint a gazdasági fejlődés állandó trendje mentén nagy gyakorisággal különböző olyan, a gazdasági folyamatok szempontjából

\* A cikk *Tarafás Imre*: A monetáris politika a nagy válságtól az ingatag pénzpiacokig (AULA, Budapest, 2001) című könyve III. fejezetének átdolgozott és szerkesztett változatán alapul.

<sup>1</sup> Lásd még: *Benston, G. J. – Kaufman, G. G.* [1995].

*Tarafás Imre*, a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára.

exogén események következnek be – új találmányok születnek, új piacok nyílnak meg belföldön vagy külföldön stb. –, amelyek a gazdaság jelentős szegmenseiben új, nyereséges beruházási lehetőségeket nyitnak meg. E beruházások nyomán emelkedik a termelés, az árak, így a profitok is, ami további beruházásokra, de egyben a tőkenyereségre való spekulációra is ösztönöz. A folyamatot adósság, elsősorban bankhitel finanszírozza; a növekvő pénzmennyiség és az általános optimizmus hatására emelkedő forgási sebesség tovább táplálja a keresletet, ezzel az árak emelkedését is. Az árszint emelkedése pedig csökkenti a nominálértékben növekvő adósságok reálértékét, ami további eladósodásra ösztönöz. A folyamat addig tart, amíg általánossá válik a gazdaságban a túlzott eladósodás. A túlzott eladósodás relatív fogalom: a visszavonhatatlan és merev fizetési kötelezettségeknek – elsősorban a rövid lejáratúknak – a vagyonhoz, a jövedelemhez és a várhatóan befolyó bevételekhez való magas arányát jelenti. Minél magasabb fokú a túlzott eladósodás, annál könnyebben okoz egy vagy néhány hitelező vagy adós riadalma vagy téves lépése pénzügyi válságot. Túlzottan eladósodott adósok egyre gyakrabban képtelenek visszafizetni vagy megújítani adósságaikat a lejáratkor, ezért vagyontárgyaik eladására kényszerülnek. Hiteleket fizetnek vissza, újakat pedig nem nyújtanak, így csökken a pénzmennyiség. Ez és a vagyontárgyak folytatódó eladása a lejáró tartozásaikat másként visszafizetni képtelen adósok részéről, általános árszintcsökkenést okoz, ami növeli az adósságok reálértékét. A túlzott eladósodottság miatt az adósságok likvidálása nem tud lépést tartani az árszínvonal – az adósságok likvidálása miatti – csökkenésével. „Minél többet fizetnek az adósok, annál többel tartoznak”, az adósságok nominálértékének csökkenésénél gyorsabban csökkenő árszínvonal miatt az összadósság reálértéke nő. Ördögi kör alakul ki: defláció, adósságlikvidálás és csődök sorozata erősíti egymást; egyre valószínűbbé válik a bankok csődje is, ami bankpánikot okozhat; a csökkenő árak és a sűrűsödő csődök csökkentik a profitot, ezáltal a termelést és a foglalkoztatottságot a reálgazdaságban; mindez általános pesszimizmushoz, bizalomhiányhoz, a válság további mélyüléséhez vezet. A lefelé menő folyamat addig tart, amíg a tömeges csődök nyomán meg nem szűnik a túlzott eladósodás; a csődbe ment adósok eltűnésével a hitelezők realizálják veszteségüket, megsemmisülnek az adósságok és a követelések is.

Ez, a túlzott eladósodás vállalati és bankcsődök tömegén keresztül történő eliminálása a depresszió legmélyebb pontjáiig tartó folyamatban, *Fisher* szavaival a „laissez faire”, mai szavakkal a liberális megoldása a depressziónak. Létezik azonban „tudományos orvoslás” is: „Az ilyen depresszió bármikor megállítható vagy megelőzhető úgy, hogy az árszínvonalat arra az átlagos szintre infláljuk, amelyen a fennálló adósságok köttettek a létező adósok és hitelezők között, és aztán ezen a szinten tartjuk” (*Fisher*, 1933, 38. o.).

A mai post-keynesiánusok elsősorban a túlzott eladósodás kialakulási folyamatának részletes elemzésével fejlesztették tovább *Fisher* „adósság-defláció” elméletét. *H. P. Minsky* [1977] a finanszírozás szempontjából *három típusba* sorolja a gazdasági *alanyokat*: 1. *Fedezett finanszírozásról* beszélünk, ha a vállalkozás esedékes nettó pénzbevételei „bármely jelentős időtávon” lényegesen felülmúlják az esedékes adósságszolgálati (törlesztési és kamatfizetési) kötelezettségeket. A fedezett finanszírozásra jellemző a részvényfinanszírozás (mert a részvénykibocsátással szerzett tőkét nem kell visszafizetni és kamatot, illetve osztalékot se kell fizetni utána, ha arra nincs forrás), és a hosszú lejáratú adósságból történő finanszírozás (mert annak adott időszakban esedékes törlesztőrészele kicsi). 2. *Spekulatív finanszírozás*: itt a nettó pénzbevételek elegendőek a kamat, de nem elegendőek az esedékes törlesztések fizetésére; ez utóbbiakat rendszeresen refinanszírozni kell. 3. *Ponzi-finanszírozás*<sup>2</sup> esetén a nettó pénzbevétel már a ka-

<sup>2</sup> *Ponzi* híres amerikai piramisjáték szervező volt 1920 körül.

mat (teljes) megfizetésére sem elég, a fennálló adósságok adósságszolgálata csak újabb adósságok felvételével lehetséges. (A vállalkozás nettó értéke ettől még lehet pozitív is, ha ugyanis a Ponzi-finanszírozás abból adódik, hogy a bevételek zöme később folyik be, mint ahogy a kiadások zöme esedékes.)

A fedezett finanszírozással működő vállalkozás ki van téve a termékeit, eladási és beszerzési piacait érintő változásoknak, és ha ezek nagyon kedvezőtlenek, akkor egyenesen sebezhetővé válik e piacokon. A spekulatív és a Ponzi-finanszírozással működő vállalkozás ezen kívül függ a pénzpiaci feltételektől, azok változásaitól is: a pénzpiacok „normális” működése nélkül a lejáró adósság nehezen refinanszírozható, illetve az adósság nehezen növelhető. A kamatlábak emelkedése, mint bármely adósnak, a fedezett finanszírozással működő vállalkozásnak is hátrányos, de a kamatlábak bármilyen emelkedése után is az ilyen vállalkozás nettó jelenértéke pozitív marad. Nem úgy a spekulatív finanszírozás esetén: a nettó jelenérték lehet kezdetben pozitív, de a kamatlábak emelkedése negatívvá teheti. A kamatlábak igen nagy emelkedése esetén – *Minsky* [1995, 201. o.] szerint ilyen kamatemelkedést okozott az 1980-as évek elejének monetáris politikája Amerikában –, a fedezett finanszírozású vállalkozások közül sokan válhatnak spekulatív finanszírozásúvá, a spekulatívok közül pedig sokan Ponzi-finanszírozásúvá.

A gazdaság pénzügyi struktúrája annál robusztusabb, minél nagyobb a fedezett finanszírozás aránya a spekulatívval és a Ponzi-szerűvel szemben; ha viszont a spekulatív és a Ponzi-finanszírozás aránya nő, akkor a gazdaság pénzügyi struktúrája egyre törékenyebbé válik. Éppen ez utóbbi történik a konjunktúra fellendülő szakaszában: a vállalkozások adósságszolgálati terhe nő a bruttó profithoz képest, és az adósságon belül nő a rövid lejáratúak aránya. A fellendülés kezdetén a rövid lejáratú kamatláb alacsonyabb, mint a hosszú lejáratú, mert a hitelezők szívesebben nyújtanak hitelt rövid távra, mert ennek kockázatait jobban beláthatónak gondolják. Ahogy a fellendülés erősödik, és a ténylegesen elért profitok elérik, sőt túlszárnyalják a várakozásokat, a beruházások gyorsabban nőnek, mint az ezek finanszírozásához szükséges belső források vagy mint az adósságszolgálat célját szolgáló profit. A hitelfelvét korlátozza ugyanis sokkal puhább, mint a profit növelésének korlátai (mint a termelés, a termelékenység, a bérek növekedése, a konkurencia stb.) – mert a pénz- (hitel-) kínálat a post-keynesiánusok szerint endogén<sup>3</sup> (*Dymski–Pollin, 1977, Feni, 1977, Wray, 1977*). A pénz azzal a hitellel keletkezik ugyanis, amelynek mindkét (hitelfelvevői és hitelnyújtói) oldalán ugyanaz a profitszerzési motívum a hiteligeny kielégítését kívánja meg. Ha a jegybank nem növeli a rendszerben a jegybankpénz-mennyiséget elegendő mértékben ahhoz, hogy a bankok ki tudják elégíteni a fellendülés növekvő hiteligenyét, akkor a bankok a pénzügyi innovációhoz fordulnak (a pénzpiac lehetőségeinek egyre jobb kihasználása, például mérlegen kívüli finanszírozás gyakorlata, a rövid lejáratú eszközök likviditásának javítása és a jegybankpénz fokozott helyettesítése ezekkel, a nemzetközi pénzpiacokról való forrásbevonás). Amikor az élénk hitelkereslet kielégítése már nehézségekbe ütközik, és csak a pénzügyi innováció révén lehetséges, akkor a kamatok emelkedni kezdenek – a kamatemelkedés még gyorsabb, ha a jegybank nemcsak nem könnyíti meg az élénk hitelkereslet kielégítését a bankok számára expanzív monetáris politikával, hanem ellenkezőleg, restriktív lépéseket tesz a pénzügyi innováció hitelkínálatra való hatásának ellensúlyozására. A meginduló kamatemelkedés azonban a fellendülés erejétől függően fékezheti azt, de nem állítja meg rögtön, különösen nem, ha a fellendülés már a spekulatív „mánia”

<sup>3</sup> A pénz endogenitása azt az álláspontot jelenti, miszerint a pénz gazdasági döntések nyomán keletkezik azáltal, hogy a bankrendszer e döntések folyamányaként hitelnyújtással kiszolgálja azokat.



(vagy „buborék”) szakaszában van. A beinduló kamatemelkedés hatása az, hogy tovább fokozódik a pénzügyi rendszer törékenysége: a kezdetben fedezett finanszírozású vállalkozások közül egyre több válik spekulatív finanszírozásúvá, ezek közül egyre több Ponzi-szerűvé, amelyek esetében viszont egyre kisebb saját tőkére egyre nagyobb adósságállomány jut. Az egyre törékenyebb pénzügyi rendszerben sokféle, egyébként nem szokatlan esemény (profitok csökkenése, kamatok további emelkedése stb.) beindíthatja a pénzügyi válságot, ha azzal járnak, hogy a spekulatív és a Ponzi-pozíciók jelentős részét nem lehet refinanszírozni, illetve az adósságot növelni. Ebben az esetben ezek a vállalkozások vagyontárgyak eladásával igyekeznek megőrizni fizetőképességüket, és beindul a *Fishernél* már tárgyalt adósság-deflációs spirál.

De miért szolgálják ki a bankok hitelezéssel a fellendülés folyamatát egészen annak kifulladásáig, addig, amíg az a tömeges csődök és az adósság-deflációs spirál küszöbére nem érkezik? Miért nem érzékelik a bankok eléggé a hitelkockázat növekedését, ahogy a gazdasági alanyok egyre szélesebb köre adósodik el egyre erősebben; miért nem elég ez ahhoz, hogy visszatartsa a bankokat az egyre kockázatosabbá váló hitelezéstől? Ennek magyarázatára vállalkozik a „katasztrófa-rövidlátás” elmélete, amely ily módon a konjunktúraciklus és a pénzügyi válságok post-keynesiánus magyarázatának szükséges kiegészítője.

#### A „katasztrófa-rövidlátás”

Ez az elmélet – elsősorban *Keynest* követve – a kockázat és a bizonytalanság megkülönböztetéséből indul ki.<sup>4</sup> Kockázatról beszél akkor, amikor egy adott esemény bekövetkezéének valószínűsége (teljes biztonsággal) ismert – például pénzfeldobás esetén 50-50 százalék annak valószínűsége, hogy fej vagy írás lesz felül, amikor az érme leesik. Ezzel szemben bizonytalanságról van szó akkor, ha semmit sem tudunk egy esemény bekövetkezéének valószínűségéről – például arról, hogy mához egy évre a BUX-index értéke vagy a dollár/euró árfolyama magasabb vagy alacsonyabb lesz-e, mint amennyi ma. Valószínűség ugyanis akkor számítható, ha valamely esemény változatlan körülmények között igen gyakran megismétlődött (megismétlődik, megismételhető). Ha viszont a körülmények vagy azok lényeges elemei minden alkalommal mások, valahányszor egy esemény előfordul, akkor valószínűség nem számítható, mert minden egyes előfordulása egyedi jellegű. A bizonytalanság ebben az esetben úgy csökkenthető, hogy ha megismerjük, megértjük az esemény kialakulásának mechanizmusát, és ennek alapján a körülmények alakulásából következtetni tudunk az eseményre.

Nyilvánvaló, hogy a gazdasági-pénzügyi események nagy (nagyobb?) része a fenti megkülönböztetés értelmében inkább bizonytalan, semmint kockázatos: egyfelől a körülmények elég lényeges elemei változnak vagy változhatnak ahhoz, hogy egy esemény jövőbeli bekövetkezését megkülönböztessék múltbeli bekövetkezésétől (bekövetkezéseitől); másfelől gyakran a gazdasági-pénzügyi folyamatokról való ismereteink sem elegendők ahhoz, hogy egy-egy esemény bekövetkeztét biztonsággal „megjósoljuk” a körülmények (várható alakulásának) elemzéséből.

A valóságban az események nagy (nagyobb?) része a tiszta kockázat és a tiszta bizonytalanság közé esik: nem ismerjük egy adott esemény bekövetkezéének pontos valószínűségét, de nem is vagyunk teljes bizonytalanságban felőle, mert a folyamatok logikájának valamilyen fokú megértésén alapuló elemzések, prognózisok állnak rendelkezésre. Másként szólva, az események nagy (nagyobb?) részére vonatkozóan nem szá-

<sup>4</sup>Lásd: *Guttentag, J. M. – Herring, R. J.* [1986]; és *Herring, R. J. – Wachtel, S. M.* [1999], továbbá *Davis, Ph.* [1955].

mítható objektív valószínűség, de szubjektív valószínűséget tulajdonítunk neki, és ennek alapján hozzuk meg döntéseinket. Itt lép előtérbe a kognitív pszichológia: általában nagyobb szubjektív valószínűséget tulajdonítunk olyan eseménynek – valószínűbbnek tartjuk olyan esemény bekövetkeztét –, amely a múltban – főleg a közelebbi múltban – gyakran előfordult, és amelynek legutóbbi előfordulására még élénken emlékszünk. Ha pedig a szubjektív valószínűség nem ér el egy bizonyos küszöbértéket, akkor a „gyakorlati emberek”, különösen a mindig túlterhelt döntéshozók nem foglalkoznak az adott esemény bekövetkeztének lehetőségével. Ez utóbbiak körében nem ritka a kognitív disszonancia, a korábbi döntéseik helyességét kétségbevonó tények, események, lehetőségek ösztönös figyelmen kívül hagyása, tagadása vagy olyan magyarázatba ágyazása, amelyben ezek nem kérdőjelezik meg azt az álláspontot, hogy korábbi döntéseik helyesek voltak, hogy ők hozzáértők stb.

A szubjektív valószínűség formálódásának, illetve deformálódásának tényezői mellett mások is vannak, amelyek erősítik a „katasztrófa-rövidlátást”, a bankok tendenciáját arra, hogy a gazdaságban növekvő eladósodottság, a tömeges csődök ebből eredő veszélye ellenére folytassák a konjunkturális fellendülés hitelezését. E további tényezők egyik legfontosabbika a bankok közötti verseny. Az olyan bankok, amelyek hitelezési politikájukban, gyakorlatukban figyelembe veszik tömeges csődök kialakulásának veszélyét, ezért visszafogott, körültekintő hitelezést folytatnak, hitelbiztosítékokat kérnek, a hitelkamatba megfelelően nagy hitelkockázati prémiumot építenek be, versenyhátrányba kerülnek a kevésbé óvatos, kevésbé „prudens” bankokhoz képest: nemcsak nyereségük marad el azokétól, hanem folyamatosan veszítenek piaci részesedésükből is. Márpedig a pénzügyi válság nem mindennapos jelenség; a nem kellően óvatos, „prudens” bankok hosszú éveken át magasabb nyereséggel, növekvő piacrészesedéssel működnek, és a konjunkturális fellendülés általános optimizmusa közepette nehéz fenntartani az ilyenkor „túlzottnak” látszó óvatosságot ezen az áron. Maga a pénzügyi rendszer fejlettsége, a jól működő pénz- és tőkepiac is fokozhatja a rövidlátást: azt az illúziót kelti ugyanis, hogy ha egy bank hitelkihelyezései túlzottnak látszanak, szükség esetén a pénz- és tőkepiacon el lehet adni a korábban nyújtott hitelek egy részét. Valójában azonban a piac csak addig likvid, addig van elfogadható áron kereslet a már kihelyezett hitelekre, amíg a hitelezési kedv töretlen, és a piac likviditása éppen akkor illan el, amikor szükség lenne rá. (Másként fogalmazva, a pénz- és tőkepiac csak az egyes piaci szereplők számára likvid, összességük számára soha – ha ugyanis mindenki el akar adni, akkor nincs vevő.) A katasztrófa-rövidlátást segíti elő az is, hogy az ösztönzés csúcsvezetői és alsóbb szinteken egyaránt a teljesítményekhez – nyereséghez, növekedéshez stb. – kötődik, és – hála a pénzügyi válsághoz vezető feszültségek lassú felhalmozódásának és a sokat dicsért munkaerő-mobilitásnak – az adott alsó, közép- vagy felső szintű vezető már régen más munkahelyen (cégnél, országban stb.) van, amikor a pénzügyi válság nyilvánvalóvá teszi a korábban honorált nyereség, mérlegfőösszeg-növekedés stb. árát. Ha viszont kitör a pénzügyi válság, akkor a katasztrófa-rövidlátás a katasztrófa felnagyításának adja át helyét (az élmény közelsége miatt a szubjektív valószínűség nagyobb lesz az objektívnél), ez pedig gyorsítja a kumulatív folyamatokat.

### *A válságellenes politika és ára*

A pénzügyi válság beindulása, amint az utóbbi évtizedek tapasztalata is mutatja, megelőzhető. A költségvetési kiadások stabilizálóan hatnak a kereslet, így a termelés, a profitok és a foglalkoztatottság szintjére, fékezik vagy megállítja az adósság-defláció spirált (akár úgy, hogy a kormány szándékosan növeli a deficitet, akár pedig a

„beépített stabilizátorok” automatikus deficitnövelő hatásán keresztül).<sup>5</sup> A jegybanki politika több csatornán keresztül is a pénzügyi válság ellen hathat: 1. a monetáris politika a kamatláb csökkentésével elősegítheti a kereslet stabilizálását és az adósságszolgálati terhek mérséklését; 2. végső kölcsönnyújtó szerepében a jegybank megmenthet csődközelbe jutott bankokat, ami mérsékli a csődhullám terjedését és bankpánik kirobbanásának veszélyét. A post-keynesiánusok számára nyilvánvaló, hogy a valóságban nem tartható a monetáris politika számára a monetaristák által javasolt szabály, miszerint állandó ütemű monetáris expanziót kell fenntartani a gazdaságban. Először is, mint láttuk, a pénzügyi innováció biztosítja a pénz endogeneitását, vagyis nem annyi pénz keletkezik, amennyit a jegybank vagy valamilyen szabály előír, hanem amennyit a gazdaság „megkíván”. Másodszor, ha a Jegybank annyira megkeményítené a monetáris politikát, hogy az lehetetlenné tenné, illetve teljes mértékben ellensúlyozná a pénzügyi innováció hatását, akkor maga robbantaná ki a pénzügyi válságot és indítaná be az adósság-defláció spirált. Ezt a kockázatot mindig mérlegelni kell a monetáris politikának a gazdaság túlfűtöttségére adandó válaszában – azaz maga a jegybanki politika is endogén módon viselkedik.

A pénzügyi válság és az általa beindított adósság-defláció-depresszió spirál megfelelő költségvetési és monetáris politikával való sorozatos elkerülése azonban a pénzügyi rendszerre nézve szintén nem következmények nélküli. A rögtöni inflációs hatásokon túl, hosszabb távon az érdemel figyelmet, hogy 1. az adósság-defláció sorozatos elmaradása miatt hatalmas pénzügyi (pénz- és értékpapír-) vagyonok halmozódnak fel, miután nem kerül sor az adósok tömeges csődjére, ami megsemmisítené a tartozásokat és a követeléseket is; ez a pénzvagyon aztán „pénzmenedzser kapitalizmus” formájában önálló életet él;<sup>6</sup> 2. a gyengéket elsöprő csődsorozat hiányában a pénzügyi rendszer törekeny marad, ami hozzájárul a befektetői időhorizont rövidüléséhez, a befektetéseknek a reálszféra helyett a pénzügyi, spekulatív tevékenységekbe áramlásához.<sup>7</sup>

## A monetaristák

A monetaristák a pénzügyi válság fogalmát a bankpánikra korlátozzák, tehát arra a jelenségre, amikor a pénztulajdonosok tömegesen, pánikszerűen megrohanják a bankokat, bankjegyben veszik ki bankbetétjeiket; technikailag fogalmazva, hirtelen nagymértékben megnő a közönség körében a bankjegy/betét arány, ennek következtében a bankok is magasabb tartalék/betét arányra kényszerülnek. Bankpánik kirobbanására alkalmas helyzet több ok miatt is kialakulhat, de bankpánik ténylegesen csak akkor következhet be, ha „nem léteznek azok az intézmények, ha a hatóságok számára ismeretlenek azok az eljárások, amelyek az ilyen fejleményt megelőzik, és ha a magángazdaságnak oka van kételkedni a preventív rendelkezések megbízhatóságában”. (Schwartz, 1986, 12. o.) Létezik ugyanis megoldás a problémára: „biztosítani a betétek kívánság szerint bankjegyre válthatóságát, bármilyen nehézségekkel küzdenek is a bankok.” (Schwartz, 1986, 29. o.) A jegybanki végső kölcsönzői szerep gyakorlásának sokat hangoztatott elve – „hitelezni bőkezűen, jó hitelbiztosíték ellenében és büntető kamattal” – ilyenkor háttérbe szorul, akárcsak a pénztömeg állandó ütemű növelésének szabálya. A monetaristáknak ez az elszántsága a bankpánik mindenáron való megelőzé-

<sup>5</sup> Beépített stabilizátornak nevezzük a költségvetés olyan kiadásait (például a munkanélküli-segélyt), amelyek automatikusan csökkennek fellendülés és növekednek visszaesés idején, valamint az olyan bevételeket (például jövedelemadók), amelyek automatikusan növekednek fellendülés és csökkennek visszaesés idején.

<sup>6</sup> Lásd később az intézményi befektetőkről szóló részt.

<sup>7</sup> Lásd később az intézményi befektetőkről szóló részt.

sére *Friedman* [1968] pénzelméletéből következnek: a bankpánik ugyanis, ha hagyják kibontakozni és a bankok jelentős részét összeomlani, igen nagy mértékben csökkenti a pénzmennyiséget, és ennek hatása a reálgazdaságra erősen destabilizáló (keresletcsökkenést, a termelés és a foglalkoztatottság csökkenését okozza), annyira, hogy szerintük az 1929–1933-as gazdasági válságnak Amerikában az volt az oka, hogy a jegybank (Fed) nagyszámú bankot hagyott csődbe menni, ami a pénzmennyiség csökkenéséhez vezetett.

A pénzmennyiség drasztikus csökkenésével fenyegető bankpánikon kívül a monetaristák szerint nem lehet pénzügyi válságról beszélni: „Részvények, ingatlanok, áruk árának csökkenése, a nemzeti valuta árfolyamának leértékelődése, nagy nem pénzügyi cég, egy nagy önkormányzat, pénzügyi válság vagy az ország pénzügyi nehézségei – ezek csak álpénzügyi válságok” (*Schwartz*, 1986, 12. o.), amelyeket az érintettek azért törekednek igazi pénzügyi válságnak elfogadtatni, hogy ezzel a saját érdekeiket szolgáló állami intervenciót csikarjanak ki, kimentsék magukat a pénzügyi nehézségek piaci megoldásának keménységéből. Nem meglepő, hogy a pénzmennyiség hirtelen és erős csökkenésével fenyegető bankpánikon kívül a monetaristák minden pénzügyi probléma megoldását a „laissez faire” elve alapján a piac öntisztító mechanizmusaira bíznák; szerintük ugyanis a piacnál ésszerűbb megoldásra az állam sem képes, sőt. Ez jól látszik a spekulációról vallott felfogásukban, mert a spekulációnak központi szerepet tulajdonítanak a gazdaság ésszerű és stabil működési feltételeinek megteremtésében.

*Friedman* [1953] abból indul ki, hogy a spekuláció funkciója a piacgazdaságban az árak intertemporális különbségeinek mérséklése. Az árakat, ezen keresztül a piacot stabilizáló funkciójukat – az eredeti *Friedman*-álláspont szerint – a spekuláció szinte „definíciószerűen” betölti. Az árak stabilizálása ugyanis úgy történik, hogy a spekuláns olcsón vesz és drágán ad el, azaz az alacsony árakat felfelé hajtja, a magasakat lefelé nyomja. Destabilizáló spekuláció azt jelentené, hogy a spekuláns drágán vesz és olcsón ad el – ekkor az árak ingadozását fokozná –, az ilyen spekuláns azonban hamar tönkremenne és megszűnne spekulánsnak lenni. Röviden, létezésének pusztá ténye bizonyítja, hogy a spekuláció stabilizáló szerepet tölt be a gazdaságban.<sup>8</sup>

### Destabilizáló spekuláció: a dinamika

Egy későbbi írásában *Friedman* [1960] is elismeri annak lehetőségét, hogy a spekuláció destabilizál, és erre a lehetőségre kettős választ ad. Először is, a destabilizáló spekuláció lehetősége vagy akár ténye nem indokol állami beavatkozást a piacon. Egyetlen esetben és egyetlen módon lenne indokolt az állami beavatkozás: ha az állam (a kormány) a spekulánsokénál jobb és több információ vagy előrejelzési módszer birtokában van, akkor tegye közzé ezeket az információkat, vagy prognózisokat. Ha prognózisai helyesnek bizonyulnak, akkor a spekulánsoknak érdeke lesz ezek értelmében cselekedni, és így állami beavatkozás nélkül is megvalósul az, aminek a kormány prognózisa alapján ésszerűen történni kell. Másodszor, amennyiben a spekuláció destabilizál, azaz – drágán vesz és olcsón ad el, így – veszít, akkor vesztesége valaki nyeresége, mégpedig a termelőé, aki drágábban ad el, mint tehetné, és a fogyasztóé, aki olcsóbban vesz, mint tehetné destabilizáló spekuláció hiányában. Ami pedig a spekuláns vesztesé-

<sup>8</sup> Egy korábbi írásomban (*Tarafás*, 1999) elemeztem a spekuláció jellemző stratégiáit, a fundamentális és a technikai elemzést, a nyájászellemet és a hírek szerepét. Ebből az az aligha meglepő következtetés adódott, hogy nem létezik olyan módszer, ami garantálná, vagy ami alapján akár csak valószínű is lenne, hogy a spekulánsok mindig, vagy akár csak többnyire helyesen találnák ki a jelenben, hogy mi fog történni a jövőben.

gét illeti, fogjuk fel úgy, hogy a spekuláns nem termelő, aki termelőszolgáltatást nyújt (az árak stabilizálását), ami után – az alacsony vételi és magas eladási ár közötti – spekulációs nyereség a fizetsége, hanem fogyasztóként játékszenvedélyének hódol, és ezért, mint általában fogyasztási javak és szolgáltatások igénybevételéért – spekulációs veszteség formájában – fizet. Közgazdasági értelemben, mondja *Friedman*, a destabilizáló spekuláció is csak akkor okoz veszteséget (amit persze maga a spekuláns szenved el), ha „elkerülhető tudatlanságból” vesz drágán és ad el olcsón, azaz ha kellő körütekintés esetén ellenkezőleg (stabilizálóan) cselekedett volna.

Természetesen meghatározhatatlan, hogy mi az a „kellő körütekintés”, aminek alapján a spekulánsok kizárhatják az „elkerülhető tudatlanságból” történő, így *Friedman* szerint közgazdasági értelemben egyedül veszteséget okozó, destabilizáló döntéseket. Utólag nézve egy-egy rossz döntésről gyakran úgy látszik, hogy „elkerülhető tudatlanságból” született, de a döntés pillanatában és azt megelőzően a döntéshozó(k) minden körütekintése ellenére ilyen döntés látszott helyesnek. Ennél fontosabb az, hogy – szemben *Friedman* felfogásával – a destabilizáló spekuláció közgazdasági értelemben akkor is veszteséget okoz, ha elkerülhetetlen tudatlanságból fakad, azaz ha a fejlemények kimenetele az emberi tudás adott színvonalán nem előrelátható. A gazdaság ugyanis dinamikus, ezért a destabilizáló spekuláció közgazdasági következménye nem redukálható a *Friedman*-féle statikus zéróösszegű játékra (amely szerint a destabilizáló spekuláns vesztsége egyben a termelő és a fogyasztó nyeresége). A (destabilizáló) spekuláció miatt az árak ingadozása nagyobb, mint nélküle lenne – az árak pedig a piacgazdaságban a gazdasági döntések legfontosabb meghatározói, amelyek alapján termelési, beruházási, fogyasztási, befektetési döntések, sőt: gazdaságpolitikai, benne monetáris politikai döntések születnek. A destabilizáló spekuláció által túl magasra felhajtott vagy túl alacsonyra leszorított árak helytelen forrásallokációt okoznak, és indokolatlan helyettesítési döntésekhez vezetnek.

A közgazdaságilag helytelen forrásallokáció és helyettesítések helytelensége, az általuk – makro- és mikroszinten – okozott veszteség akkor kerül napvilágra, amikor a túl magasra hajtott ár összeomlik és/vagy a túl alacsonyra leszorított ár ugrásszerűen felemelkedik. Amíg azonban az áremelkedés vagy az árcsökkenés tart – beleértve ezek túlhajtott szakaszát is –, addig a (termelési, beruházási, fogyasztási, befektetési) döntéshozóknak ebből kell kiindulniuk: nem azt a kérdést kell feltenniük magukban, hogy mi a közgazdaságilag helyes ár, hanem azt, hogy döntésük – és annak következményei – időhorizontján a piac (benne a spekulánsok) milyen árat tartanak helyesnek. Távolról sem szükségszerű, hogy ez a kettő egybeessen, és a piac hangulatával szemben a közgazdasági összefüggésekre koncentráló döntéshozó esetleg már többszörösen megbukik, amire ezek a közgazdasági összefüggések érvényre jutnak (*Keynes*, 1965, 179–180. o.).<sup>9</sup>

A destabilizáló spekuláció által – helytelen allokációs és helyettesítési döntéseken keresztül – okozott kár azért is nagy lehet, mert a túlhajtott vagy túlságosan leszorított ár nem mindig fordul vissza – korrigálja magát – rövid távon, hanem akár éveken át egyre nagyobbra fúvódó spekulációs buborék alakulhat ki. Spekulációs buborékról akkor beszélünk, ha „a várakozások szerinti piaci áralakulás a folyó piaci ár fontos meghatározó tényezőjévé válik” (*Flood–Garber*, 1982). Spekulatív buborék, befektetői mánia bármilyen termékben kialakulhat – ahogy a történelem folyamán ki is alakult,

<sup>9</sup> *Kindleberger* [1978] idézi egy bizonyos Martin nevű bankár szavait 1720 augusztusából, amikor – egy spekulatív árcsúcs összeomlása előtti hónapban – 500 font értékű részvényt jegyzett a Déltegeri Társaságban: „Ha az egész világ örült, az embernek bizonyos mértékig ezt követni kell.” *A Financial Times* 2000. február 25-i száma kommentárban búcsúzik egy nagy angol alapkezelő befektetési igazgatójától, akinek távoznia kellett posztjáról, mert – túlértékeltnek tartva a tőzsdét – óvatos befektetési politikát folytatott, ami miatt a cég nyeresége elmaradt a tőzsdei optimizmust fenntartás nélkül követő konkurensei mögött. A sort lehetne folytatni.

tulipánhagymáktól vasutakig sokféle termékben –, de kialakulásának legtermékenyebb talaja – az ingatlanok mellett – az értéktőzsde.<sup>10</sup>

A spekulánsok köre korlátozódhat az adott termék – fizikai vagy pénzügyi termék – viszonylag kisszámú specialistáira, de kiterjedhet a nagyközönség széles rétegeire is. Az olyan kultúrában – mint az amerikai –, ahol a magánszemélyek, háztartások jelentős hányada tartja megtakarításait (vagy azok egy részét) értékpapírokban,<sup>11</sup> a legalábbis potenciális spekulánsok száma igen nagy, egy spekulatív buborék kialakulásának folyamatában akár a „kisbefektetők” tömegei válhatnak aktív spekulánssá – és áldozattá, amikor a buborék kipukkad.

A destabilizáló spekuláció által okozott közgazdasági veszteség első tétele az a reálgazdasági veszteség, amely a helytelen erőforrás-allokációból – a spekulatív buborék tárgyát képező tevékenység vagy termék gyártásába történő túlzott beruházásból – és a helytelen helyettesítésekből – a túlárazott termék(ek) helyettesítése alulárazottakkal – áll. A tőzsdei spekulatív buborék – illetve annak kipukkadása – ezen túl sokkal nagyobb veszéllyel is járhat: gazdasági válság – depresszió – beindítója lehet. A tőzsdei mánia időszakában, az egyre emelkedő értékpapír-árfolyamok miatt tömegesen keletkeznek papírprofitok, papíron egyre növekszik a befektetők vagyona, amelyre tulajdonosaik különféle elkötelezettségeket vállalnak: hitfedezetként ajánlják fel (és a bankok hitfedezetként fogadják el) az értékpapírokat, a vállalkozás összes nyereségének részeként osztalékot fizetnek az árfolyamnyereségből, annak alapján beruházási és fogyasztási döntéseket hoznak. Ezeknek az elkötelezettségeknek egy része nem lesz tartható a buborék kipukkadása, az értékpapír-árfolyamok esése után: az adósok egy része nem lesz képes a további adósságszolgálatra, ami hitelezőket is csődbe ránthat, a beruházók egy része nem lesz képes a megkezdett beruházások további finanszírozására, a fogyasztók (a papírvagyon leolvadása után) a kialakult fogyasztási szint fenntartására.<sup>12</sup>

### A pénzügyi rendszer instabilitásának növekedése

A pénzpiacok 1950-es évek végétől megindult és egyre gyorsuló növekedése, majd az 1970-es évek közepétől a származékos pénzügyi eszközök alaptípusainak megjelenése és gyors terjedése – amelyek mögött a számítástechnika és a távközlés rohamos fejlődése áll – a hetvenes évek közepétől egyre jobban megerősítette azt a korábban is ismert liberális törekvést, hogy el kell törölni a bankok (és más pénzügyi intézmények) tevékenységét korlátozó, a (pénz-)tőkék országon belüli és országok közötti szabad

<sup>10</sup> *Kindleberger* [1978] a XVIII. század eleje és a XX. század hetvenes éveinek közepe közti mintegy 30 pénzügyi válságot elemzi (mind nyugat-európai és/vagy észak-amerikai). A könyv végén táblázatban foglalja össze az egyes pénzügyi válságok fő jellemzőit. A spekuláció tárgyainak köre spekulatív, egyes esetekben kifejezetten szédelő vállalkozások részvényeitől (például az angol Déltengeri Társaság) ingatlanokon, csatornákon, különféle mezőgazdasági termékeken, vasutakon stb. át általában véve részvényekig és valutáig terjedt. *Kindleberger* igen határozottan a pénz teljes endogenitására következtet a körülbelül két és fél évszázad pénzügyi válságainak történetéből. 2000 elején a buborék tárgya a csúcstechnológia volt. Az ilyen vállalatokat nagy arányban tartalmazó Nasdaq, az amerikai elektronikus tőzsde (az informatikai, távközlési és biotechnológiai vállalatok e tőzsde 75 százalékát teszik ki) szárnyalt: március elején az index átlépi az 5000 pontot (1999. december végén még 4000, november végén 3000, 1998 közepén 2000), az ár/nyereség hányados 390(!) fölé emelkedett (miközben a hagyományos ágazatok vállalatait tartalmazó Dow Jones átlagos ár/nyereség hányadosa 23, alacsonyabbnak semmi esetre sem tekinthető). (*Le Monde*, 2000. március 11.) 2001. március végére a Nasdaq indexe a 2000. márciusi csúcs sevesebb mint 40 százalékára esett vissza. (*The Economist*, 2001. március 22.)

<sup>11</sup> Becslések szerint az Egyesült Államokban a háztartások mintegy fele rendelkezik részvényekkel, míg Európában általában csak a kifejezetten gazdagok. (*Financial Times*, 1999. december 16.)

<sup>12</sup> A tőzsdei árfolyamok szárnyalása nyomán a „vagyonhatás” által okozott fogyasztásnövekedés ellenkezőjébe, a fogyasztás erős visszaesésébe csaphat át, ha a túlhajtott tőzsdei árfolyamok összeomlanak és „negatív vagyonhatást” váltanak ki.

áramlását akadályozó adminisztratív jellegű szabályokat. Nemcsak azzal érveltek, hogy az adminisztratív szabályok akadályozzák a nemzeti és nemzetközi méretekben optimális tőkeallokációt eredményező piaci mechanizmusok kibontakozását, hanem azzal is, hogy ezek a szabályok hatástalanok, mert a pénzpiaci eszközök (így főként a származékos termékek) használatával megkerülhetők, de ez nem baj, mert többnyire feleslegesek is (így például feleslegesek a fizetésimérleg-egyensúly védelme érdekében alkalmazott devizagazdálkodási korlátozások, hiszen – ezen érvelés szerint – a lebegő árfolyamok e nélkül is egyensúlyba hozzák a fizetési mérleget). A hatvanas években és a hetvenes évek első felében még a fejlett országok legtöbbszörében igen kiterjedt direkt szabályozó eszközök, adminisztratív korlátozások léteztek. Így Nyugat-Európa legtöbb országában hosszú ideig alkalmaztak (a gazdaságnak nyújtott hiteleket bankonként maximáló) hitelplafonokat, (bankonként megállapított) viszontleszámítolási plafonokat, egyes ágazatokat preferáló ún. irányított hitelelőírásokat; máshol, így például az USA-ban, Franciaországban szabályozták a betéteseknek fizethető kamatot stb. Különösen sokféle adminisztratív szabályozás korlátozta a tőkék nemzetközi áramlását: általános volt a (rövid lejáratú) bankközi hiteleken kívül minden más országhatárokat átlépő tökeműveletre vonatkozó, kötelező engedélyezési rendszer. Így például az USA-ban a hetvenes évek közepéig a jegybank „önkéntes hitelkorlátozási irányelvekkel” korlátozta az amerikai bankok külföldi hitelnyújtását. (Az önkéntes jellege abból állt, hogy a jegybank bejelentette, ha a bankok nem tartják be önként az irányelveket, akkor kötelezően fogja előírni számukra.) Ugyanakkor a Pénzügyminisztérium ún. kamatkiegyenlítő adót érvényesített, amelynek értelmében a külföldi részvényeket vagy kötvényeket vásárló amerikaiaknak meghatározott mértékű adót kellett fizetniük; a Kereskedelmi Minisztérium pedig meghatározta az amerikai vállalatok által fejlett országokban eszközölhető működőtőke-beruházások és az USA-ba patriálandó profit mértékét.<sup>13</sup> Más országokban, így például Belgiumban kettős devizapiacot alkalmaztak, és a jegybank stabilan tartotta az export-import fizetésekre szolgáló kereskedelmi piacot, miközben a tökeműveleti devizavásárlásra- vagy eladásra szolgáló piacon az árfolyam lebegett.

Az adminisztratív szabályozások hetvenes években megindult lebontása az 1980-as évtized elején (a Thatcher–Reagan féle konzervatív politikai fordulat nyomán) először az angolszász országokban gyorsult fel, innen terjedt át az európai kontinensre. A nyolcvanas évek végére, kilencvenes évek elejére a fejlett országokban végbement a devizakorlátozások teljes eltörlése, és a belső monetáris szabályozásból is eltűntek az adminisztratív jellegű szabályok, és szinte jelentéktelenné zsugorodtak a direkt monetáris eszközök (így a kötelező tartalékok). Hasonló fejlődés ment végbe néhány éves késéssel a legtöbb fejlődő országban is (nem utolsósorban a nemzetközi szervezetek: az IMF, a Világbank, az OECD, az Európai Bizottság ajánlásait követve, gyakran egyenesen azok nyomására). Így a pénztőke akadálytalanul áramolhat be az egyes országokba, de szükség esetén ugyanígy el is hagyhatja az országot. Mégpedig nemcsak a korábban beáramlott tőke áramolhat ki könnyen és gyorsan, hanem a belföldi (tulajdonosok birtokában levő) tőke is, hiszen ugyanaz a liberalizáció számára is megkönnyítette a határok átlépését. Az egyes országokban esetleg még (a belföldiek külföldre történő tőke kivételét akadályozó) fennmaradt korlátok azáltal kerülhetők meg, hogy a fizetési mérleg folyó- és tőketételei korán sem választhatók szét szigorúan és egyértelműen. Ha – és amikor – a tőke kivétel egy ország korlátozza, de tulajdonosai ki akarják vinni a tőkét, akkor a ténylegesen tökeműveleteket folyó fizetési műveletként feltüntetve hajtják végre. Így például tőkét utalnak külföldre licenccdíj, know-how díj, szakértői díj és egyéb más, nehezen megfogható és ellenőrizhető folyó fizetési címeken. De ilyen módszer az ex-

<sup>13</sup> Lásd: *The Times*, 1974. január 19.: US abolishes all capital outflow controls; *Le Monde*, 1974. január 31.: Une mesure d'une grande portée.

port alul- és az import felülszámlázása, az import előrehozott és az export késleltetett fizetése is. Multinacionális (több országban, egymással kooperáló telephellyel rendelkező) vállalatok esetében ismert – és igen nehezen kontrollálható – az ún. transzferárzás: a multinacionális vállalatok a különböző országokban levő telephelyeik egymás közötti áruszállításait és szolgáltatásait olyan árakon számolják el (fizetik) egymás között, hogy az az egész vállalat szintjén maximalizálja a profitot: így például a magasabb nyereségadót alkalmazó országban működő telephely nem realizál nyereséget, azt alacsony ár formájában transzferálja az alacsonyabb nyereségadót alkalmazó országban működő telephelyhez. A transzferárzás, de általában a multinacionális vállalatban belüli elszámolások, a vállalat központja által koordinált napi pénzgazdálkodás tág lehetőséget biztosít a hatóságok által nem ellenőrizhető nemzetközi tőkműveletekre is.

1. táblázat

**Hivatalos devizatartalékok**  
(Milliárd USD-ban)

	1995	1996	1997	1998	Állomány 1998 végén
	változás folyó árfolyamon				
Összesen	198,5	172,3	52,7	63,8	1636,1
Ipari országok	79,3	69,6	-12,0	-0,5	690,4
Ázsia <sup>1</sup>	49,4	64,2	8,8	61,9	562,9
Latin-Amerika <sup>2</sup>	21,4	24,0	10,8	-8,4	132,7
Kelet-Európa <sup>3</sup>	39,6	-2,6	5,1	4,8	73,3
Más országok	13,8	17,1	40,0	6,0	176,8

<sup>1</sup> Kína, Hongkong, India, Indonézia, Korea, Malajzia, Fülöp-szigetek, Szingapúr, Tajvan és Thaiföld.

<sup>2</sup> Argentína, Brazília, Chile, Mexikó, Venezuela.

<sup>3</sup> Bulgária, Horvátország, Csehország, Észtország, Magyarország, Lettország, Litvánia, Lengyelország, Románia, Oroszország, Szlovákia, Szlovénia.

Forrás: BIS [1999], 118. o.

A szabályozási akadályok szinte teljes lebontása, a távközlés és az információtechnológia szédítő fejlődése (ami nemcsak korábban elképzelhetetlen lehetőségeket tárt fel, de napról napra rohamosan csökkentette ezek megvalósításának költségeit) együttesen a pénztőke példátlan nemzetközi mobilitását tette lehetővé, illetve eredményezte. Felméresek szerint például a világ devizapiacainak napi forgalma 1992-ben mintegy 900 milliárd, 1995-ben 1200 milliárd, 1998-ban pedig 1500 milliárd dollár volt, azaz évente átlag 100 milliárd dollárral nőtt. Éves alpra átszámítva elérte a világkereskedelem volumenének mintegy ötvenszeresét (BIS, 1995).<sup>14</sup>

<sup>14</sup> A széles körű liberalizáció megkönnyítette a bűnözésből származó pénzek nemzetközi mozgását, és a pénzek többszöri megforgatásával járó pénzmosás nem elhanyagolható része a nemzetközi devizapiacok hatalmas napi forgalmának. Egyes becslések szerint a nemzetközi bűnözésből (elsősorban a kábítószerkből) keletkező bevétel jóval meghaladja az évi 1000 milliárd dollárt, ami a világkereskedelem mintegy 20 százaléka. (*Christian de Brie: Dans l'archipel planétaire de la criminalité financière: Etats, mafia et transnationales comme larrons en foire. Le Monde Diplomatique, 2000. április.*) Ennek a pénznek a tisztára mosása az összeg sokszorosát kitevő pénzforgalmat keletkeztet. „Az elhelyezés, vagy előmosás abból áll, hogy a likvid pénzt és devizát a megszerzés helyéről számlák sokaságára utalják át különböző pénzügyi központok pénztintézetibe. Ezután következnek a becsapás vagy megkavarás, ami lehetetlenné teszi a törvénytelen profitok eredetének azonosítását: Sokszoros átutalások egyik számláról a másikra – ahol is minden egyes számla alszámlákra bomlik –, és a tőkemozgások felgyorsítása több pénzügyi piac közötti oda-vissza utalásokkal... Végül, az utolsó szakasz a kiválasztott bankok számláira csoportosított és törvényes használatra alkalmassá tett kifizérített pénzek tervszerű integrálása.” (*Christian de Brie: Descente aux enfers des paradis. Le Monde Diplomatique, 2000. április.*)



Ezekhez az összegekhez képest elenyészőek a jegybanki devizatartalékok. (Lásd az 1. táblázatot.)

A fix árfolyamokhoz való visszatérés ilyen körülmények között aligha lenne lehetséges. A világméretben akadálytalanul áramló pénztőke volumene nemcsak azt teszi lehetetlenné, hogy a jegybankok meghatározott árfolyamszintek fenntartását vállalják, de rövidebb-hosszabb időre meg is fordíthatják a gazdasági folyamatok, az árfolyamok és a pénzügyi folyamatok közötti determinációt. A fizetési mérleg egyes részmerlegei közötti összefüggés éppen a fordítottja is lehet annak, amit hagyományos felfogás szerint (és józan ésszel) gondolnánk, hogy ti. a (folyó mérlegben regisztrált) reálgazdasági folyamatok (az export, az import, a mögöttük álló termelés, felhasználás stb.) határozták meg a (tőke mérlegben kimutatott) pénzügyi folyamatokat. A szabad tőke mozgások világában ez fordítva is lehet, mint ahogy volt is például a nyolcvanas évtized első felében az USA-ban. Ezekben az években az amerikai költségvetés évről évre erősen deficitessé vált, a monetáris politika viszont restriktív (a hetvenes évek végére két számjegyűvé vált infláció letörése céljából). A nagy költségvetési deficit miatti állami kölcsönfelvételi igény így a restriktív monetáris politika miatt szűk hitelkínálattal találkozott, ami felhajtotta a kamatokat. A magas kamatok miatt sok külföldi tőke áramlott az országba, emiatt a devizapiacra egyre felértékelődött a (lebegő) dollár. Az erős dollár pedig visszafogta az exportot és ösztönözte az importot, így a kereskedelmi (és a folyó fizetési) mérleg deficitje egyre nőtt. Hasonló okok magyarázzák a dollárnak a kilencvenes évek elejétől tartó meglepő erősségét (és a kereskedelmi és a folyó mérleg növekvő deficitjét): az 1992 óta tartó, egészen a legutóbbi időkig kivételesen erős és hosszú amerikai konjunkturális fellendülés, a New York-i tőzsde szárnyalása, az amerikai gazdaság „új korszakába” vetett hit, bizalom miatt nagy (külföldi) tőkék áramlanak ezúttal az amerikai vállalatok részvényeibe és más amerikai működőtőke- és portfólióbefektetésekbe.

2. táblázat

**Az értékpapír-finanszírozás térnyerése**  
(Az értékpapírpiacok a GDP százalékában)

	Értékpapír- állomány <sup>1</sup>		Részvénykapitalizáció		Kötvénykapitalizáció	
	1970	1994	1990	1994	1990	1994
Egyesült Államok	203,7	244,5	56,3	94,7	108,3	123,4
Japán <sup>2</sup>	189,5	178,2	99,5	72,1	78,0	88,4
Németország	88,9	132,7	21,6	23,9	70,1	85,6

<sup>1</sup> Beleértve rövid lejáratú pénzügyi eszközöket is.

<sup>2</sup> Japán esetében a csökkenést nyilvánvalóan a tőzsde gyengélkedése, a Nikkei alacsony szintje magyarázza.

Forrás: BIS [1996].

3. táblázat

**Az értékpapír- és a banki finanszírozás alakulása**  
(A GDP százalékában)

	Értékpapír-állomány		Banki aktívák	
	1990	1994	1990	1994
Egyesült Államok	203,7	244,5	87,0	74,4
Japán	189,5	178,2	164,1	156,8
Németország	88,9	132,7	149,1	152,0

Forrás: World Bank [1997].

Az utóbbi évtizedben az instabilitás növekedésének fő tényezői a következők: 1./ az értékpapír-finanszírozás térnyerése a banki finanszírozás rovására; 2./ az intézményi befektetők súlyának növekedése a tőkepiacon a kisbefektetők (magánszemélyek, háztartások) tömegéhez képest; 3./ a globalizáció. (Lásd a 2. és 3. táblázatot.)

1.) A vállalatok bankhitel helyett értékpapír-kibocsátással való finanszírozása – az ún. dezintermediáció – azért növeli a pénzügyi rendszer instabilitását, mert az értékpapírpiacon sokkal inkább ki van téve a spekuláció, benne a destabilizáló spekuláció hatásának, mint a banki hitelezés. Az esetek túlnyomó többségében ugyanis az a helyzet, hogy a bank megvizsgálja a hitelkérelmet, és – a hitel kockázatosságának függvényében – dönt a hitelnyújtásról, majd a hitelt lejártáig a tárcájában tartja. Értékpapír-vásárlás esetén viszont likvid befektetésről van szó, amely lehetővé teszi a megvásárolt értékpapír akár azonnali eladását, ha a befektető egy vonzóbbnak tűnő (nagyobb kamattal, osztalékkal, árfolyamnyereséggel kecsegtető) befektetési lehetőséget (értékpapírt) vél felfedezni.

2.) Az intézményi befektetők térnyerése a kisbefektetők rovására éppen azáltal növeli a pénzügyi rendszer instabilitását, hogy az értékpapír-befektetésekkel szemben az értékpapírokkal való kereskedésre helyezi a hangsúlyt. Az intézményi befektetők térnyerése az egész fejlett világra jellemző; az ebből a szempontból meghatározó USA-ban például 1960-ban az összes értékpapír mintegy 20 százaléka volt intézményi befektető birtokában, 80 százalék pedig magánszemélyek, családok tulajdonában, viszont 1994-re ez az arány majdnem teljesen megfordult, és akkor már az összes értékpapír körülbelül 67 százalékát intézményi befektetők birtokolták (Kumar, A., 1977).<sup>15</sup> Az intézményi befektetők legnagyobbjai a biztosítók (elsősorban az életbiztosítás), a nyugdíjalapok és a befektetési alapok (túlnyomórészt nyílt végű alapok).

Az intézményi befektetők három legfontosabb csoportjának jelentőségét mutatja a legfejlettebb országok esetében a 4. táblázat.

4. táblázat

**Az intézményi befektetők három legfontosabb csoportja**

Ország	Befektetési alapok		Nyugdíjalapok		Biztosítók	
	Mrd \$-ban	A GDP százalékában	Mrd \$-ban	A GDP százalékában	Mrd \$-ban	A GDP Százalékában
Egyesült Államok	3539	46	4752	62	3052	40
Japán	420	9	442	10	1956	38
Németország	134	6	65	3	692	29
Franciaország	529	34	n. a.	n. a.	582	38
Olaszország	129	11	43	4	100	10
Egyesült Királyság	188	16	897	77	792	72
Kanada	155	26	241	40	175	29
Spanyolország	136	23	n. a.	n. a.	107	18
Hollandia	67	17	363	92	244	63
Luxemburg	352	1840	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Svájc	n. a.	n. a.	189	73	161	62
Svédország	n. a.	n. a.	93	40	121	52

*Megjegyzések:* A befektetési alapok esetében a nettó eszközérték, a nyugdíjalapok és a biztosítók esetében a pénzügyi eszközök értéke.

Az adatok általában 1996-ra vonatkoznak, néhány ország esetében egyik vagy másik adat 1995-ös vagy 1994-es.

*Forrás:* BIS [1998].

<sup>15</sup> Ezen belül a részvények esetében az intézményi befektetők aránya már 1990-re elérte a 60 százalékot (Porter, 1992).

A befektetési alapok túlnyomó része nyílt végű, azaz a vásárolt befektetési jegy bár- mikor visszaváltható készpénzre a befektetési alap mindenkori nettó eszközértékének megfelelő értéken. A (nyílt végű) befektetési alapok tehát a bankok látra szóló betételfo- gadásához nagyon hasonló szolgáltatást nyújtanak. A különbség abban van, hogy a látra szóló betét bárkikor névértéken (és az esetleges kamattal növelve) kivehető a bankból, míg a betéti jegy szintén bárkikor visszaváltható, de olyan értéken, ami az alap befekteté- seinek pillanatnyi értékétől függ. A betétes azt kockáztatja, hogy a bank csődbe juthat, fizetéseképtelenné válhat, és akkor ő elveszíti a betétet. Ezt a kockázatot azonban mérsékli az, hogy 1./ a bankok erősen szabályozott és felügyelt intézmények, a szabályozás és a felügyelet korlátozza a bank által vállalható kockázatot; 2./ ha a bank átmeneti fizetési zavarba kerül, számíthat a jegybank végső kölcsönnyújtói segítségére; 3./ ha mindezek ellenére a bank csődbe megy, a betétbiztosítási rendszer országokként különböző (az USA-ban például igen magas, 100 ezer dolláros) mértékig helytáll a betétekért (Horvitz, P. M., 1995); 4./ a dolog azonban gyakran nem is jut el ideig, a bajba jutott bankot (és ezzel az összes betétet, összeghatártól függetlenül) a kormány vagy a jegybank (közpénzből) megmenti, mert csődjét megengedhetetlennek tartja a pénzforgalom, a pénzügyi rendszer biztonsága, az összgazdasági érdekek alapján. Miután e védelmi vonalak egyike se létezik a befektetési alapok esetében, ezek jóval kockázatosabbak, mint a bankok; vagy, ami ugyanazt jelenti, a befektetési jegy jóval kockázatosabb, mint a pénz. Viszonylag kiegyen- súlyozottan, nagyobb megrázkódtatások nélkül növekvő gazdaságban azonban a bank és a befektetési alap közötti különbségnek inkább az az oldala válik jelentőssé, hogy a befek- tetési alap tevékenységét alig korlátozza bármilyen szabályozás (a gyakorlatilag egyetlen szabály az, hogy a befektetési alapnak tartania kell magát a nyilvánosság számára meghir- detett befektetési politikájához: milyen típusú értékpapírokba, ágazatokba stb. forrásai mekkora hányadát fekteti be), ezért normális körülmények között nagyobb jövedelmező- séget tud elérni, mint a bank. Ezért a nyíltvégű befektetési alapok félelmetes versenytársai a bankoknak. (Különösen így volt ez a direkt monetáris eszközök és adminisztratív korlá- tozások kiterjedt alkalmazása idején; a befektetési alapok térnyerése a bankszektor dere- gulációjának egyik legerősebb indítéka volt.) Nagyon jelentősek a befektetési alapok elő- nyei a magányos (kis-) befektetővel szemben is: az alapok kisbefektetők számára megfi- zethetetlen (saját foglalkoztatásban álló vagy külső) befektetési szakértőket alkalmaznak, ezáltal valószínűleg nagyobb hozam elérésére képesek, miközben a kockázatokat is sokkal jobban mérsékelhetik diverzifikációval, és ráadásul a befektetési jegy likvid is (bárkikor beváltható).

A nyugdíjalapok gyors növekedését az állami felosztó-kirovó rendszerekkel szem- ben növekvő bizalmatlanság, és egy sor országban a nyugdíjrendszer tőkefedezeti rendszerűvé történő átalakítását célzó állami intézkedések, ösztönzések és kényszeríté- sek magyarázzák. Látható a nagy különbség a nyugdíjalapok súlyában egyfelől a tőke- fedezeti rendszert régóta működtető angolszász országok (Egyesült Államok, Egyesült Királyság, Kanada) és néhány kontinentális európai ország (Hollandia, Svájc), illetve az alapvetően a felosztó-kirovó rendszerű országok között.

Az intézményi befektetők között különös szerepet játszanak a spekulatív alapok.<sup>16</sup> Ezek zártkörű befektetési alapok nagyon gazdag befektetők számára, amelyek minimá-

<sup>16</sup> Angol nevük („Hedge fund”) szó szerinti fordítása „fedezeti alap” lenne, és némely publikációkban így is emlegetik ezeket az alapokat. Az elnevezés onnan származik, hogy az első ilyen alap stratégiája abból állt, hogy jelentős tőkeáttétellel vásárolt fellendülőnek tartott részvényeket, miközben másokat rövidre eladva (kölcsönvett értékpapírokat eladva) fedezte magát az általános piaci árcsökkenés ellen; így a rövid és a hosszú pozíciók elvileg „fedezték” egymást. Valójában a spekuláció a vásárolt, illetve a kölcsönvett- eladott részvények kiválasztásában állt. A kezdetek óta az ilyen alapok spekulatív (éppen hogy nem fedezeti) jellege tovább erősödött (Chadha-Jansen, 1998).

lis szabályozásnak vannak alávetve, így különösen kockázatos – és nagy hozammal kecsegtető – befektetéseket végezhetnek (rövidre eladás, derivatívák, nagy tőkeáttétel). A spekulatív alapok eredete még az 1950-es évek elejére nyúlik vissza, de különféle fajtáik a kilencvenes években indultak gyors fejlődésnek. (Lásd az 5. táblázatot.) A spekulatív alapok mintegy fele az Egyesült Államokban, másik fele különféle offshore központokban van bejegyezve (Brit Virgin-szigetek, Kajmán-szigetek, Bermuda, Bahama, Holland Antillák).

5. táblázat

### A spekulatív alapok és fontosabb fajtáik

	Az alapok eszközállománya		Az alapok száma	
	Millió dollár		Darab	
	1985	1997	1985	1997
Globális	517	30 862	9	404
Makro	0	29 759	2	61
Piacsemleges	78	17 970	5	201
Eseményorientált	29	8 602	2	120
Összesen	624	89 859	18	853

*Megjegyzések:* A globális alapok nemzetközi részvény-, árfolyam- és kamatspekulációval foglalkoznak; a makroalapok egy-egy országra, országcsoportra vagy régióra koncentrálnak; a piacsemleges alapok az összefüggő piacok között arbitrálnak (például részvények és részvényindexek vagy különböző lejáratú kötvények kamatai között); az eseményorientált alapok a vállalatfelvásárlások, átszervezések, csődök esetén elérhető extraprofitot keresik.

*Forrás:* Chadha – Jansen [1998].

Azt lehetne gondolni, hogy az intézményi befektetők látványos térnyerése az elszórt, hozzá nem értő kisbefektetők óriási tömegével szemben jelentősen javítja a befektetési döntések, ezzel az egész gazdaság működésének hatékonyságát. A professzionális befektetőkről – az intézményi befektetők erre szakosított részlegeiről vagy az önálló vállalkozásként működő „pénzmenedzserekről” – feltételezhetnénk, hogy a lehetőségek közül ki tudják választani a legjobb befektetéseket, mindenesetre sokkal jobban, mint a szakmailag képzetlen kisbefektetők tömege, így az egész gazdaság – sőt, a világ gazdaság – méreteiben javul az erőforrások allokációja. Azt is feltételezhetnénk, hogy a nagy, professzionális intézményi befektetők a részvényesek közgyűlésein és az igazgatóságokon, felügyelő bizottságokon keresztül sokkal hatékonyabban tudják irányítani és ellenőrizni a vállalati vezetést, mint ahogy ez a többségükben tudatlan kisrészvényesekből álló szétaprózott tulajdonosi struktúra esetén lehetséges. Arra különösen számíthatnánk, hogy a tulajdonosi érdekeknek megfelelő hosszú távú stratégiák kimunkálása és követése előnybe kerül a rövid távú szemlélettel szemben, rövid távú előnyökért nem adnak fel hosszú távú vállalati érdekeket, hanem inkább áldozatot hoznak.

Mindennek éppen az ellenkezője történt. Az intézményi befektetők (a spekulatív alapok egy részének kivételével) erősen diverzifikált portfóliót tartanak (befektetéseiket igen sok vállalat részvényei között osztják meg, és egy-egy vállalat részvényeinek jellemzően csak elenyésző töredékét birtokolják), részint a kockázatok mérséklése céljából, részint pedig azért, hogy befektetéseik likvidek legyenek (bármikor gyorsan, árcsökkenés nélkül eladhatók legyenek, ami kérdéses lenne, ha egy-egy vállalat részvényeinek nagy részét tartanák, és azt dobnák piacra). A befektetések kezelésével megbi-

zott (külső vagy belső) pénzmenedzserek érdekeltsége rövid távú, általában negyed-éves. Nem hosszú távon, hanem negyedévről negyedévre kell produkálni a profitot (ebben érdekeltek általában a spekulatív alapok vezetői); illetve az alapba áramló új befektetéseket (ami szintén a profit növelésével lehetséges; ez a befektetési alapok vezetőinek jellemző teljesítménykritériuma). A rövid távú érdekeltség, a portfólió diverzifikáltságából adódó likviditása következtében a befektetésmenedzselés sokkal inkább az értékpapírokkal való kereskedés rövid távú profitszerzés céljából, semmint a kontrollált vállalat irányítása a hatékony gazdálkodás céljával. Egy-egy részvény tartásának átlagos ideje lerövidül – az Egyesült Államokban az 1960-as több mint 7 évről a 90-es évek elejére kb. 2 évre –, a vállalat és a tulajdonosai közötti kapcsolat felszínes, rövid távú, és az intézményi befektetőnél a döntéseket hozó pénzmenedzser részéről azoknak a – főleg pénzügyi – mutatóknak a figyeléséből áll, amelyek alapján a rövid távú tőzsdei árfolyam-alakulást prognosztizálhatónak véli.<sup>17</sup> Viszonylag kiegyensúlyozottan, harmonikusan fejlődő gazdaságban persze nem lehetne azt remélni, hogy negyedévről negyedévre több profitra lehet szert tenni az értékpapírok kereskedelmével, mint a kontrollált vállalat igazgatásával, gazdálkodásával – vagyis állandóan, újra és újra mindenki más előtt kitalálni, hogy melyik értékpapír ára fog jelentősen emelkedni vagy csökkenni. A befektető – pontosabban: az értékpapírt forgató – számára élehetetlen az az unalmas világ, amiben a fejlődés, az alkalmazkodás folyamatos, fokozatos, ennyiben általánosan előrelátható, nincsenek nagy kiugrások és összeomlások. Ebben a világban valószínűleg az intézményi befektetők is befektetésből és annak gondozásából, nem pedig értékpapír-kereskedelemből igyekezének megélni.

3./ Ez a világ azonban még nem a mi világunk. A globalizáció ugyanis nagyon egyenetlenül megy végbe a különböző területeken. Igen magasfokú a pénzügyi piacon (a legtöbb országban teljesen eltűntek a nemzetközi tőkeáramlás szabályozási akadályai, a műszaki fejlődés következtében az információk és a pénz – ami maga is információ – továbbítása a föld bármelyik pontjáról bármelyik másik pontjára gyakorlatilag időigény nélkül és alacsony költséggel lehetséges), miközben a reálgazdaságban (az áruk, a szolgáltatások és a munkaerő piacán) az integráció sokkal kevésbé erős, a gazdaságpolitikákban pedig az egyes országok között még ennél is nagyobb eltérések vannak. Ezért gyakran adódhat olyan helyzet, amikor a világ valamely pontján új, kedvező vagy annak remélt befektetési lehetőség adódik, vagy éppen ellenkezőleg, eddig létező – vagy remélt – előny szűnik meg, fordul visszajára, amire a pénzügyi piacok azonnal reagálnak. Gyakorlatilag kizárt, hogy a világ közel 200 országa között hosszabb időn át egy se akadjon, ahol a gazdaságpolitika korrekcióra szorul, vagy valami más okból a tőzsdei árfolyamok vagy a valutaárfolyam nagyobb változása várható – vagy legalábbis kikényszeríthető. A spekulációra alkalmat adó nagyobb változások lehetőségének felkutatásában – egyes vélemények szerint időnként a kikényszerítésében – a spekulatív alapok az aktívak, de a felkutatott vagy kikényszerített lehetőségek kiaknázásában a többi intézményi befektető is követi őket – mint láttuk, az igazán nagy pénzösszegek az ő kezükben vannak.

Míg a spekulatív alapok nemzetközileg orientáltak, a többi intézményi befektető összes befektetéseinek csak kisebb része jut külföldre, ezen belül még kevesebb Észak-Amerikán és Nyugat-Európán kívülre. Ez a kisebb rész azonban döntő hatással van a fogadó országokra, illetve országcsoportokra: egy 1995-re vonatkozó számítás szerint,

<sup>17</sup> Van olyan vélemény is, amely a termelékenység növekedésének gyorsulását az USA-ban a kilencvenes évek második felében részben az intézményi befektetők által a vállalatokra kényszerített „agresszív költségcsökkentéssel” magyarázza. (Lásd: Mr. Ferguson asks whether information technology is the key to higher productivity growth in the US and abroad. BIS Press Review, No. 99. 1999, szeptember.)

ha a G7 országcsoporthoz intézményi befektetők kivonnák befektetéseik 1 százalékát a belföldi részvényekből, akkor ez az országcsoporthoz teljes tőzsdei kapitalizációjának is kb. 1 százalékát jelentené, de megfelelne az ázsiai fejlődő országok tőzsdei kapitalizációjához 27 százalékának, vagy a latin-amerikai 66 százalékának (BIS, 1998). Az aszimmetriát tovább erősíti az, hogy az intézményi befektetők gyakran megkülönböztetik az ún. magportfóliót, amit viszonylag hosszabb ideig tartanak, és amittől stabil hozamot várnak, az úgynevezett szatellit portfóliótól, kicsi vagy marginális kibocsátók értékpapírjaitól (a fejlődő világ túlnyomó része), amivel aktívabban kereskednek egy-egy nagy „fogás” reményében. Így gyakran egyáltalán nem túlzás azt mondani, hogy – különösen a fejlődő országok esetében – „egy ország tőkéjének a fejlődése egy játékoszín tevékenységének a melléktermékké válik (Keynes, 1965, 181. o.).

A nemzetközi tőke mozgások instabilitásának a fejlődő – ázsiai, latin-amerikai és kelet-európai – gazdaságokra gyakorolt hatását érzékelteti a 6. táblázat, a kilencvenes évek elejétől a délkelet-ázsiai és az orosz válságig.

6. táblázat

**A külső finanszírozás változásai egyes fejlődő országcsoporthoz**

Országcsoporthoz	1990–	1996	1997		1998			
	1995 <sup>1</sup>		I. félév	III. negyedév	IV. negyedév	I. félév	III. negyed- év	IV. negyed- év
Nemzetközi bankhitelek <sup>2</sup>								
Ázsia <sup>3</sup>	37	80	74	–8	–109	–103	–94	–32
Latin-Amerika	1	29	27	43	40	30	–32	–24
Kelet-Európa <sup>4,5</sup>	0	2	4	8	6	7	4	2
Oroszország	–2	7	8	17	6	12	–43	–6
Nettó nemzetközi kötvénykibocsátás								
Ázsia <sup>3</sup>	15	43	40	44	13	10	–15	–3
Latin-Amerika	13	41	48	76	–3	50	–1	–8
Oroszország	0	0	9	5	6	11	25	–1

<sup>1</sup> A kötvénykibocsátás esetében 1993. negyedik negyedévtől – 1995.

<sup>2</sup> A BIS-nek jelentő bankok által nyújtott hitelek, árfolyamváltozások nélkül.

<sup>3</sup> Hongkong és Szingapúr kivételével.

<sup>4</sup> Magyarország, Lengyelország és Csehország.

<sup>5</sup> Adatok csak 1994-től.

Forrás: BIS [1999].

\*\*\*

Az 1980-as és 90-es évek fordulójára a pénzügyi piacok liberalizálása mind az országok túlnyomó többségének belgazdaságában, mind pedig nemzetközileg elérte azt a szintet, ahol már az instabilitás komoly veszélyekkel fenyegetett: a) a tőzsdei árfolyamok zuhanása 1987 őszén a pénzügyi rendszer válságának és reálgazdasági depressziójának a rémét idézte föl – ez megismétlődik majd az 1997-es délkelet-ázsiai és az 1998-as orosz válság, illetve ezek nemzetközi tovagyűrűzése nyomán; b) a Bank of Credit and Commerce International (BCCI) 1991-es bukása annak a lehetőségét villantotta fel, hogy az adminisztratív korlátozásoktól megszabadított, világméretben működő pénzügyi rendszer szinte észrevétlenül halmozhat fel olyan kockázatokat, amelyek –

szintén – a pénzügyi rendszer egészének vagy nagy részének összeomlását eredményezhetik – ez ismétlődik meg 1998 őszén, sokkal fenyegetőbb méretekben, az LTCM (Long-Term Capital Management) nevű spekulatív alap bukásakor; c) a korlátozatlan nemzetközi (spekulatív) tőke mozgások a destabilizálás állandó veszélyével fenyegetik az olyan stabil gazdaságokat is, amelyekben a gazdaságpolitika szigorúan ügyel a megfelelő pénzügyi arányok és egyensúlyok biztosítására: ez nyilvánult meg az 1992–1993-as nyugat-európai valutaválságban és a délkelet-ázsiai, majd az orosz válság esetében, amikor olyan országok tőkepiacaira és valutáira voltak hatással, amelyek esetében ezt a gazdasági vagy pénzügyi helyzetük nem indokolta.

A globális pénzügyi rendszer instabilitásának ezekkel a (megtapasztalt) veszélyeivel szemben fogalmazódtak meg mind makro-, mind pedig mikroszinten stabilizációs javaslatok, és ezek némelyikének megvalósítása is megkezdődött. Makroszinten a stabilizáció irányába mutató messze legfontosabb fejlemény az Európai Valutaunió és a közös valuta, az euró létrehozása 1999-től, de figyelmet érdemelnek az ilyen szoros integrációba nem tartozó kis országok ún. árfolyam alapú stabilizációs kísérletei is; mikroszinten pedig a bankok és tőkepiacok – nagyrészt nemzetközileg összehangolt – szabályozása és a túlhalt, kumulatív piaci folyamatokba építendő fékekre és más korlátokra vonatkozó – nagyobb részt a megvalósítás kezdetétől is távol álló – javaslatok.

#### Hivatkozások

- Altman, E. I. – Sametz, A. W.* (eds.) [1977]: *Financial Crises: Institutions and Markets in a Fragile Environment*. New York, Wiley.
- Bartholon, E.* [1998]: From here to eternity. Free thoughts on financial crises. Paribas, Conjoncture, special issue, October.
- Benink, H. A. – Llewellyn, D. T.* [1995]: Systemic Stability and Competitive Neutrality Issues in the International Regulation of Banking and Securities. *Journal of Financial Services Research*, 9.
- Benston, G. J. – Kaufman, G. G.* [1995]: Is the Banking System Fragile? *Journal of Financial Services Research*, 9.
- BIS [1995]: Central Bank Survey of Foreign Exchange Market Activity in April 1995. Preliminary Global Findings. Bank for International Settlements, Basle, October.
- BIS [1997, 1998, 1999]: 67<sup>th</sup>, 68<sup>th</sup>, 69<sup>th</sup> Annual Report. Basle.
- Blejer, Mario, I.* [1998]: The Economics of Currency Crises: Models, Indicators and Policy Responses. *Zagreb Journal of Economics*, Vol. 2., No. 2.
- Capie, F. – Wood, G. E.* (eds.) [1986]: *Financial Crises and the World Banking System*. St. Martin's Press, New York.
- Chadha – Jansen* [1998]: The Hedge Fund Industry: Structure, Size and Performance. in: Eichengreen – Mathieson [1998].
- Davis, Ph.* [1995] Debt, Financial Fragility, and Systemic Risk. Clarendon Press, Oxford.
- Dymski, G. – Pollin, R.* [1977]: The Power of the Wall Street Paradigm. In: *Altman–Sametz* [1977].
- Eichengreen, B. – Mathieson, D.* (eds.) [1998]: Hedge Funds and Financial Market Dynamics. International Monetary Fund.
- Feni, P.* [1997]: From Business Cycles to the Economics of Instability. In: *Altman–Sametz* [1977].
- Fisher, I.* [1933]: The Debt-Deflation Theory of Great Depressions. *Econometrica*, 1.
- Flood – Garber.* [1982]: Bubbles, Runs and Gold Monetization. in: Wachtel [1982].
- Friedman, M.* [1953] The Case for Flexible Exchange Rates. in: *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press.
- Friedman, M.* [1960]: In Defense of Destabilizing Speculation. In: *The Optimum Quantity of Money and other Essays*. Chicago, Aldine [1969].
- Friedman, M.* [1968]: The Role of Monetary Policy. Presidential Address. *The American Economic Review*, márc.

- Guttentag, J. M. – Herring, R. J.* [1986]: Disaster Myopia in International Banking. Essays in International Finance, No 164, September, Princeton, New Jersey.
- Herring, R. J. – Wachtel, S. M.* [1999]: Real Estate Booms and Banking Busts-An International Perspective. Group of Thirty Occasional Papers, 58, Washington, D.C.
- Horvitz, P. M.* [1995]: Banking Regulation as a Solution to Financial Fragility. *Journal of Financial Services Research*, 9.
- Keynes, J. M.* [1965]: A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Kindleberger, Ch. P.* [1978]: Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises. Basic Books.
- Kumar, A.* (ed.) [1997]: The Regulation of Non-Bank Financial Institutions: the U.S., the European Union, and Other Countries. World Bank, Discussion Paper, No 362.
- Matthieson, D. J. – Rojas-Suárez, L.* [1993]: Liberalization of the Capital Account. Experiences and Issues. IMF Occasional Papers, No. 103.
- Minsky, H. P.* [1977]: A Theory of Systemic Fragility. In: *Altman – Sametz* [1977].
- Minsky, H. P.* [1988]: Back from the Brink. *Challenge* January–February.
- Minsky, H. P.* [1995]: Financial Factors in the Economics of Capitalism. *Journal of Financial Services Research*, 9.
- Nasica, E.* [1997]: Comportements bancaires et fluctuations économiques: l'apport fondamental d'H.P.Minsky à la théorie des cycles endogènes et financiers. *Revue d'économie politique*, 107, novembre–décembre.
- OECD [1998]: Institutional Investors in the New Financial Landscape. Paris.
- Porter, M. E.* [1992]: Capital Disadvantage: America's Failing Capital Investment System. *Harvard Business Review*, September–October.
- Schwartz, A. J.* [1986]: Real and Pseudo-Financial Crisis. In: *Capie, F. – Wood, G. E.* (eds) [1986].
- Tarafás I.* [1999]: Árfolyamalapú stabilizáció és a spekuláció. *Külgazdaság*, 43. szeptember, 26–43. o.
- Wachtel, P.* (ed.) [1982]: Crisis in the Economic and Financial Structure. Lexington, Mass, Heath.
- Wray, L. R.* [1977]: Minsky's Financial Instability Hypothesis and the Endogeneity of Money. In: *Altman–Sametz* [1977].
- World Bank [1997]: Private Capital Flows to Developing Countries. Oxford University Press.



## Feldolgozóipar és gazdasági növekedés a gazdaság terciarizálódása korában

SZALAVETZ ANDREA

*A cikk a feldolgozóipar gazdasági szerepének, gazdaságpolitikai jelentőségének változását vizsgálja a fejlett ipari országok gazdaságainak terciarizálódása és az „új gazdaság” térhódítása korában. Bár elemzők szerint a kilencvenes években fordult elő első ízben, hogy egy új Kondratyev-ciklust elindító innováció nem elsősorban a feldolgozóiparon belül fejtette ki hatását, hanem a szolgáltatások területén járt látványos változásokkal, a szerző amellett érvel, hogy az információs és kommunikációs technológia radikális megújulása a feldolgozóiparra legalább olyan jelentős hatást gyakorolt, mint a szolgáltatásokra. A fejlett országokban a tudásgazdaság feldolgozóiparra gyakorolt hatása a statisztikai adatok tükrében megdöbbentő jelenségeket produkált. A cikk ezeket a jelenségeket veszi sorra: a feldolgozóipar nem csökkenő jelentőségét a GDP-n belül, illetve azt a tényt, hogy a tudásgazdaság térhódítása ellenére sem mérséklődött a fizikai tőkefelhalmozás, illetve a feldolgozóipari kibocsátás gazdasági növekedéshez való hozzájárulása.*

Az utóbbi fél évtized egyik legmegdöbbentőbb világgazdasági fejleménye, hogy megszűnőben a fejlett ipari országok növekedésének korábbi konvergenciája.<sup>1</sup> Egyes országokban folytatódott, sőt gyorsult a növekedés (Írország, Hollandia, Norvégia, USA), másokban (Németország, Japán) a növekedés üteme megtört és tartósan alacsony szinten maradt (OECD, 2000).

A tanulmány a feldolgozóipar gazdasági szerepének, gazdaságpolitikai jelentőségének változását vizsgálja. Arra keresi a választ, hogy miként járul hozzá a feldolgozóipar a gazdasági növekedéshez, a fejlett ipari országok gazdaságainak terciarizálódása és az „új gazdaság” térhódításának korában?

<sup>1</sup> A növekedési konvergencia természetesen csak a második világháborút követő időszakban állt fenn, sőt arra az időszakra is csak nagy vonalakban érvényes, hangsúlyozzák 1999-es tanulmányukban *Hollanders* és szerzőtársai. A szerzők kiemelik ugyanakkor, hogy a kilencvenes évtizedben felerősödő divergencia meglepte a gazdasági előrejelzésbe bocsátkozó elemzőket, hiszen senki sem számolt a japán növekedés megtorpanásával, ezzel szemben, ahogy teltek az évek, egyre többen jóslták az amerikai növekedési lendület kifulladását. Az Európai Unió előrehaladó egységesülési folyamata a növekedés látványos gyorsulásához vezet – állították az elemzők. A fenti jóslatok egyike sem vált valóra.

<sup>2</sup> Néhány konkrét adat (GDP-növekedés a magánszektorban, évi átlag 1995 és 1998 között, százalékban): USA: 4,5; Japán: 1,1, Németország: 1,8; Írország: 9,7; Franciaország: 2,5; Egyesült Királyság: 3,0 (OE CD, 2000, 21. o.)

Schumpeter [1939] elméletében mind a szerkezetátalakulásnak, mind a növekedésnek az innováció a hajtóereje. Az építő rombolás úgy megy végbe, hogy a régi technológiához kötődő szektorok gazdasági pozíciója visszasorol, az újhoz kötődőké emelkedni kezd. A gazdaságtörténeti visszatekintések (Freeman–Soete, 1997) azt mutatják, hogy a technológiai fejlődés hatására bekövetkező építő rombolás elsősorban az iparban ment végbe. Elemzők szerint (Verspagen, 2000) a kilencvenes években fordult elő első ízben, hogy egy új Kondratyev-ciklust elindító innováció (pontosabban az információs és kommunikációs technológia számos innováció eredményeként bekövetkezett radikális megújulása) nem elsősorban a feldolgozóiparon belül fejtette ki hatását, hanem a szolgáltatások területén járt látványos változásokkal. Mindez nagy lökést adott a fejlett ipari országok gazdasági folytatódó terciarizálásának, a szolgáltatások térnyerésének.

Hipotézisem szerint, az információs és kommunikációs technológia radikális megújulása a feldolgozóiparra legalább olyan jelentős hatást gyakorolt, mint a szolgáltatásokra. A fejlett országokban a tudásgazdaság feldolgozóiparra gyakorolt hatása a statisztikai adatok tükrében megdöbbentő jelenségeket produkált, jó néhány évig rejtélyek elé állítva az iparpolitika irányítóit. Az alábbiakban ezeket a jelenségeket veszem sorra.

### A feldolgozóipar GDP-résaránya a tudásgazdaságban

Az első megdöbbentő fejlemény az volt, hogy – mint az 1. táblázat mutatja – a kilencvenes években a fejlett ipari országokban a feldolgozóipar súlyának GDP-n belüli gyors csökkenése lelassult, sőt akadt olyan fejlett ország, ahol ez az arány nőtt is. A szolgáltatások térnyerése tehát csak a foglalkoztatás alapján mérve volt egyértelmű, a GDP-résarány tekintetében nem. A feldolgozóipar gazdasági szerepének eljelentéktelenedéséről szóló tételnek az a tény is ellentmond, hogy annak bármely szakágazatát vizsgáljuk is, az adott iparág legmodernebb szegmenseiben továbbra is a legfejlettebb országok cégei uralják a piacot (Fingleton, 2000).

A feldolgozóipar GDP-résaránya csökkenésének lassulását, a tendencia esetenkénti megfordulását nemcsak azzal magyarázhatjuk, hogy az új technológiák alkalmazásával a feldolgozóipar tőkeigénye erőteljesen megnövekedett. A jelenséget az is magyarázza, hogy a „tudásgazdaságban” az információs technológia gyökeresen átalakította a hagyományos feldolgozóipart.<sup>3</sup> A szolgáltatások integrálásával, az értéktermelés immateriális részarányának növekedésével a fejlett országokban meghosszabbodott a közepes és alacsony technológiájú, érett stádiumban lévő iparágak életciklusa, javult a profittermelő képessége.

Az információs és kommunikációs technológia radikális megújulása mennyiségi és minőségi értelemben egyaránt erősítette a feldolgozóipart. A mennyiségi hatás a high-tech termékek termelésének gyors növekedését jelentette, ami nem csupán ezeknek az iparágaknak a gazdasági részarány-növekedésével járt, hanem abszolút feldolgozóipari kibocsátásnövekedéshez, méghozzá a feldolgozóipari átlagnövekedést messze meghaladó kibocsátásnövekedéshez vezetett. A gazdasági növekedésre gyakorolt másik, szintén könnyen számszerűsíthető mennyiségi hatás az információs és kommunikációs technológiai javakba irányuló beruházásokból számítható.

<sup>3</sup> Egy acélipari példa: „A mai amerikai acélművekben a munkakörülmények ma már távolról sem hasonlítanak az iparág egyes magyarországi képviselőinél a kilencvenes években még jellemző „típikus acélipari életképhez”, mely szerint félmeztelen kivörösödött arcú hengerészek kéziszerszámokkal alakítják az izzó acélszalagokat. A mai amerikai acélipari szakmunkás légkondicionált teremben ül egy számítógép képernyője előtt és figyelni az automatizált folyamat vezérlő berendezését.” (Szalavetz, 2000, 17. o.)

**A feldolgozóipar súlya a GDP-n belül  
(Százalékban)**

	1993	1997
Belgium (és Luxemburg)	18,1	18,1
Németország	21,7	19,9
Dánia	17,1	17,1
Spanyolország	17,9	18,1
Görögország	12,9	12,0
Franciaország	18,4	18,2
Olaszország	20,0	20,0
Írország	28,8	31,4
Hollandia	17,7	17,8
Portugália	22,9	22,1
Egyesült Királyság	19,7	19,7
USA	17,0	17,0
Lengyelország	25,2	19,5
Csehország	25,3	26,5
Magyarország	19,4	21,1

*Forrás:* Economic Reform: European Commission's Second Annual Report. *European Business Journal*, Summer, 2000. Vol., 12 No. 2., 16. 4.

Az amerikai adat forrása: [www.bea.doc.gov](http://www.bea.doc.gov).

Az átalakuló országok adatainak forrása: Countries in Transition. WIIW Handbook of Statistics, 1997, 2000. évi számai.

A legkevésbé az információs és kommunikációs technológia tovagürrűző hatásából származó gazdasági növekedés számszerűsíthető (minőségi hatás). A minőségi hatás a közepes és alacsony technológiaigényű ágazatok technológia- és tudásigényességének radikális növekedésében, ezeknek az iparágaknak a minőségi megújulásában érhető tetten.

A tudásgazdaság kiváltotta feldolgozóipari szerkezetátalakulás tehát nem pusztán az OECD-kategóriák szerint értelmezett<sup>4</sup> high-tech termékek gazdasági jelentőségének (termelési és export-részarányának) növekedését jelenti, hanem a „régí gazdaság” átalakulását, versenyképességének növekedését is. A statisztikai mérőszámok tükrében az „új gazdaság” ugyanakkor jóval látványosabb mennyiségi és arányváltozásokhoz vezetett a feldolgozóiparon belül, mint a régi gazdaság minőségi átalakulása, versenyképességének növekedése. Mind a nemzetközi kereskedelemben, mind a fejlett országok exportjában rohamosan nőtt a high-tech termékek aránya<sup>5</sup> és a high-tech kategóriába

<sup>4</sup> A kategóriákat az „Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review” (Paris OECD, 1993) című tanulmány listázza. A kategóriák felülvizsgálatára *Hatchichronoglou, Thomas* vállalkozott (Revision of the High-technology Sector and Product Classification. Paris, OECD, STI Working Papers, No. 2, 1997). (Hivatkozza: *Éltető*, 2000.)

<sup>5</sup> Ez az arány a világkereskedelemben az 1970-es 12 százalékról 1995-re 25 százalékra nőtt. A high-tech termékek az USA exportjának ma (1995) több mint 40 százalékát teszik ki, (*Maskell*, 1996) az EU exportjának 16 százalékát, Japán exportjának 30 százalékát (1997-es adatok. Forrás: *Walton*, 2000). *Walton* számításai szerint, az USA-exportjának is „csupán” – *Maskell* adatával összehasonlítva – 30 százalékát teszik ki a high-tech termékek.

tartozó iparágak gazdasági növekedéshez való hozzájárulása. Elemzők egy része azt a következtetést vonta le ezekből az adatokból, hogy az utóbbi évek feldolgozóipari kibocsátásnövekedéséhez és termelékenységjavulásához döntően az információs és kommunikációs technológiát (hardvert) előállító iparágak növekedése, illetve az ezekben az iparágakban megfigyelhető termelékenységjavulás járult hozzá, vagyis a feldolgozóipari teljesítményjavulás néhány jól körülhatárolható iparágra korlátozódott.<sup>6</sup>

Újabb elemzések ezzel ellentétben arra a következtetésre jutottak, hogy az információs és kommunikációs technológiai szektor hozzájárulása a feldolgozóipari termelékenységjavuláshoz 40–50 százalék (*Scarpetta et. al, 2000, Nordhaus, 2001*), a gazdasági növekedéshez pedig 10–20 százalék, vagyis az információs és kommunikációs technológia a feldolgozóipar egyéb szektoraiban, illetve a szolgáltatásokban is hozzájárult a termelékenység és a növekedés élénküléséhez. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

**Az információs és kommunikációs technológia hozzájárulása a gazdaság növekedéséhez**

		USA	Japán	Németország	Franciaország	Olaszország.	UK
<i>A</i>	1985	6,2	1,2	2,9	2,4	1,3	3,6
<i>A</i>	1996	7,4	2,3	3	3,2	2,1	5,2
<i>B</i>	1985–90	10,6	3,5	4,7	7,2	6	6,9
<i>B</i>	1990–96	14	10,6	10,6	18,9	17,5	13,8

*A* = Információs és kommunikációs technológiai javak részesedése a tőkeállományon belül (százalékban).

*B* = Az információs és kommunikációs technológiai javak állományának növekedésére visszavezethető gazdasági növekedés (a teljes gazdasági növekedés százaléka évi átlagban).

*Forrás:* United States. OECD Economic Surveys, 2000, Paris, OECD, 33. o.

3. táblázat

**A feldolgozóipari termelékenység alakulása az USA-hoz viszonyítva (Egy foglalkoztatottra jutó GDP)**

	1950	1960	1970	1980	1990	1998*
USA	100	100	100	100	100	100
Japán	12,4	24,9	52,1	75,4	88,3	77,4
Németország	33,6	63,0	79,0	87,1	73,1	68,2
Franciaország	35,3	51,8	71,1	81,4	77,6	76,5
UK	42,3	49,9	51,6	49,0	56,5	49,5
Hollandia	32,7	54,4	72,6	86,8	84,7	87,3
Portugália	10,2	15,0	21,1	26,3	24,8	23,2
Spanyolország	11,3	15,1	26,3	43,1	45,5	39,6

\* Spanyolország 1996, Portugália 1995.

*Forrás:* *Scarpetta et al. [2000], 60. o.*

<sup>6</sup> Ezt írja le az ún. Gordon-hipotézis (Gordon, 2000, illetve *The New Economy The Economist*, July 24, 1999), lásd még: *Jorgenson–Stiroh [2000]*.

*Scarpetta* és szerzőtársai számításai szerint a fejlett ipari országok (ezen belül a G7-országok) mindegyikének növekedéséhez gyakorlatilag ugyanazok az iparágak, még-hozzá az információs és kommunikációs technológiai iparágak termelékenységemelkedése járult hozzá. Az információs és kommunikációs technológiai iparágak teljesítményjavító hatásának erőssége ugyanakkor jelentős eltéréseket mutat az egyes országokban: Az Egyesült Államokban a termelékenység a többi fejlett országnál jóval gyorsabb növekszik, és a gazdaság növekedése is erőteljesebb. A feldolgozóipari termelékenység korábbi konvergenciájának megfordulását és a fejlett ipari országokon belül tartósan fennmaradt, sőt növekvő termelékenységekülönbségeket mutató adatok arról tanúskodnak, hogy az egyes országok növekedési teljesítményének eltérései nem elsősorban a feldolgozóipari szerkezetük eltéréseire vezethetők vissza, hanem a teljesítménykülönbségeikre. (Lásd a 3. táblázatot.)

A feldolgozóipar gazdasági szerepének relatív erősödését mutatja az ipari és a gazdasági növekedés korrelációjának alakulása is. A korábbi szoros korreláció gyengülése nem egyértelmű. A 4. táblázat adatai szerint a fejlett ipari országok némelyikében ez a korreláció gyengült, de volt, ahol stagnált, másutt egyenesen erősödött. Az átalakuló közép-európai térségben ugyanakkor egyértelműen a feldolgozóipar képezi a növekedés motorját.

A folyóáras GDP- és ipari termelésnövekedés (építőipar nélkül) időszoraiból számított korrelációértékek változása tanulságos. Egyrészt azt mutatja, hogy a „szolgáltatások forradalma” más-más időszakra esett a fejlett ipari országokon belül. Másrészt azt bizonyítja, hogy az a tankönyvi tétel, miszerint az ipari termelés növekedése által vezérelt gazdasági növekedés a tudásgazdaságban átadja a helyét a szolgáltatások által vezérelt, illetve a nem közvetlenül a feldolgozóiparhoz köthető növekedésnek – messze nem egyértelmű. A vizsgált országok közül Németországban, Japánban, Hollandiában és Angliában valóban csökkent a korreláció erőssége. A német adatokat ugyanakkor erősen befolyásolja az ipar drámai leépülése a keleti tartományokban, a japán adatokat pedig az elhúzódó recesszió. Franciaországban, az Egyesült Államokban és Írországban a kilencvenes években mért magas korrelációs értékek az ipari termelés ismét növekvő szerepéről tanúskodnak.

4. táblázat

**A GDP-növekedés és az ipari termelés korrelációja néhány fejlett ipari országban és három átalakuló országban\***

	Német-ország.	Francia-ország.	Írország	Hollandia	UK	Japán	USA
1961–1970	0,77068	0,7408	n. a.	0,68524	0,5781	0,924123	0,705752
1971–1980	0,71289	0,2398	n. a. .	0,63252	-0,3088	0,208687	0,668276
1981–1990	0,62013	-0,5954	-0,17891	0,33140	0,4403	0,448578	0,671649
1991–2000	0,10054	0,7353	0,7930	0,09566	0,4053	0,436943	0,915003

*Forrás:* European Economy, 2000/70 adatai alapján saját számítások.

\**Megjegyzés:* A GDP-növekedés és az ipari termelés korrelációja három átalakuló országban a kilencvenes években (1990–1999, a GDP és az ipari termelés reálnövekedéséből számított adatok) a következők: Magyarország: 0,94731, Csehország: 0,88790, Lengyelország: 0,97919. Az adatok forrása: Countries in Transition. WIIW Handbook of Statistics, 1995., 1997., 2000., évi számaiban szereplő adatok alapján saját számítások.

## Gazdasági növekedés a tudásgazdaságban – Fizikai tőkefelhalmozás vagy immateriális beruházások

A második megdöbbentő fejlemény az volt, hogy a fizikai tőkefelhalmozás gazdasági növekedésben játszott szerepe a tudásgazdaságban sem gyengült egyértelműen és minden fejlett országra kiterjedően. Az 5. táblázat a tőkefelhalmozásnak, a növekedés egyik fő forrásának alakulását mutatja be néhány kiválasztott fejlett ipari országban. A 4. és 5. táblázat összehasonlításából kiderül, hogy a kilencvenes években a fizikai tőkefelhalmozás a gyors gazdasági növekedést mutató országokban volt intenzív – azokban az országokban, ahol egyébként szoros korreláció volt az ipar teljesítménye és a gazdasági növekedés között. A fizikai tőkefelhalmozás és a gazdasági növekedés erős korrelációt mutatott ezekben az országokban, annak ellenére, hogy a modern növekedéselméletek szerint az országok közötti növekedéskülönbségek nem a fizikai tőkefelhalmozásra, hanem a többtényezős termelékenységre vezethetők vissza.

5. táblázat

### A. A tőkeállomány növekedése néhány fejlett ipari országban (Átlagos éves növekedés, százalékban)

	1980–1990	1990–1997**	1995–1997
Németország*	2,6	2,6	2,3
Franciaország	2,0	2,0	2,0
Írország	2,6	2,3	3,3
Hollandia	1,7	2,3	2,8
Spanyolország	3,7	4,0	3,7
Portugália	4,0	3,7	4,0
Egyesült Királyság	1,8	1,6	1,6
USA	3,0	2,6	3,3
Japán	5,7	4,2	3,6

\* 1981–1990 az adatok csak a nyugati tartományokra vonatkoznak.

\*\* Németország: 1991–1998, Írország és Egyesült Királyság: 1990–1996.

*Forrás: Scarpetta et. al. [2000].*

### B. A fizikai tőkefelhalmozás és a gazdasági növekedés korrelációja (1992–200)

Ország	Korreláció
Németország	0,153255
Franciaország	0,259418
Írország	0,888507
Hollandia	0,789754
Spanyolország	0,709038
Portugália	0,774631
Egyesült Királyság	0,446438

*Forrás: European Economy, 2000/70 adatai alapján saját számítások.*

<sup>7</sup> A növekedés forrásai a tőkefelhalmozás, a munkamennyiség és -minőség (termelékenység) és a technológiafejlődés. A hagyományos és új növekedési elméletekről szóló szakirodalom áttekintését lásd *Fagerberg* [1994], *Nelson* [1997], *Romer* [1993, 1994] és *Easterly–Levine* [2000] műveiben.

*Easterly és Levine* tanulmánya [2000] beszédes példát hoz fel annak cáfolatára, hogy a fizikai tőkefelhalmozás komoly befolyást gyakorolna a gazdaság növekedésére. Abból a közismert tényből kiindulva, hogy míg a tőkefelhalmozás az országok többségében (néhány átmeneti intenzív felhalmozási időszaktól eltekintve) viszonylag állandó – a gazdasági növekedés rátájáról ugyanakkor ez nem mondható el – korrelációs számításokkal bizonyította a tőkefelhalmozás és a növekedés közti szoros összefüggés hiányát. Az 1960–1976-os időszakban mért egy főre jutó növekedés a világ 135 országában olyannyira nem függ össze az 1977–1992-es időszak adataival, hogy a két időszak adatai közti korreláció csupán 0,08. A múltbeli növekedési eredmények tehát csekély befolyást gyakorolnak a jelen és a jövő teljesítményére. A múltbeli és jelenbeli tőkefelhalmozás ezzel szemben ennél jóval erősebb korrelációt mutat: a két időszak közti korreláció értéke 0,41. Ha a tőkefelhalmozás jelentős mértékben befolyásolná a gazdasági növekedést, akkor a viszonylag stabil rátájú felhalmozási időszakokban nem tapasztalhatnánk olyan arányú növekedési kilengéseket, visszaeséseket, mint amilyenek az országok többségére jellemzőek – állapítják meg a szerzők.

Bár a fizikai tőkefelhalmozás és a gazdasági növekedés a fejlett országok többségében erős korrelációt mutatott, akadt ugyanakkor olyan ország is (például az USA kilencvenes évek eleji teljesítményére ez volt jellemző), amelyben a fizikai tőkefelhalmozás és a gazdasági növekedés közötti korreláció a vizsgált időszakban meglehetősen gyenge maradt. A nagy volumenű tőkebefektetések ellenére alacsony ütemű maradt a termelékenységemelkedés, lassú a gazdasági növekedés. Ezekben az országokban a tőkefelhalmozás domináns része jellemző módon nem elsősorban feldolgozóipari gépekben, berendezésekben testesült meg, nem a növekvő tőkeigényű feldolgozóipari bázis kiépítését szolgálta. Beruházásaik materiális részét a gazdaság szereplői döntően információs és kommunikációs technológia megvásárlására, meglévő technológiájuk modernizálására fordították, illetve jelentős immateriális beruházásokat hajtottak végre (K+F, szoftvervásárlás, márkanevek megszerzése, szabadalmak megvásárlása, szervezetrefejlesztés stb.).

A kilencvenes években a gazdasági növekedés azokban az országokban volt az átlagosnál gyorsabb, amelyekben a tőkefelhalmozás a materiális feldolgozó tevékenységek extenzív bővülését segítette elő. A feldolgozóipari teljesítmény és a növekedés szoros összefüggése a harmadik megdöbbenő fejlemény, hiszen ez ellentmond a tudásgazdaságtan sokak által megfogalmazott téziseinek.

### **Feldolgozóipari kibocsátás és gazdasági növekedés a tudásgazdaságban**

A tudásgazdaságtan egyik legismertebb tézise szerint, míg a tőke fizikai felhalmozására, illetve a kibocsátás növelésére a csökkenő hozadék törvénye vonatkozik, a tudás felhalmozására a növekvő hozadék elve (*Grossman–Helpman*, 1994, *Lev*, 2001). A versenyképességet egyre inkább a tudás, a vállalati mérlegekben nehezen vagy egyáltalán nem kimutatható „intellektuális” javak határozzák meg. Az immateriális javakba történő beruházás képezi a gazdasági növekedés legfőbb hajtóerejét (*Granstrand*, 2000). Ebből az a következtetés adódik, hogy azokban az országokban élénkül meg a növekedés, amelyek vállalatai gyorsan növelik immateriális beruházásaikat, illetve immateriális vállalati funkciókra állnak át.

Az adatokból helyett az derül ki, hogy azok az országok, amelyek feldolgozóipari cégei az „új gazdaság” diktálta szerkezetátalakulási pályára léptek, vagyis a feldolgozó tevékenységet kitelepítették és a befektetések növekvő megtérülését biztosító immateriális vállalati funkciókra álltak át, a kilencvenes évek első felében viszonylag

gyenge növekedést mutattak. Azok az országok növekedtek látványosan, amelyekben az „új gazdaság” diktálta szerkezetátalakulás high-tech termékekre történő átállást, materiális tőkefelhalmozást (részben külföldi működőtőke-beáramlásra alapozva) és a feldolgozóipari kibocsátás gyors növekedését jelentette, nem pedig új üzleti modellre és új értéktermelési módszerekre történő átállást.

A rejtély egyik lehetséges magyarázata szerint számbavételi problémák torzítják a képet. Az utóbbi években komoly erőfeszítések történtek az immateriális javak vállalati teljesítményben játszott szerepének számszerűsítésére.<sup>9</sup> Napjainkban a legfejlettebb országok tőkefelhalmozásának növekvő részét a teljes termelékenységet növelő megfoghatatlan javakba (K+F, licencek, márkanevek, design, vállaltszervezet-fejlesztés, piaci kapcsolatok és üzleti hálózatok fejlesztése), illetve az információs és kommunikációs technológiába történő beruházások teszik ki!<sup>10</sup> A feldolgozóipari beruházások jellegének átalakulása következtében, a vállalati mérlegek egyre kevésbé képesek a befektetők számára tükrözni a vállalati teljesítményt. A korábban egyértelműnek tűnő megtérülési mutatók (return on investment/assets/equity stb.) egyre torzabb képet adnak, hiszen e mutatók nevezője nem tartalmazza az immateriális befektetéseket és eszközöket – holott a szakirodalom tanúsága szerint ezeknek az eszközöknek az összértéke az USA-ban például már meghaladja a vállalatok fizikai és pénzügyi eszközeinek értékét (Lev, 2001).

Az immateriális javak értékének eddigi számszerűsítési kísérletei a vállalatok piaci és könyv szerinti értékének különbségéből indultak ki.<sup>11</sup> Az Egyesült Államokban ma átlagosan már több mint hatszorosa ez a különbség, vagyis a részvények minden hat dollárjából csak egy mutatható ki a vállalati mérlegekben (Lev, 2001). *Makroszinten olyan értelemben vagyunk hasonló jelenség tanúi, hogy a nagy volumenű, de nehezen kimutatható tőkefelhalmozás hatása kevésbé a kibocsátás, inkább a profittömeg és a vagyoni növekedésében jelentkezik.*<sup>12</sup> *Ezt jelzi a világ feldolgozóiparában lejátszódó gyors koncentráció, a vállalatfelmásárlásokba fektetett hatalmas összegek, amelyek általában nem a kibocsátás növekedéséhez, csupán a vagyoni koncentrációhoz vezetnek.* A 6. táblázat az USA példáján szemlélteti a profittömeg növekedését.

A számbavételi problémák másik része abból fakad, hogy a feldolgozóipar átalakulásával a vállalati határok képlékenyebbé váltak (Dess et. al., 1995). A feldolgozóipari cégek „feldolgozó”, gyártó tevékenységükbe integrálták a szolgáltatásokat, növelték az értéktermelés immateriális részarányát. Egy „posztmodern vállalatot”<sup>13</sup> ma már nem elsősorban annak termékével, illetve a termék gyártási technológiájával jellemezhetünk. A fejlett országokban működő feldolgozóipari vállalatok ma már nem elsősorban „feldolgozóként”, hanem rendszerkoordinátorként működnek. Rendszerükben, vagyis a

<sup>8</sup> Az „új gazdaság” új üzleti modell értelemben vett felfogásáról lásd: Szalavetz [2001].

<sup>9</sup> Lásd például a New York University Stern School of Business, „The Intangibles Research Center” publikációit (www.stern.nyu.edu).

<sup>10</sup> A vállalatok ugyanakkor immateriális javakba (kutatás-fejlesztésbe, képzésbe, információs technológiába, piaci kapcsolat bővítésébe) irányuló beruházásaik jó részét költségként számolják el, holott ezek valójában a vállalatok növekedési potenciálját meghatározó beruházások.

<sup>11</sup> Baruch Lev publikációiban (http://www.stern.nyu.edu/~blev/) ismerteti e módszer hátrányait és új mérési módszertant dolgoz ki.

<sup>12</sup> 1990 és 1999 között a pénzügyi szektoron kívüli társaságok jövedelmezősége folyó áron évente átlagosan 6 százalékkal növekedett Nagy-Britanniában, 8 százalékkal az USA-ban, 4 százalékkal Németországban. (Waltron, 2000. 1. o.)

<sup>13</sup> A kifejezést először Peter Drucker használta a „The Emerging Theory of Manufacturing” (Harvard Business Review, May-June 1990) című dolgozatában. Kocsis Éva és Szabó Katalin könyve (Kocsis–Szabó, 2000) nemzetközi példákkal, esettanulmányokkal illusztrált, átfogó képet nyújt arról, hogy mit jelentett a vállalat határainak képlékenyebbé válása a gyakorlatban.



vállalati tevékenységek, vállalati funkciók összességén belül, a fizikai (gyártási) tevékenységnek a teljes hozzáadott értékhez való hozzájárulása egyre csökken. A legnagyobb feldolgozóipari cégek, mint például a GE vagy az IBM, olyan mértékben növelték értéktermelésüknek a feldolgozóipari tevékenységek körébe nem sorolható részarányát, hogy ma már ezek a vállalatok nem is sorolhatók egyértelműen a feldolgozóipari cégek közé.<sup>14</sup>

6. táblázat

**Az amerikai társaságok profitjának alakulása  
(Milliárd dollár)**

	Nemzetgazdaság	Feldolgozóipar
1985	322,4	81,5
1986	300,7	54,1
1987	346,6	83,1
1988	405,0	116,1
1989	395,7	105,7
1990	408,6	109,2
1991	431,2	93,5
1992	453,1	93,9
1993	510,5	108,4
1994	573,2	139,6
1995	668,8	166,1
1996	754,0	181,2
1997	833,8	195,2
1998	815,0	177,4
1999	856,0	181,6

*Forrás:* Economic Report of the President, 2001.

A rejtély másik lehetséges magyarázata épp erre, az egyfajta szervezeti innovációnak tekinthető jelenségre (új üzleti modellre, új értékteremtési módszerre történő átállás) vezethető vissza. A szerkezetátalakulás jelenleg tartó első szakaszában hasonló jelenségnek vagyunk tanúi, mint amikor egy vállalat technológiát vált. Megfigyelések szerint (*Timmer, 1998*) az átállást követő kezdeti szakaszban a vállalatok termelékenysége nemhogy gyorsulna az új, modernebb technológia révén, de még az átállást megelőző időszak átlagos termelékenységét sem éri el. Az átállás ugyanis az első fázisban jelentős alkalmazkodási költségekkel jár.

Azok a fejlett ipari országok, amelyek feldolgozóiparában az „új gazdaság” diktálta szerkezetátalakulás, új üzleti modellre és új értékteremtési módszerekre történő átállást jelentette, az átállásra visszavezethető átmeneti „gyengélkedési időszakot” élnek át. A „gyengélkedési időszak” természetesen nem abszolút visszaesést jelent, pusztán annyit, hogy ennek az országcsoportnak a *mérhető teljesítménye* azokhoz az országokhoz

<sup>14</sup> 1999-ben fordult elő első ízben, hogy a GE összes árbevételének nagyobbik része (51 százalék) nem az elektromos berendezések gyártása és értékesítése kategóriába tartozó tevékenységekből folyt be, hanem pénzügyi szolgáltatásokból. A *Fortune* 500-as listájának összeállítói a vállalatot így ez utóbbi tevékenység-kategóriába sorolták, vagyis szolgáltató vállalatnak könyvelték el (*Nicholas Stein, 2000*).

képest gyengébb, amelyekben az „új gazdaság” diktálta szerkezetátalakulás, a feldolgozóipari kibocsátás high-tech részarányának növekedését, és ebből adódóan a kibocsátás gyors növekedését jelentette. A relatíve gyengébb teljesítményt mutató országokban tehát az átállás késleltetési hatása figyelhető meg, vagyis a relatíve gyengébb növekedési teljesítmény valóban csupán átmeneti jelenség.

Hipotézisem szerint ugyanakkor a harmadik megdöbbentő fejleményként leírt jelenség, mely szerint a gazdasági növekedést – a tudás gazdaságban is, a legfejlettebb országokban is – a materiális feldolgozó tevékenységek extenzív bővülése és az ezt elősegítő tőkefelhalmozás lóditja meg, nem tekinthető átmenetinek. Az amerikai termelékenységjavulás és a gazdasági növekedés megélénkülése a kilencvenes évek második felében szintén nem azt mutatja, hogy tudás gazdaságtan törvényszerűségei némi késleltetéssel ugyan, de érvényesülni kezdtek. Nem az immateriális javakba áramló roppant beruházások „váltak egyszerre termővé”, nem az üzleti modell- és értékteremtési módszerváltás innovációjának hatására kezdett el a gazdaság gyorsabban növekedni, hanem a feldolgozóipari termelés élénkült meg.

Az érem másik oldala az a következtetés, hogy a termelés határhatékonysága közepesen működő legfejlettebb országok közötti teljesítménykülönbség ma már nem írható le kizárólag a gazdasági növekedés kategóriájával. A gazdasági növekedés „materiális” kategóriája a fejlődés és felzárkózás gazdaságtanában releváns elemzési mutató. Az új értékteremtési módszerekre átálló, immateriális javakba beruházó legfejlettebb országok közötti különbségek, illetve fejlődésük szét- vagy éppen összetartó irányának érzékeltetéséhez az általánosan alkalmazott materiális kategóriák (GDP és a munkatermelékenység növekedési üteme alapján felállított rangsorok) mellett „immateriális” elemzési kategóriákat is fel kell használnunk.

A materiális, de minőségi különbségeket érzékeltetni képes mutatók közül nemzetközi összehasonlításokban a feldolgozóipari kivitel tényezőintenzitásának mutatóját alkalmazzák a leggyakrabban. A csúcstechnológia-igényű feldolgozóipari kivitel összes kivitelén belül mért részarányának nemzetközi összehasonlítását célszerű lenne kiegészíteni a kereskedelembe bekerült szolgáltatások hasonló minőségi kategorizálásával. Az OECD nemrég kezdte meg a tudásalapú, stratégiai üzleti szolgáltatások részarányának az összes szolgáltatástól elkülönített, szisztematikus számbavételét (OECD, 1999). Bár még a legfejlettebb országokban sincsenek megbízható, a nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő, hosszabb távra visszatekintő idősorok, a tendencia egyértelmű: a stratégiai üzleti szolgáltatások<sup>15</sup> részaránya a szolgáltatásokból származó összes hozzáadott értéken belül gyorsan növekszik. Ha a nemzetközi összehasonlítások a szolgáltatás-export GDP-részarányára és azon belül a tudásalapú szolgáltatások arányára, illetve ezeknek a mutatóknak az idősoraira is kiterjednek, ez a gazdasági növekedésnél jobban érzékelteti a legfejlettebb országok közötti különbségeket, illetve fejlődésük szét- vagy összetartó irányát.

## Irodalom

- Dess, Gregory G. – Rasheed, Abdul M. A. – McLaughlin, Kevin J. – Priem, Richard L. [1995]: The new corporate architecture. *Academy of Management Executive*, Vol. 9., No. 3., 7–20. o.
- Easterly, William – Levine, Ross [2000]: It's Not Factor Accumulation. *Stylized Facts and Growth models*. (<http://www.worldbank.org/research/growth>)

<sup>15</sup> A stratégiai szolgáltatások közé tartoznak a humán erőforrás-menedzsmenthez és -fejlesztéshez kapcsolódó szolgáltatások, a marketing, a K+F és a vevőigények szerinti adaptáció, a műszaki támogatás (az esetlegesen felmerülő műszaki problémák megoldása), továbbá a műszaki, technológiai, informatikai és menedzsment-tanácsadás, valamint a szoftverfejlesztés.

- Éltető, Andrea [2000]: Changes in Specialisation and Intra-industry Trade and the Effects of FDI: The Cases of Hungary and Spain. *Journal of International Relations and Development*, Vol. 3., No. 2.
- Fagerberg, Jan [1994]: Technology and international Differences in Growth Rates. *The Journal of Economic Literature*, Vol. 32., No. 3., September.
- Fingleton, Eamonn [2000]: The Forgotten Merits of Manufacturing. *Challenge*, Vol. 43., No. 2., March.
- Freeman, C. – Soete, L. [1997]: The Economics of Industrial Innovation. London and Washington, Pinter
- Gordon, Robert J. [2000]: Does the 'New Economy' Measure up to the Great Inventions of the Past? *Journal of Economic Perspectives*, Fall 2000, Vol. 14. No. 4.
- Granstrand, Ove [2000]: The shift towards intellectual capitalism – the role of infocom technologies. *Research Policy*, Vol. 29., No. 9.
- Grossman, Gene – Helpman, Elhanan [1994]: Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives*.
- Hollanders, Hugo – Soete, Luc – Weel, Baster [1999]: Trends in Growth convergence and Divergence and Changes in Technological Access and Capabilities. (A „Cliometrics Econometrics and Appreciative History in the Study of Long Waves in Economic Development” című lisszaboni konferenciára készített előadás, Lisszabon, 1999. március 11–13.)
- Jorgenson, Dale W. – Siroh, Kevin J. [2000]: Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age. *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1.
- Kocsis Éva – Szabó Katalin [2000]: A posztmodern vállalat. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Lev, Baruch [2001]: Intangibles. Management, Measurement, and Reporting. Brookings Institution Press, New York.
- Maskell, Peter [1996]: Localised low-tech learning in the furniture industry. DRUID Working Paper, No. 96–11.
- Nelson, Richard [1997]: How new is new growth theory? *Challenge*, Vol. 40., No. 5., September–October.
- Nordhaus, William D. [2001]: Productivity Growth and the New Economy. NBER Working Paper, No. 8096.
- OECD [1999]: Strategic Business Services. OECD, Paris.
- OECD [2000]: A New Economy? The Changing Role of Innovation and information Technology in Growth. OECD, Paris.
- Romer, Paul M. [1993]: Idea gaps and object gaps in economic development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32., No. 3.
- Romer, Paul M. [1994]: The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8., No. 1., Winter.
- Scarpetta Stefano – Bassanini, Andrea – Pilat, Dirk – Schreyer, Paul [2000]: Economic Growth in the OECD Area: Recent Trends at the Aggregate and Sectoral Level. OECD Economics Department Working Papers, No. 248.
- Schumpeter, J. A. [1939]: Business cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process. New York, McGraw-Hill.
- Stein Nicholas [2000]: The Measure of American Business. *Fortune*, April 17.
- Szalavetz Andrea [2000]: Hagymányos iparágak – hanyatló iparágak? (Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Szalavetz, Andrea [2001]: The structural and regional implications of the new economy in transition economies. Emergo, megjelenés alatt és IWE Working Papers, megjelenés alatt.
- Timmer, Marcel [1998]: Climbing the Technology Ladder too Fast? An international comparison of productivity in South and East-Asian manufacturing, 1963–1993. (A lisszaboni „The Economics of Industrial Structure and Innovation Dynamics” című konferenciára készített előadás, gépirat, Lisszabon, 1998. október 16–17.)
- Verspagen, Bart [2000]: Growth and Structural Change: Trends, patterns and Policy Options. MERIT Research Memoranda, No. 2000/15., MERIT, Maastricht.
- Walton, Richard [2000]: International comparisons of company profitability. *Economic Trends*, No. 565. December, Office for National Statistics, UK.

## A magyar gazdaság 2000. évi teljesítményéről és 2001. évi kilátásairól

*A különböző gazdaságkutató intézetek minden év tavaszán adják közre előző évi gazdasági helyzetértékelésüket és prognózisukat. A sajtó többnyire csak a legfontosabb gazdasági mutatókról és egy-két szavas értékelésről ad tájékoztatást, az intézetek által készített vastkos tanulmányok pedig nem mindig jutnak el az érdeklődőkhöz. Ezért úgy gondoltuk, hogy Olvasóink szívesen vennék, ha ezekből az értékelésekből, illetve prognózisokból a kutatóintézetek rövid összefoglalót készítenének.*

*Az egyes intézetek az azonos vagy hasonló adatok ismeretében is más-más tényt vagy folyamatot tartanak fontosnak, illetve másra helyezik a hangsúlyt. Így az Olvasónak módja lehet tájékozódni az álláspontokról is.*

*A legtöbb elemzés márciusban készült, így az újabb fejleményekkel részletesen nem foglalkozhattak.*

### Az ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet elemzése

#### A magyar gazdaság helyzete 2000-ben és 2001-ben\*

A nemzetgazdaság elmúlt három évben realizált teljesítményének növekedése a múlt év elején érte el csúcspontját, és az év végére a nemzetközi konjunktúra változásait követve a *gazdaság növekedési üteme* mérséklődött. 2000-ben a gazdaság összteljesítményének bővülése előzetes adatok szerint 5,3 százalékra tehető; a következő évben ennél valamivel mérsékeltebb ütemű fejlődés valószínűsíthető.

A gazdasági növekedés 2000-ben is érzékenyen tükrözte az európai gazdaság fejlődésének élénkülését, a magas olajár következményeit, az euró és a dollár árfolyamában bekövetkező változásokat.

A világgazdaság növekedése 2000-ben még gyors volt, becslések szerint elérte a 4,5 százalékot. A fejlődés motorja az USA, ahol a tavalyi GDP-növekedés előzetes adatok szerint 3,5 százalék volt.

Hazánk külgazdasági folyamataiban a multinacionális vállalatok vezető szerepe tovább erősödött. 2000-ben már észlelhető volt a külföldi működő tőke mobilitása a magyarországi bérköltségeknél alacsonyabb szintet mutató országok irányába.

A vállalatok *nemzetközi versenyképessége* folyamatosan javult. 1996–1999 között 6537 vállalat közül 4095 több mint 50 százalékkal növelte folyó áras forintban mért

\* Az ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet kiadványa, a Monitor 2001. 1. száma alapján készítette Belyó Pál, az ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet igazgatója.

exportját. 1999-től azonban a kis- és középvállalatok exportja is dinamizálódott. A piacbővülés lényegében megfelel az EU adott időszakban mért euróban számított értékének. Elsősorban a külföldi tulajdonú nagyvállalatok járultak hozzá a kereskedelmi mérleg javításához, a középvállalatok semleges szerepet játszottak e tekintetben, a kis- és mikrovállalatok viszont növelték a deficitet.

Az állóeszköz-felhalmozás az 1999. évi 5,9 százalékos növekedés után 2000-ben 6,5 százalékkal emelkedett. A beruházások kisebb-nagyobb ingadozásokkal követték a GDP alakulását, a befektetések fő területe a feldolgozóipar és a telekommunikáció volt. A vállalatok 2001-ben a konjunktúra lassulásával számolnak, a múlt évi magas keresletet a kapacitások jobb kihasználásával elégitették ki.

A nemzetgazdaság fejlődésében a 2000. évben árnyoldalak is mutatkoztak:

– a tervezettnél magasabb inflációs ráta és a kamatsökkenések a reálkamatokat a minimálisra zsugorították, a megtakarítási hajlandóságot mérsékeltek, a gazdasági növekedés belső forrásainak nagyságát csökkentették;

– nagymértékben lassult az infláció mérséklődésének folyamata;

– jelentősen nőtt a külkereskedelmi mérleg hiánya, és e tendencia tartóssá válása fenyegetheti a folyó fizetési mérleg egyensúlyi pozíciójának fenntartását, valamint a külföldi adósságállományunk konszolidált mértékének és arányának a megőrzését;

– a lakossági kereslet 2000-ben 1,5 százalékkal járult hozzá a GDP-növekedéshez, az exporttól való függés mértéke az év során nem csökkent;

– nem szűntek meg az agrárszektor nyomasztó szerkezeti és folyó gazdálkodási gondjai;

– mérsékelt volt a beruházási folyamatok élénkülése;

– fennmaradt a külföldi tulajdonú vállalatok dominanciája a GDP létrehozásában, a GNI növekedése továbbra is lassúbb volt, mint a bruttó hazai terméké. A hazai vállalatok beszállítói pozíciója szerény mértékben erősödött.

A 2001. eddig eltelt időszakában a nemzetközi konjunktúrában jelentős változások figyelhetők meg: az USA nyolc év óta tartó kiemelkedően gyors gazdasági növekedése megtörni látszik, az európai konjunktúra megélénkülése a vártnál lassúbb, az olajárak magas szinten stabilizálódni látszanak. Az európai országok és az USA gazdasági növekedési üteme között kiegyenlítődési folyamat indult meg. Az euró árfolyama konszolidálódik a dollárral szemben, a két valuta közötti induló árfolyamszint azonban nem áll helyre.

A lassúbb növekedés ellenére az USA versenyelőnye a kontinens országaival szemben tartós lesz, a magasabb munkatermelékenység és technológiai színvonal, a teljesebb körű foglalkoztatottság, a tartós szerkezeti változásokat is eredményező, úgynevezett „New Economy” eredményei továbbra is éreztetik kedvező hatásukat.

A nemzetközi konjunktúra 2001. évi lanyhulása, az USA gazdaságának lassuló fejlődése a világgazdaság egészére kihat. Ezzel együtt sem várható, hogy 2001-ben átfogó jellegű világgazdasági recesszió következik be, ugyanakkor regionális gazdasági-pénzügyi válságok lehetősége nem zárható ki.

A nemzetközi konjunktúra várható alakulása a magyar gazdaság számára kedvezőtlen. A világgazdaság növekedésének általános lassulása csökkenti a magyar export bővítésének lehetőségeit, továbbá élezi a piaci versenyt, nehezebb feltételeket teremt a külföldi tőkeberuházások elnyerésére. Ebből a szempontból külön figyelmet érdemel a magyar gazdaság fő piacának, az EU gazdasági növekedésének csökkenő üteme. Ezek a tendenciák az exportorientált hazai gazdasági fejlődést lassíthatják.

Az olajválság további elmélyülésével nem számolunk, nagy biztonsággal feltételezhető, hogy az olajárak a jelenlegi szinten (éves átlagban 25-27 dollár/barell) maradnak, ami a múlt évi cserearány-vesztés egy részének fennmaradását jelenti. A 2000.

évi és a jelenlegi olajárak különbözete valamelyest mérsékelheti a termelői és a fogyasztói árindexet, s kedvezően hathat a fizetési mérlegre és a cserearányokra.

A gazdaságban jelentős többletforrással nem számolunk, a 2001. évi külföldi működőtőke-beáramlás 1,5 milliárd dollárra becsülhető.

A külföldi értékesítés növekedési üteme a lassuló világgazdasági konjunktúrával együtt mérséklődik, a belső kereslet azonban kismértékben növekedhet. A lakossági fogyasztás jelentős ütemű emelkedésével 2001. év második felétől számolunk (tekintettel a választások időpontjára is). A beruházások üteme ez évben feltételezhetően emelkedik, az autópálya, a lakásépítési program, valamint a vasúti közlekedés központi fejlődése eredményeként. A Széchenyi-terv beindítása a belső keresletre kedvezően hat, ami a gazdaság külgazdasági teljesítményének mérséklődését némileg kompenzálhatja. A termelő és szolgáltató szférában 2001-ben a múlt évinél valamivel élennebb, 8–10 százalékos közötti beruházási növekedést várunk.

A beruházások ágazati és műszaki összetételének változása a technikai színvonal növekedését segítette elő. A technológiai húzóerő – elsősorban a multinacionális vállalatok körében – a feldolgozóipari termelésben és exportban érzékelhető. Az agrárszektorban azonban a műszaki fejlődést szolgáló beruházások volumene messze elmaradt attól az igénytől, ami szükséges az ágazat – nemzetközi színvonalhoz mért – felzárkózásához.

2001-ben a műszaki technológiai színvonal további javulását elsősorban a multinacionális cégek beruházásai ígérik. A kis- és középvállalatok e téren mutatkozó lemaradása valamelyest mérséklődhet, a kiemelt programok eredményeként lassú felzárkózás indulhat meg.

Az elmúlt két évben a vállalkozói szektorban egyfajta alapítási láz volt megfigyelhető, ami elsősorban a mikrovállalkozások számában és jelentőségük növekedésében mutatkozott meg. Jellemző, hogy minden vállalati nagyságcsoportban nőtt a külföldi tulajdon aránya, és ez érzékelhetően javította a vállalkozások működési hatékonyságát.

2000-ben az ipari termelés volumene 18,3 százalékkal bővült, az export 27,4 százalékkal, a belföldi értékesítés pedig 9 százalékkal haladta meg a tavalyi értéket. A fejlődés nagy területi differenciáltság mellett ment végbe. A fejletlen régiók lemaradása tovább nőtt. Az ipari fejlődés motorja a feldolgozóipar volt, amelyben az exportra szakosodott alágazatok fejlődtek a leggyorsabban.

Idén a termelő szférában az ipar fejlődése továbbra is dinamikus lesz, mértéke azonban elmarad az 1999. és a 2000. évi teljesítményektől, s az ágazati ütemkülönbségek is kiegyenlítettebbek lesznek. A gépipar korszerű ágazatai, a számítástechnika, irodatechnika, műszeripar, valamint a járműgyártás továbbra is az ipar dinamikus ágazatai maradnak. Összességében az ipari termelés 12 százalékos növekedésével számolunk.

A mezőgazdaságban érdemi előrelépés sem a jövőjét illető elgondolásokban, sem a teljesítményeket tekintve nem történt. A mezőgazdasági termékek értékesítése 2000-ben mintegy 6-7 százalékkal csökkent, elsősorban a növénytermesztési és a kertészeti termékek több mint 14 százalékos visszaesése miatt. A felhalmozódott problémák megoldása csak többéves távlatban képzelhető el. A költségvetésben szereplő jelentős támogatási tételeket jelenleg az ágazat működőképességének fenntartása emészti fel.

A kiskereskedelmi forgalom 2000-ben lassabban fejlődött, mint 1999-ben, a forgalom volumene a magas bázist követően 2 százalékkal nőtt. 2001-ben a fizetőképes kereslet bővülésével számolunk, ennek nyomán a kiskereskedelmi forgalom 4-4,5 százalékos változatlan áras bővülése prognosztizálható.

A távközlésben az átlagosnál gyorsabb – ám mérséklődő ütemű – növekedés valószínű. Keresleti oldalról a telítettség állapota még nem következett be, bár az elhalasz-

tott igények jelentős részét pótolták. A vezetékes hírközlésben a jelenlegi monopolhelyzet 2001-ben megszűnik, tovább folytatódik a mobiltelefonok előretörése.

Az *idegenforgalomban* evolúciós fejlődési pályán haladunk, 2000-ben a külföldi turisták száma 8 százalékkal, a devizabevétel 16 százalékkal emelkedett. 2001-ben a teljesítmény szolid mértékű növekedése várható. Becslésünk szerint a külföldi turisták száma 4, a bevételek 8-10 százalékkal nőhetnek.

A *szállítási ágazat* fejlődése 2000-ben igen differenciált volt, a vasút és a légi forgalom veszteségei tovább nőttek. A közúti szállítások gyors ütemben bővültek, s újból megindult az autópálya-építési program. Az év során megszűnt a magyar tengerhajózás, a folyamhajózás pedig a Duna jugoszláviai szakaszának járhatatlansága miatt mélyponton maradt.

A *külgazdaságban* 2001-ben a teljesítmények növekedése az előző évhez viszonyítva néhány százalékponttal mérséklődni fog. Ezen belül az import várhatóan kevésbé csökken, mint az export, amit az infrastrukturális fejlesztések és a lakossági fogyasztás emelkedésének növekvő importvonzata valószínűsít. Emiatt a külkereskedelmi és a fizetésimérleg-hiány növekedése várható.

A *pénzügyi folyamatok* a múlt évben összetett képet mutattak. Miközben a forint árfolyama többnyire az ingadozási sáv erős oldalán helyezkedett el, az infláció üteme alig mérséklődött. A kamatok az év első 10 hónapjában csökkentek, és így a tervezettnél magasabb infláció miatt a reálkamatok rendkívül összezsugorodtak, csökkent a megtakarítási hajlandóság.

A növekvő külkereskedelmimérleg-hiány ellenére a *folyó fizetési mérleg* kedvezőbben alakult 2000-ben, mint ahogy azt a prognózisok feltételezték, és 1,9 milliárd euró passzívvá vált. 2001-re a folyó fizetési mérlegben mintegy 2,5 milliárd euró hiány alakulhat ki.

A *gazdaságfejlesztés* kiemelt prioritása továbbra is az áremelkedés mérséklése. Az infláció várakozásaink szerint mintegy 2 százalékponttal magasabb lesz a költségvetésben jelzett értéknél, a 2001. év egészére vonatkozóan 8,5 százalék körül alakul. Az olajárak közvetett hatása és a korábbi évek elhalasztott áremelési igényeinek realizálása árnyékoló hatású lesz. Várhatóan az első negyedévben még két számjegyű éves szintű fogyasztói árindex az év végéig lassan csökkenni fog. Lényeges és kedvező tendencia a termelői árindex folyamatos csökkenése és mértékének közeledése a fogyasztói árindexhez.

Az *államháztartás hiánya* 2000-ben a gazdasági növekedés, valamint a tervezettnél magasabb infláció miatt csökkent, mértéke a GDP 3,5 százalékát tette ki. 2001-ben várhatóan folytatódik ez az irányzat, ami a hiány némi visszaszorításával jár, amennyiben az év során a fiskális politika nem tesz váratlan engedményeket.

A *pénzpiaci szektorban* a 2000. év során likviditásbőség volt. A megtakarítások elhelyezési formái átrendeződtek, csökkent a befektetési vállalkozások száma és súlya. A *lakossági pénzügyekben* 2000-ben nőtt az eladósodás, amely feltehetően 2001-ben is folytatódik. 2000-ben a magyar *tőzsdéi folyamatok* a nemzetközi tőzsdék és nem a hazai gazdaság (a vállalati teljesítmények bővülését) mozgását követték. A BUX hektikus árfolyammozgása 2001-ben sem módosul, amennyiben a világ vezető tőzsdéin nem indul be egy általános fellendülés, amelyet egyelőre a „pénzügyi spekulációk” megakadályoznak.

Az *ország pénzügyi helyzete* idén is stabil marad, elképzelhető a külső eladósodás szerény növekedése. A *vámterületi* gazdasági szféra negatív külkereskedelmi egyenlege a múlt év végére mérséklődött ugyan, ezzel együtt továbbra is jelentős hiány várható.

A *lakosság jövedelmi struktúrájában* változásra lehet számítani, aminek fő oka, hogy a minimálbér-emelés, valamint a közszférában megvalósuló nagyobb bérfelvezetés

következtében a munkajövedelmek emelkednek. A szociális jövedelmekben az ellentétes hatások (csökkenő időtartamú munkanélküli-járadék, növekvő igény a gyed iránt) egymást kiegyenlítik. Összességében számítani lehet a jövedelmek és ezzel párhuzamosan a fogyasztás tavalyinál nagyobb emelkedésére. A gyermekesek nettó pozíciója javul az adórendszeri változások következtében.

A *családok pénzügyi megtakarításai* az ingatlanbefektetések felé áramlanak. Ez leginkább arra vezethető vissza, hogy a negatív reálkamatok miatt a nagy megtakarítók jövedelmezőbb befektetéseket keresnek, nő az érdeklődés a külföldi ingatlanok vásárlása iránt is. Másfelől a piaci viszonyok változása (a hitelre történő árusítás terjedése), valamint a lakáshitelezés jelenlegi rendszere következtében a lakosság fokozódó eladósodása várható.

A *demográfiai helyzetet* tekintve a népességfogyás mérséklődése valószínűsíthető. A foglalkoztatás kismértékben emelkedhet, a munkanélküliség pedig az elért alacsony szinten marad.

1. táblázat

### A legfontosabb makromutatók várható alakulása 2001-ben

	2000. előzetes	PM	ECOSTAT	Budapest Bank	Kopint- Datorg	Pénzügy- kutató Rt.	GKI Rt.
	Előrejelzés 2001. évre						
GDP	5,3	5-6	4,5-5,0	5,0	5,3	4,9	5,0
GNI	•	•	3,0-3,5	•	•	•	•
GDP belföldi felhasználása	4,3	5-6	4,5-5,5	•	5,4	5,5	6,0
Lakossági fogyasztás	3,7	3,5-4,0	4,5-5,0	3,5	4,5	4,5	5,0
Közösségi fogyasztás	2,0	1,0	3-4	•	2,6	2,0	•
Bruttó állóeszköz-felhalmozás	6,5	10-12	7-8	9,0	8,0	9,0	11,0
Export	22	14-16	13-14	15,0	12,8	14,0	13,0
Import	21	14-16	15-16	15,0	12,8	14,5	14,0
Fogyasztóiár-alakulás	9,8	5-7	7,6-8,6	7,5	8,0	8,5	8,5
Folyó fizetésimérleg- egyenleg (milliárd euró)	-1,9	-2,2- -2,4	-2,2- -2,5	-2,5	-2,4	-2,6	-2,7
Államháztartás hiánya (a GDP százalékában)	-3,5	-3,4	-3,0- -3,5	-3,2	-4,3	-3,4	-4,0

*Forrás:* KSH, PM, ECOSTAT és publikált kutatóintézeti jelentések (2001. március 8.).

Az ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet a 2001. évi gazdasági folyamatok alakulását összességében kedvezőnek ítéli meg, néhány területen azonban bizonyos feszültségek továbbélését, illetve kialakulását is elképzelhetőnek tartja.

A kereskedelmi mérleg további romlása mellett most már a folyó fizetési mérleg hiánya várhatóan növekedni fog.

– A külkereskedelmi folyamatokban az import több százalékponttal erőteljesebben növekszik az exportnál, amely alapvetően a belföldi fogyasztás fokozódó bővüléséből adódik.

– A külső körülmények által kialakított gazdasági-pénzügyi környezet kevésbé képes határozott vonzást gyakorolni a portfólióbefektetésekre és kérdéses a profitreparálás ez évi mértéke is.

– Számolni kell azzal is, hogy csatlakozásunk az EU-hoz megköveteli a vámterületi szabályozás közösségi gyakorlatának meghonosítását, ami már most is befolyásolhatja a magyar területen működő multinacionális cégek magatartását.



– A fogyasztás a tavaly megkezdődött erőteljes növekedést folytatva jelentősen, akár 5 százalékhoz közeli mértékben is emelkedhet. Ezt támasztja alá a kereseteknek a tervezettnél nagyobb mértékű várható növekedése.

– Az államháztartási deficit enyhe növekedése elképzelhető, a 2000. évről áthúzóó és idén realizálódó kifizetések miatt is.

– A mezőgazdaság kedvezőtlen teljesítménye ez évben is megismétlődhet, a növénytermesztést továbbra is az árvíz veszélyezteti, az állattenyésztést pedig az európai léptékű különböző betegségek vethetik vissza.

– A meglévő társadalmi feszültségek csak kevésbé enyhülnek, folytatódik a jövedelempolarizáció, időnként hangsúlyosabbak lehetnek az etnikai jellegű problémák. Nem várható lényeges előrelépés az egészségügyben meglévő feszültségek és az országban általános „etikai válság” enyhítése terén.

Az ideai gazdasági növekedést a makrofolyamatok prognosztizálásával is foglalkozó kutatóintézetek lényegében azonosan ítélik meg. Valamennyien egyetértenek abban, hogy összességében folytatódik a megkezdődött fejlődés és 2001-ben is jelentősen növekszik a magyar nemzetgazdaság teljesítménye. (Lásd az 1. táblázatot.)

## Világ gazdaság és Magyarország

Magyarország számára az EU gazdasági konjunktúrája meghatározó fontosságú. 2000-ben a magyar kivitel 76 százaléka az EU-ba irányult, s az exportnövekedés üteme már évek óta a régióban volt a legmagasabb.

A magyar árfolyamrendszer és a nemzetközi elszámolások nagy része az euróra épül. A hazánkban működő külföldi tőke 65 százaléka az euróövezetből származik. Számunkra az EU-n belül fő piac Németország, ahol a gazdasági növekedés várható üteme alacsonyabb lesz, mint az eurózónáé és valószínűleg nem haladja meg a 2,5 százalékot. *Az NSZK importja mérsékelten nő csak, s az árak és a cserearányok szempontunkból romlóak lesznek.* Exportunkat tekintve előnyös, hogy az euró erősödött, s amennyiben e folyamat fennmarad, folyó fizetési mérlegünket ez javítja. A másik fontos piacunk *Ausztria, melynek gazdasági kilátásai 2001-re kedvezőnek tűntek.* Ez hazánkra nézve pozitív fejlemény.

A hazai *tőkepiacra* kedvezően hathat az olajdollárok okozta likviditásbőség, s befektetői kereslet. Bizonyos előnnyel jár az is, hogy az USA tőkepiacának szívó hatása a befektetések körében csökken.

*Az előrejelzések egybehangzóan az orosz piac stabilizálódását tételezik fel, s 7 százalékos körüli GDP-növekedésre számítanak 2001-ben.* Ez kellő piaci munkával a magyar export számára nagy lehetőségeket kínálhat. A hazai tőkepiacon az orosz befektetők aktivitása erősödik.

A *világ gazdaság konjunktúrájának* mérséklődése 2001-ben a vállalatokat piaci versenyképességük további növelésére kényszeríti, már csak azért is, mert a rendszerváltó szomszédos országokban az exportösztönzésre mind nagyobb hangsúlyt helyeznek, és erősen preferálják a külfölditőke-beáramlást.

A fentieket mérlegelve úgy tűnik, hogy *a világgazdasági folyamatok várhatóan mérsékelhetik a gazdaság és a külkereskedelmi forgalom múlt évi expanzióját,* alapvető irányváltással azonban a szakértők nem számolnak. A mérsékelt világgazdasági fejlődés a hazai exportvezérelt növekedés ütemét csökkentheti, amelynek egy részét a belföldi kereslet (beruházások, lakossági fogyasztás) növekedése részben ellensúlyozhatja. *A magyar gazdaság 2001. évi növekedését nagyrészt az fogja meghatározni, hogy a multinacionális vállalatok hazánkban működő részlegei milyen mértékben tudják bővíteni kivitelüket.*

*A bruttó hazai termék 2000-ben 5,3 százalékkal haladta meg az előző évit.* A kilencvenes években ez volt a legmagasabb éves növekedési ütem. A növekedés mértéke negyedévről negyedévre folyamatosan mérséklődött: az első negyedévben 6,6 százalék, a másodikban 5,8 százalék, a harmadik negyedévben pedig 4,5 százalék volt a változás mértéke az előző év azonos időszakához képest. A negyedik negyedévre az előzetes adatok 4,2 százalékos termelésbővülést jeleznek.

*A növekedés külső feltételei* kedvezőek voltak, a balkáni helyzet fokozatosan konszolidálódik, a politikai és a gazdasági kapcsolatok újraélednek, háborús konfliktusok az emberek és az áruk mozgását nem korlátozzák. A korábbi évek magas beruházási rátája, amelyet a hazai és a külföldi források egyaránt tápláltak, megteremtette a fejlődés feltételét. Az üzembe helyezett korszerű technika alkalmazását piaci korlátok nem befolyásolták, exportorientált gazdaságunk kedvező piaci feltételekkel találkozott.

Nemzetközi összehasonlításban az éves növekedési ütem a fenti körülmények között is magasnak számít. Az OECD előzetes adatai szerint 29 ország közül 9 országban nőtt a gazdasági teljesítmény 5 százalék körüli, illetve ezt meghaladó mértékben.

Hazánk külgazdasági folyamataiban a multinacionális vállalatok vezető szerepe 2000-ben tovább erősödött, a működőtőke-beáramlás értéke 1,5 milliárd dollár lett. A vállalatok nemzetközi versenyképessége javult. 1996–1999 között 6500 vállalat közül 4100 több mint 50 százalékkal növelte exportját, ez megfelel az EU-piac bővülésének az adott időszakban. A külkereskedelemben folytatódott a forgalom dinamikus növekedése. Az éves export volumene 22 százalékkal, az importé 21 százalékkal emelkedett. A dollárban mért adatok ennél kisebb növekedést mutatnak, az export esetében 12 százalékot, az import esetében 15 százalékot.

*A külkereskedelem negatív egyenlege* az 1999. évi 3 milliárd dollárról 4 milliárd dollárra nőtt. A hiány túlnyomó része a cserearányok romlásával magyarázható, kisebb hányada az export növekedési ütemének mérséklődésével.

*A folyó fizetési mérleg éves hiánya* 1,9 milliárd euró volt, lényegében ugyanannyi, mint 1999-ben. Az áruforgalom passzívumát részben az idegenforgalom aktívuma, részben a működő tőke 1,7 milliárd euróra becsült beáramlása finanszírozta. A portfólióbefektetéseknél változás következett be, az 1999. évi 1,1 milliárd eurót kitevő aktívummal szemben a múlt évben 0,7 milliárd eurós passzívum jött létre.

*Az államháztartás hiánya* nem tért el lényegesen az előző évitől, összege 449 milliárd forint volt. A GDP-hez viszonyítva a deficit – a PM előzetes adatai szerint – 3,5 százalékot tett ki. A hiány jelentős része a központi költségvetésben jelent meg.

*A beruházások összege meghaladta a 2800 milliárd forintot, a beruházási volumen 6,5 százalékkal növekedett.* Éves alakulása meglehetősen hektikus volt, a beruházási ütem az első három negyedévben folyamatosan mérséklődött, míg a negyedik negyedévben erőteljes volt az élénkülés. A gépberuházások növekedése meghaladta az építési beruházásokét. A beruházások kisebb-nagyobb eltérésekkel követték a GDP alakulását. A befektetések fő területe a feldolgozóipar és a telekommunikáció volt. A beruházások növekedése a negyedik negyedévig követte a nemzetközi konjunktúra változását, az utolsó negyedév 10 százalékot meghaladó üteme feltehetően a gyorsított ütemben megvalósított infrastrukturális fejlesztések eredménye.

A gazdasági növekedés kedvezően hatott a *foglalkoztatottságra*, amely 2000-ben *egy százalékkal (40 ezer fő) nőtt.* A dinamikus fejlődést igen magas hányadban a termelékenység növekedése biztosította. A foglalkoztatottság mértéke az aktív népességhez viszonyítva nemzetközi összehasonlításban alacsony. *A munkanélküliségi ráta* az előző évi 7,0 százalékról 2000-ben 6,4 százalékra mérséklődött, *alacsonyabb az EU-*

*átlagnál.* A munkanélküliségi ráta – Közép-Magyarország kivételével – valamennyi régióban csökkent. A területi különbségek azonban továbbra is jelentősek. A teljes munkaidőben dolgozók nettó átlagkeresete 11,4 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit. A fogyasztói árak emelkedése alig mérséklődött, a reálkereset így 1,5 százalékkal emelkedett.

Az *infláció csökkenésének* 1996 óta tartó folyamata 2000-ben megtorpant, amelynek külső és belső összetevői egyaránt voltak. Lényeges okok a kőolaj árának meredek emelkedése, az euró folyamatos leértékelődése, és az ezekkel összefüggő cserearányromlás. Belső tényező az élelmiszerárak emelkedése, amelynek feszültségei több éve halmozódtak.

A *fogyasztói árak* 2000. évi 9,8 százalékos emelkedése lényegében megegyezett az előző évvel. Az *élelmiszerek árai* 9,2 százalékkal növekedtek 2000-ben, szemben az előző évi 2,9 százalékkal. A többi árucsoportban az 1999. évihez hasonló vagy annál kisebb volt az áremelkedés.

Az *ipari termelői árak* az elmúlt évben 11,7 százalékkal, a belföldi értékesítési árak 14,5 százalékkal haladták meg az egy évvel korábbit. Mindkét ütem több mint kétszerese az 1999-ben mértnek. A vegyipari termékek árai emelkedtek a legerőteljesebben, 36,7 százalékkal. A mezőgazdasági termékek termelői árai 2000-ben 22,5 százalékkal emelkedtek, szemben az előző évi 2,6 százalékkal.

Az *importforintárak* a múlt évben 12,9 százalékkal, az exportárak 9,9 százalékkal növekedtek, a cserearányok 2,7 százalékkal romlottak.

A nemzetközi konjunktúra 2001. évi lanygulása tényként kezelhető, az USA gazdaságának lassuló fejlődése a világgazdaság egészére kihat. A nemzetközi konjunktúra említett várható lanygulása a magyar gazdaság számára kedvezőtlen, csökkenti az export bővítésének lehetőségeit, élezi a piaci versenyt, nehezebb feltételeket teremt a külföldi tőkeberuházások elnyerésére. E tendenciák az exportorientált hazai gazdaság fejlődését lassítják. Az év elején elfogadott és meghirdetett gazdaságfejlesztő programok a kedvezőtlen külgazdasági hatásokat mérsékelhetik, teljesen ellensúlyozni azonban a gazdaság nyitottsága következtében nem tudják. Mindezt mérlegelve a bruttó nemzeti termék 2001. évi növekedését 4,5–5,0 százalék közötti sávban valószínűsítjük.

Az ECOSTAT modellszámításai szerint is a gazdaság dinamikája 2001-ben valamelyest lassulni fog, a GDP növekedése a számítások szerint 4,5 százalék körüli lesz, ami az egyéb szakértői becslések alsó határa. A belföldi felhasználás a GDP-nél gyorsabban nőhet, a belföldi kereslet várható élénkülése a külgazdasági egyensúly romlása mellett valósul meg. A felhalmozás növekedésében jelentős szerepet játszhatnak az állami beruházásösztönző intézkedések, a kormányzat növekvő szerepvállalása az infrastrukturális beruházásokban.

A modellszámítások szerint mind az export, mint az import növekedési üteme visszaesik, a fizetési mérleg jelentősen romolhat, hiánya meghaladhatja a 2,3 milliárd eurót. Az infláció mértéke a meghirdetettnél nagyobb lesz, a termelői árak 2000. évi két számjegyű értéke 8,8 százalékra mérséklődik. A bruttó reálkeresetek lényegesen jobban nőnek, mint a bázisévben. A munkanélküliségi ráta szerény mértékben mérséklődhet. Az államháztartás GDP-re vetített hiánya az előző évihez hasonlóan 3,5 százalék körül alakulhat.

Az ECOSTAT számításainak főbb eredményei a hagyományosan értékhatárokkal megadott előrejelzésektől eltérően, konkrét értékeket tartalmaznak. Ezek, mint a későbbiekből kitűnik, általában az intézeti „hivatalosnak” tekintett előrejelzéseink értékhatárai közé esnek (vagy valamelyik szélső értéket veszik fel). (Lásd a 2. táblázatot.)

**ECOSTAT-becslés a főbb makroökonómiai változókról**  
(Változatlan áras növekedési index, előző év azonos időszaka = 100)

Megnevezés	1998	1999	2000*	2001.**				2001.**
				I.	II.	III.	IV.	
	negyedév							
Bruttó hazai termék (GDP), százalékban	4,9	4,4	5,3	4,3	4,8	4,3	4,5	4,5
Végső fogyasztás, százalékban	4,1	4,3	3,3	4,7	4,3	4,5	5,0	4,7
Lakossági fogyasztás, százalékban	4,9	4,6	3,7	4,9	4,5	4,7	5,3	4,9
Közösségi fogyasztás, százalékban	-0,3	2,2	2,0	4,1	3,3	4,0	3,7	3,8
Állóeszköz-felhalmozás, százalékban	13,3	6,6	6,5	10,9	9,4	12,4	4,1	8,3
Bruttó felhalmozás, százalékban	17,1	4,3	7,5	9,4	8,2	6,2	8,4	8,0
Belföldi felhasználás, százalékban	7,8	4,3	4,6	5,8	5,7	5,2	6,4	5,8
Export, százalékban	16,7	13,2	22,0	13,2	8,3	16,8	15,7	13,6
Import, százalékban	22,8	12,5	21,0	15,4	9,7	18,0	18,1	15,4
Infláció, százalékban	14,2	10,0	9,8	9,8	8,6	8,5	7,6	8,5
Termelői ár változása, százalékban	11,5	4,1	11,6	10,0	9,0	8,4	8,0	8,8
Devizaárfolyam (Ft/EU)	240,9	252,8	260,1	265,6	267,2	268,0	268,8	267,4
Folyó fizetési mérleg egyenlege (millió euró)	-2020,3	-1970,1	-1911,3	..	..	..	..	-2309,8
Költségvetési hiány	-370,2	-331,6	-369,4	-211,1	-102,5	-44,4	-53,9	-413,9
Költségvetési hiány a GDP százalékában	-3,7%	-2,9	-2,9	-5,7	-2,9	-1,0	-1,2	-2,6
Államháztartás egyenlege privatizációs bevételek nélkül	-520,9	-423,5	-455,9	-258,1	-138,9	-79,9	-78,9	-555,8
Államháztartás egyenlege privatizációs bevételek nélkül a GDP százalékában	-5,2	-3,7	-3,5	-6,2	-1,9	-1,6	-4,7	-3,5

Megjegyzés: \* előzetes adat, \*\* az ECOSTAT becslése.

Forrás: KSH, ECOSTAT.

## A GKI Gazdaságkutató Rt. elemzése

A 2000–2001. évi gazdasági folyamatokról\*

### A 2000. évi folyamatok

A magyar gazdaság hatodik éve lényegében fenntartható növekedési 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 EU- és főleg 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. Tavaly az EU-ban 3,4 százalékos, Magyarországon 5,2 százalékos, vagyis az 1999. évi 2,2, illetve 4,5 százalék után egyaránt gyorsuló GDP-növekedés következett be.

Túl vagyunk a konjunktúra csúcspontján, hiszen 2000. első felében a GDP 6 százalékkal, a második félévben viszont csak mintegy 4,4 százalékkal emelkedett. A magyar gazdaság e tekintetben is követte az európai konjunktúra vonalát, annál mintegy 2 százalékponttal magasabb ütemet folyamatosan fenntartva.

A gazdasági fejlődés igen differenciáltan érintette az egyes ágazatokat és vállalatokat. Különösen az ipar és a távközlés teljesítménye emelkedett igen gyorsan (az előbbi mintegy 18 százalékkal, az utóbbi is két számjegyű ütemben). Az építőipar termelése kb. 6 százalékkal bővült, míg a szállítás tevékenysége gyakorlatilag stagnált, a mezőgazdaságé visszaesett. A foglalkoztatás 1 százalékkal emelkedett, a munkanélküliségi ráta 6,5 százalék alá süllyedt.

*A hazai infláció 2000-ben beragadt a 10 százalék körüli sávba.* Az év közepétől kezdve az inflációs ráta gyakorlatilag folyamatosan emelkedett. *Ez három tényezővel magyarázható.* Egyrészt a világpiaci energiaárak jelentősen emelkedtek, s ez önmagában kb. 1 százalékponttal növelte a hazai árszínvonalat. Ez annak ellenére következett be, hogy a világpiaci energiaár-emelkedés jelentős részét (például: gáz, villamos energia, szállítás) a kormányzati intézkedések belföldön mesterségesen lefogták. Másrészt a dollár árfolyamának erősödése az euróhoz képest szintén inflációs nyomást okozott. Végül az élelmiszerárak többévi rendkívül nyomott színvonal után jelentősen emelkedtek. Az éves átlagos árszínvonal 9,8 százalékkal, a decemberi 10,1 százalékkal haladta meg az előző évit. A feldolgozóipar belföldi értékesítési árai rendkívül gyors ütemben

\* A cikket a GKI Gazdaságkutató Rt. egész kollektívája által 2000. márciusában és májusában készített elemzés és előrejelzés alapján összeállította *Karsai Gábor*, a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója.

(16 százalékkal) emelkedtek, ez főleg a vegyiparban következett be. Az 1999–2000-es időszakot együtt értékelve, a termelői és a fogyasztói ár-alakulás nem tér el egymástól.

*A gazdasági folyamatokban rejtett költségvetési kiigazítás és adóteher-növekedés érvényesült.* A tervezett 6-7 százalékosnál lényegesen magasabb infláció és bérnövekedés, valamint a változatlan személyijövedelemadó-tábla nagymértékben megnövelte az adóbevételeket. Néhány területen ugyan (részben automatikusan, részben kormányzati döntésekkel) számottevő túlköltekezésre került sor, de *az államháztartás egyensúlyi pozíciója így is lényegesen javult az előző évhez képest.* Az év végén letéti számlára helyezett és ezzel elköltöztnek nyilvánított összegekkel (kb. 100 milliárd forinttal) együtt formálisan ugyan a GDP 3,4 százalékát kitevő deficit jött létre, de ha a hiányt e – nyilván csak a 2001-es vásárlóerőt növelő – kiadások nélkül és az ÁPV Rt.-t is figyelembe véve (vagyis az EU-módszertant közelítve) számítjuk, a deficit a GDP mintegy 3,2 százaléka volt. Ez komoly javulás az előző évi (hasonló módon számított) kb. 5 százalékos hiányhoz képest, ami egyébként *a konjunktúra csúcsán részben természetes.*

A fiskális kiigazítás, továbbá a reálkeresetek csak 2 százalékos, a reálnyugdíjak 1 százalékos emelkedése módot adott az amúgy is beszűkült mozgásterű monetáris politika lazítására. A kamatok az év nagy részében csökkentek, a reálkamatok 0–1,5 százalék közé, indokolatlanul mélyre estek. A várakozások romlásakor (és a deflációs folyamat megtorpanása, a maginfláció erőteljes emelkedése nyomán) az MNB megpróbálta ugyan megtámasztani a kamatszintet, de ez csak átmenetileg sikerült. A nominális kamat túl alacsony a hazai megtakarítások szempontjából, de az eddigi (és a várt) felértékelődést figyelembe véve túl magas a külföldi spekulánsok számára. Az árfolyam-politika – túl optimista inflációs előrejelzésekre épített, túl gyors (és helyesen előre bejelentett, de ezért később már módosíthatatlan) leértékelési ütemcsökkentésekkel – erőteljesen, a számítási módszertől függően 3–7 százalékkal felértékelte a forintot az euróval szemben, de ez az exportban (a nagyon kedvező külső konjunktúra miatt) nem okozott számottevő nehézséget.

A tőkepiacon igen kedvezőtlen folyamatok zajlottak le: mind a forgalom, mind az árfolyamok jelentősen estek. Ez részben következménye a nemzetközi tőzsdék (főleg a technológiai részvények árfolyama) visszaesésének, de mértékét tekintve annál jóval erőteljesebbnek bizonyult. A hazai tőzsdéi cégek teljesítménye romlott, s ez jelentős hányadban számukra kedvezőtlen, a piaci viszonyokat indokolatlanul torzító kormányzati beavatkozások következménye volt (energiaszektor, gyógyszeripar).

*A külkereskedelmi egyensúly számottevően romlott,* a deficit az 1999. évi 2,7 milliárd euróról 4,3 milliárdra növekedett. Ez főleg az energiahordozókban és a gyengülő euró miatt elszenvedett, a külkereskedelem egészére vetítve 2,7 százalékos, kb. 0,8 milliárd eurós cserearányromlás következménye volt. Volumenét tekintve a kivitel és a behozatal egyaránt rendkívül dinamikus ütemben, több mint 20 százalékkal bővült. Az idegenforgalom aktívuma számottevően nőtt, a profitkivitel csak megközelítette az előző évit. *A folyó fizetési mérleg hiánya rendkívül kedvezően alakult, 1,6 milliárd eurót tett ki.*

A beáramló *működő tőke* 1,5 milliárd euró volt (valamivel kevesebb az 1999. évi-nél), a tőkeexport viszont már 0,6 milliárd eurót tett ki, így a nettó FDI jelentősen csökkent, s a folyó fizetési mérleg hiányának csak alig több mint felét finanszírozta. *A portfóliótőke* az előző évi 1,1 milliárd eurós nettó beáramlással szemben 0,7 milliárd euróval csökkent. Így a *külföldiek* erőteljesen emelkedő *állampapír-vásárlása* fedezte a folyó mérleghiány további részét. A devizában fennálló *bruttó adósság* 26,9 milliárd euróra, kb. 2,5 milliárd euróval nőtt, a *nettó adósság* (tulajdonosi hitelek nélkül) 6,9-ről 6,3 milliárd euróra csökkent. A kormányzatnak és az MNB-nek már nincs közvetlen nettó devizaadóssága, csak a magánszektornak.

Végül is az összességében kedvező tavalyi gazdasági folyamatokon belül figyelemre méltó, hogy *a második félévben* (esetenként főleg az utolsó negyedévben) *több terü-*

leten romlás mutatkozott: egyszerre lassult a növekedés, gyorsult a keresetnövekedés, emelkedett az infláció, romlott a külkereskedelmi mérleg, a tőzsdéről jelentős összegű külföldi tőkét vontak ki.

E negatívumokban már szerepe volt annak is, hogy a választásokhoz közeledve a gazdaságpolitika 2001-re átrendezte prioritásait. Nagyobb hangsúlyt kapott a társadalmi elégedettség fokozása és kisebbet a makrogazdasági stabilitás.

## 2001. évi várakozások, világgazdasági feltételek

A GKI Gazdaságkutató Rt. 2001. tavaszi részletes vállalkozói felmérése szerint a vállalkozások mértéktartó derülátással tekintenek idei perspektívákra. Azzal számolnak, hogy piaci lehetőségeik az exportban a korábbinál lassabban, belföldön azonban gyorsabban bővülnek. Saját vállalkozásuk és a magyar gazdaság egészének kilátásait kevésbé kedvezőnek ítélik, mint tették azt 2000 tavaszán és őszén. A konjunktúra csúcspontján való átlendülést tehát a válaszadók is világosan érzékelik.

A felmérés résztvevői 2001-ben átlagosan az értékesítés volumenének 4-5 százalékos bővülésére számítanak. A már évek óta leggyorsabban növekedő szektorok cégei, azaz az ipari és az építőipari termelők továbbra is derülátóak, de a GKI Rt. szerint e két cégcsoport képviselői némileg alábecsülték valós piaci lehetőségeiket. A mezőgazdasági termelők értékesítési várakozásai némileg kedvezőbbek, mint a múlt év őszén. A korábbi évekhez hasonlóan a külföldi többségi tulajdonban lévő cégek a legderülátóbbak.

A jövedelmezőség, a likviditási helyzet és az üzletmenet alakulására vonatkozó várakozások az exportorientáció növekedésével párhuzamosan javulnak. A támadó, a piaci részesedés növelésére törekvő cégek teszik ki a hazai piacra termelők egyharmadát, az exportban (is) érdekelt vállalkozások több mint a felét. Az import alakulását illető vállalati prognózisok is szorosan kapcsolódnak az exportban való érdekeltséghez.

A meghatározó kapacitások kihasználtsága a jelen felmérés alapján átlagosan 80 százalék, ami két százalékponttal magasabb, mint egy évvel ezelőtt. Az Európai Unióban mért átlagos kapacitáskihasználtság 2000 decemberében 84 százalék volt. Az átlagosnál magasabb kihasználtságról számoltak be itthon a szolgáltató (91 százalék) és az ipari (83 százalék) cégek. A várható kereslethez képest felesleges kapacitások létét jelezte a válaszadó cégek 37 százaléka, az elégtelen kapacitásokról beszámoló cégek aránya pedig 9 százalék. Ezek az értékek némileg kedvezőbbek a tavaly tavaszi felmérés során regisztráltaknál. E téren a külföldi, az ipari és az építőipari cégek emelhetők ki, ezen vállalkozások 13, 12 és 11 százaléka szerint a kereslethez képest elégtelenek a rendelkezésre álló kapacitások.

A válaszadó cégek erőteljes beruházási terveket fogalmaztak meg, 2001-ben 13 százalék körüli beruházásivolumen-növekedésre számítanak. Az átlagosnál jóval erőteljesebb átlagos beruházási törekvéseket fogalmaztak meg az ipar (16 százalék), illetve a kereskedelem (17 százalék) területén tevékenykedő vállalkozások. A másik végletet – miként hosszabb ideje mindig – a mezőgazdaság jelenti, ahol átlagosan 1 százalékos csökkenésre számítanak a válaszadók.

A saját vállalkozás esetében a központi körzet cégei a leginkább derülátóak. Az értékesítési volumen várható növekedése tekintetében a nyugat-dunántúli és az alföldi régió emelhető ki. A beruházási tervek alapján az észak-magyarországi és az észak-alföldi területeken valószínű az átlagosnál gyorsabb fejlődés. A kapott válaszokból a magyar gazdaság területi differenciáltságának további erősödésére nem lehet következtetni.

A magyar gazdaság fejlődése szempontjából a világgazdasági környezet várható változásainak egy része kedvező, más része kedvezőtlen, eredőjükben azonban a hazai fejlődés

külső feltételei nem romlanak. Az USA ideai gazdasági növekedése 1,5–2 százalék között lesz, az EU átlaga 2,7 százalék körül várható. Az euró enyhén erősödni fog a dollárhoz képest. A világgazdasági olajárak átlagosan 25–27 dollár között fognak alakulni.

Természetesen a világgazdasági folyamatok ideai alakulásában továbbra is vannak *kockázatok*. Kérdéses az amerikai fogyasztáslassulás mértéke, s ehhez kapcsolódóan az importkereslet csökkenése. Ezzel is összefüggésben bizonytalan a tőkepiacok alakulása. Az állat-egészségügyi helyzet zavarokat okoz az európai gazdasági viszonyokban. Kérdéses az ECB magatartása a kamatok csökkentésével kapcsolatban. A legutóbbi információk a német konjunktúráról nagyon kedvezőtlenek.

### **Előrejelzés a magyar gazdaság 2001. évi fejlődésére**

A magyar gazdaságban 2001 elején egyfelől folytatódik a gazdaság dinamikus, de enyhén lassuló növekedése, erőteljesen élénkül a lakosság fogyasztása és a beruházás, másfelől viszont az infláció továbbra is beragadt a 10 százalék feletti sávba, kedvezőtlenül alacsony a hazai pénzmegetkarítás és a tartós külföldi nettó tőkebeáramlás. *A gazdasági folyamatok egyaránt tükrözik a korábbi gyors gazdasági fejlődés folytatódását és a tavaly ősszel végrehajtott gazdaságpolitikai hangsúlyváltás első következményeit is.*

Az inflációs folyamatok az elmúlt hónapokban oly mértékben rosszabbodtak, hogy a GKI Rt. májusban ismét (ebben az évben másodszor) megemelte az éves átlagos inflációra vonatkozó prognózisát. Arra számít, hogy 2001-ben a fogyasztóiár-színvonal 9,3 százalékkal fogja meghaladni az előző évit. (Tavaly októberben 8,5 százalékos éves átlagos inflációt jelzett előre 2001-re, ezt idén márciusban 9 százalékra növelte. Május elején újabb 0,5 százalékpontos emelést tervezett, de a sávszélesítés nyomán csak 0,3 százalékponttal növelte a prognózist.)

A GKI Rt. már márciusi előrejelzésében jelezte, hogy egy éven belül a csúszó leértékelés megszüntetésére és új árfolyamrendszer bevezetésére számít. Ez a vártnál is valamivel hamarabb, ügyes időzítéssel be is következett. A forintárfolyam ingadozási sávjának +/-15 százalékra való kiterjesztésével a havi 0,2 százalékos leértékelés gyakorlatilag értelmetlenné vált, bármikor megszüntethető. A mostani sávszélesítés az átmeneti bizonytalansági következményeket (a spekulációknak való kitettséget) előrehozta egy politikailag viszonylag kevésbé érzékeny időszakra, míg formailag a forintnak az euróhoz való fix hozzákötését (mint vívmányt) várhatóan az év végén vagy a jövő év elején deklarálják.

Akár van az MNB-nek egy szűkebb beavatkozási pontja (sávja), akár nincs, nyilván törekedni fog a szélsőséges ingadozások elkerülésére. A várható új befektetéseket és a piac viszonylag mérsékelt likviditását is figyelembe véve valószínű, hogy az első hetekben a forint fokozatos felértékelődése folytatódik, de a sávközéptől számított 6-8 százalékos erősödésnél megindulnak az árfolyamnyereség-realizálási folyamatok (részben a már korábban vásárolt állampapírok eladásával, részben az új, spekulációs befektetések likvidálásával). Ez ekkor gyengíti a forintot. A nemzetközi tapasztalatok szerint – nyugodt politikai és gazdasági környezetet feltételezve – ez az esetleg jelentős ingadozás néhány hónap alatt valószínűleg lecsillapodik, s az árfolyam beáll egy normális sávba. Az MNB teszteli a piacot, és a piac teszteli az MNB-t. A GKI Rt. szerint e folyamatot segíti, hogy a magyar pénzpiac nem teljesen liberalizált, s az elkövetkező időszakban a magyar makrogazdasági adatok vegyesek, hol kedvezőek, hol kedvezőtlenek lesznek.

Az év végén az árfolyam az erős oldalon kb. 5 százalékra lesz a sávközéptől. Az árfolyam spekulációnak való kitettsége azonban megnőtt, s ez átmeneti fel- és leértékelődést egyaránt jelenthet. Az új árfolyamrendszer kisebb-nagyobb mértékben és különbö-



ző előjellel, de hatással van a gazdasági folyamatokra. A sávszélesítés (a várható felértékelődés) önmagában antiinflációs hatású. Ez a hatás azonban eleve csak több hónapos késés után jelenik meg. Ráadásul akkor, amikor a fiskális politika expanzív, a monetáris politika egyéb elemeiben lazító és a külső egyensúly romlik, ez az antiinflációs hatás nem lehet túl erős. Számos más tényező is az infláció gyorsulása irányába hat. Ezért az első félév átlagos árszínvonal-növekedése még meg fogja haladni a 10 százalékot. A nyári hónapokban csökkenni kezd az árindex. Az év végén a 2000 decemberéhez mért árnövekedés 8 százalék körül lesz.

A magas infláció szerteágazó hatásokkal jár. Egyrészt ezáltal valamelyest fékeződik a gyorsan növekvő jövedelmek reálértékének növekedése. A GKI Rt. arra számít, hogy idén a bruttó keresetnövekedés kb. 15 százalékos lesz. A visszamenőleges korrekció (esetleg korrekciók) nyomán gyorsan növekvő nyugdíjakkal és más szociális juttatásokkal együtt a lakosság jövedelmének reálértéke – rétegenként differenciáltan – kb. 4 százalékkal emelkedik. A pénzmegtakarítás szempontjából nagyon kedvezőtlen környezet miatt a pénzmegtakarítási ráta tovább mérséklődik. Így a fogyasztás kb. 5 százalékkal bővül. Különösen gyorsan emelkedik a viszonylag olcsóbbá váló import tartós fogyasztási és ruházati cikkek iránti kereslet.

A belföldi kereslet másik fontos eleme, a beruházás is dinamikusan, kb. 11 százalékkal emelkedik. A lakosság, az államháztartás és az üzleti szféra egyaránt erőteljesen növeli befektetéseit.

Az export növekedése igen gyors marad, de a világpiacon és főleg az európai konjunktúra mérséklődése nyomán a tavalyihoz képest lassul. A forint reálértékben várhatóan legalább 6-7 százalékkal felértékelődik (de ennek mértéke esetleg elérheti a 10 százalékot is), ami nyilván nehezíti a hazai cégek kivitelét. Ez a hatás azonban főleg jövőre fog érvényesülni. A kivitel volumene idén várhatóan 13 százalékkal haladja meg a tavalyit. A gyorsan növekvő hazai kereslet és az olcsóbbodás miatt a behozatal ennél dinamikusabban, kb. 15 százalékkal bővül. A cserearány kissé javul. Így a külkereskedelmi áruforgalom hiánya 5-5,5 milliárd euró között lesz. Más folyó tételek javulása ezt nem tudja ellensúlyozni, így a folyó fizetési mérleg hiánya 2,7 milliárd euró körül várható. Az adósságot nem képező tételek nettó beáramlása tovább mérséklődik, a folyó mérleg deficitjének felét sem éri el, a spekulációs tőkebeáramlás az év végére valószínűleg megszűnik, így az ország nettó külföldi adóssága nő.

A gazdasági fejlődés üteme kissé lassul. A GDP – a cserearányok enyhe javulását is tekintetbe véve – kb. 5 százalékkal emelkedik. Az ipari termelés növekedése 12 százalék körülire lassul, az építőipari termelés kb. 10 százalékra gyorsul. Dinamikus fejlődés lesz a távközlésben és az üzleti szolgáltatásokban, szerény a mezőgazdaságban és a szállításban.

A fiskális lazítás a gazdaságpolitika legkényesebb pontja. Az államháztartás egyensúlyi helyzete valós (az EU-módszertant közelítő) mutatók alapján jelentősen romlik. A kormányzat a magasabb infláció miatti adóbevételi többletet lényegében már „elérte” (az ÁPV Rt. többletkiadásaira, nyugdíj- és gyógyszerkiadásokra, kamatokra). A hivatalosan kimutatott (a hazai gyakorlat szerinti) deficit a GDP 3,4 százaléka körüli lesz, de a hiány a tavalyra könyvelt tételekkel, az ÁPV Rt. kiadásaival és az autópálya-építés teljes ráfordításával együtt el fogja érni a GDP 5 százalékát. A leggyorsabban az állami működés kiadásai és a gazdaság támogatása nő, ami kedvezőtlen. Ekkora deficit tartósan nem tartható fenn.

A pénz- és tőkepiacok kedvezőtlen helyzete fennmarad. Jegybanki kamatemelésre továbbra sem számítunk (pedig célszerű lenne). Az azonban lehetséges, hogy az MNB nem fogja követni az ECB kamatcsökkentő lépését(eit). Trendjét tekintve a nominális kamatok csökkenni, a reálkamatok nagyon lassan emelkedni fognak. A tőzsdéi forgalom alacsony marad, az árfolyamok csak egyedi felvásárlási esetekben emelkednek, a BUX-index az év végén sem lesz 8000 felett.

A gazdaság gyors, de nem kiegyensúlyozott pályán mozog. A gazdaságpolitika egyes elemei nem illeszkednek egymáshoz, repedezik az egyensúly:

- egyszerre expanzív a fiskális és lazító a monetáris politika;
- egyszerre van inflációnövekedés és kamatcsökkenés, ami tovább rombolja a pénzmegtakarításokat;
- egyszerre romlik a nemzetközi konjunktúra és értékelődik fel reálértelemben, ráadásul jelentősen a forint, ami rontja a folyó fizetések mérlegét;
- egyszerre lassul a külföldi tőke beáramlása és gyorsul a kiáramlás, ami a fizetési mérleg várható alakulása mellett a külföldi adósság növekedéséhez vezet.

A *korrekciókra* részben a 2002-es szigorító költségvetés végrehajtásával, részben pedig a 2002-es általános választások után fog sor kerülni. A *gazdaság ezt kibírja*, mert:

- a viszonylag gyors növekedés forrásbővülést is jelent,
- a kilencvenes évek első feléhez viszonyítva lényegesen kisebb a külső adósság és az állam (egyébként ismét kedvezőtlen módon bővülő) gazdasági szerepe,
- működnek az automatikus stabilizátorok (például az adóbevételek inflációs növekedése), amelyek a romlás egy részét ellensúlyozzák.

### A GKI Rt. prognózisa 2001-re

	2000.	2001. prognózis			
	Tény	Októberben	Decemberben	Márciusban	Májusban
		(Volumenindex, előző év = 100)			
GDP-termelés	105,2	105	105	105	<b>105</b>
Ebből:					
Ipar	109,2	110	110	110	<b>110</b>
Építőipar	105,0	108	108	108	<b>108</b>
Mezőgazdaság, vad- és erdőgazdaság	96,5	101	101	101	<b>101</b>
Szállítás és távközlés	104,5	105	105	105	<b>105</b>
Egyéb szolgáltatás	102,7	102,5	102,5	102,5	<b>102,5</b>
GDP belföldi felhasználása	105,2	106	106	105,8	<b>106</b>
Ebből:					
Egyéni fogyasztás	103,3	105	105	105	<b>105</b>
Állóeszköz-felhalmozás (beruházás)	106,6	111	111	111	<b>111</b>
Külkereskedelmi áruforgalom					
Export	121,8	113	113	113	<b>113</b>
Import	121,1	115	115	114	<b>115</b>
Fogyasztóiár-index (előző év = 100)	109,8	108,5	108,5	109,0	<b>109,3</b>
Külkereskedelmi mérleg egyenlege (milliárd euró)	-4,3	-4	-4	-5,3	<b>-5,3</b>
Folyó fizetési mérleg egyenlege (milliárd euró)	-1,6	-2,5	-2,5	-2,7	<b>-2,7</b>
Munkanélküliségi ráta (a gazdaságilag aktívak százalékában)	6,4	5,9	5,9	5,9	<b>5,9</b>
Államháztartás konszolidált deficitje a GDP százalékában	3,4	4	4	3,4 (5*)	<b>3,4 (5*)</b>

\* 2000-re elkönyvelt tételekkel, az autópálya-építés teljes ráfordításával és az ÁPV Rt. kiadásaival együtt.

## A KOPINT-DATORG Rt. elemzése

**Makrogazdasági folyamatok 2000-ben, kilátások 2001 végéig\***

### **Az általános nemzetközi gazdasági környezet**

A világgazdaság kilátásai 2001-ben kedvezőtlenebbek a 2000. évi kiemelkedő teljesítményhez képest. Az OECD-országok átlagos gazdasági növekedése a tavalyi 4 százalékos körüli ütemről mintegy 2,3 százalékra csökkenhet. Az irányzat megváltozása a múlt év közepétől–második felétől észlelhető és folytatódik ez év első hónapjaiban. A fejlett országok mindhárom régiójában – Észak-Amerikában, illetve az Egyesült Államokban, Nyugat-Európában, Japánban – egyaránt lassul a GDP növekedése.

A világgazdasági teljesítmény tavalyi élénkülését a nemzetközi kereskedelem gyors ütemű bővülése kísérte. 2000-ben a világkereskedelem volumenbővülése évtizedes rekordot döntött, több mint 11 százalékot tett ki. Az erőteljes gyorsulás minden ország-csoportra és régióra kiterjedt, a világkereskedelem kiegyenlítettebbé vált. Az egyes országok cserearányai és külkereskedelmi mérlegük pozíciói eközben jelentős mértékben átrendeződtek, elsősorban az energiahordozók exportőrei javára és az importálók rovására.

Idén a világgazdasági lassulás miatt a dinamika mérséklődése várható. *Az importkereslet növekedése számottevően mérséklődhet valamennyi fejlett országban.* A nemzetközi kereskedelem 6-7 százalékos körüli volumenbővülésére számíthatunk, míg a dollárban mért árak tavalyinál erőteljesebb, 3 százalékos körüli emelkedését várjuk.

Az *olajpiac* – amely 2000-ben a világgazdasági bizonytalanságok és váratlan átrendeződések egyik fő forrása volt – *továbbra is erős változékonyságot mutat.* A tavalyi év végén alig egy hónap alatt mintegy 40 százalékkal esett a kőolaj világgazdasági ára, ám az árcsökkenés nem bizonyult tartósnak. Az árzuhanás, bár kétségkívül várható volt, éppen rendkívüli gyorsasága okán éppúgy nem tűnt hosszú távon tarthatónak, mint ahogyan azt korábban a tartósan magas olajárakról gondolták a piaci szereplők.

A tavalyi szerény mértékű (0,9 százalékos) bővülés után idén mintegy 2 százalékkal nőhet a kőolaj világgazdasági kereslete. Ez az előzetes becslések negatív korrekcióját tükrözi. A kínálati oldalon nagy a bizonytalanság. Míg az OPEC-en kívüli termelők várhatóan a kereslethez hasonló arányban bővítik a termelést, a kartell reakcióját nehéz megjósolni. Összességében úgy véljük, hogy 2001-ben nem lesz kereslethiány az olajpiacon, de a határidős piacokat jellemző bizonytalanság fennmarad. Ez utóbbi tényező a változékonyság olajár és a tartósan fennálló határidős diszkontjelenség valószínűségét erősíti. Az év egészére a tavalyinál alacsonyabb, 25 dollár körüli átlagárát várunk.

\* A KOPINT-DATORG Rt. 2001/1. számú Konjunktúrajelentése alapján összeállította és szerkesztette Bartha Attila, a KOPINT-DATORG Rt. munkatársa.

A nemzetközi devizapiacok fő kérdése továbbra is a dollár/euró keresztárfolyam alakulása. Az egységes európai valuta árfolyama tavaly október közepén érte el eddigi mélypontját. Ezt követően, főként az amerikai gazdaság látványos gyöngülése és a rejtett feszültségek manifesztálódása nyomán a dollár/euró keresztárfolyama új irányzatot vett. Az euró árfolyama 83 centről 2001 elejére 95 centig emelkedett, majd 92-93 cent körül látszott megállapodni. Az amerikai gazdaság rövid távú kilátásainak romlása azonban beárnyékolja az európai kilátásokat is, az euró árfolyama újra gyengült, és több ízben is 90 cent alá került. Valószínű, hogy az európai valuta árfolyama az idén nem emelkedik tartósan az év elején már átmenetileg meghódított 95 centes határ fölé, és az éves átlagárfolyam aligha éri el a tavalyi 93 centet.

### A világgazdaság fejlődésének néhány fontosabb indikátora (Volumennövekedés az előző évhez képest, százalékban)

	1999	2000	2001*
<b>GDP</b>			
OECD-országok összesen	3,1	4,1	2,3
Egyesült Államok	4,2	5,0	1,8
Japán	0,8	1,7	1,0
Európai Unió	2,5	3,4	2,7
Németország	1,6	3,1	2,0
<i>Magyarország</i>	<i>4,4</i>	<i>5,2</i>	<i>4,8</i>
<b>Világkereskedelem összesen</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>6-7</b>
Egyesült Államok, import	12	14	3
Európai Unió, import	6	10,5	7-7,5
<b>Olajárak, éves átlag (dollár/hordó)</b>	<b>18</b>	<b>28,5</b>	<b>25</b>
<b>Az euró dollárárfolyama év végén</b>	<b>1,005</b>	<b>0,939</b>	

\* Prognózis.

Forrás: KOPINT-DATORG Rt.

### A világgazdaság fő régióinak helyzete és kilátásai

Az amerikai gazdaság 1991 végétől tartó, a kilencvenes évtized második felében még gyorsuló gazdasági növekedése a múlt év utolsó negyedében megtorpant, az 5 százalék feletti növekedési ütem az utolsó negyedévben hirtelen (bár nem váratlanul) 1,1 százalékra esett vissza. A gazdasági növekedés lassulását elsősorban az információtechnológiai (IT) ágazatokban és szolgáltatásokban bekövetkezett szerkezeti változás okozza, vagyis az, hogy az utóbbi években szédületes ütemben fejlődött „új gazdaság” bizonyos része rossz hatékonyságúnak bizonyult, s ezekben a szektorokban jelentős kapacitásfölösleg alakult ki. Erre a változásra a piac érintett szereplői a kiadások (beruházások) visszafogásával, tevékenységek és munkahelyek megszüntetésével reagáltak. Az érintett (és nem érintett) vállalatok részvényárfolyama zuhant, a profitok és az üzleti beruházások csökkentek, másutt stagnálnak. Minthogy a lakosság vagyonának jelentős hányada tőzsdei részvényekben fekszik, az árfolyamok csökkenése nyomán nagymértékben csökkent a személyi fogyasztásnak (a GDP legfontosabb keresleti elemének) a növekedési üteme.

Az amerikai lassulás ráadásul a korábbról is jól ismert makrogazdasági feszültségek (tőzsdei buborék, a lakosság és a vállalatok eladósodása, rekordszintű folyó fizetési-

mérleg-hiány) közepette következett be. A recessziót a gazdaságpolitika további kamatcsökkentéssel, illetve – hosszabb távon – Bush elnök grandiózus adócsökkentési programjával kívánja elkerülni. Továbbra is megvan az esély arra, hogy az amerikai gazdaság – a világ legerősebb, legtermelékenyebb, ma egyedülálló fiskális és monetáris politikai manőverezési lehetőséggel bíró gazdasága – elkerülje a tartós recessziót.

*Az Európai Unióban is kedvezőtlenebbé váltak a kilátások* azóta, hogy lefékeződött az amerikai konjunktúra. Az ottani kereslet visszaesése ugyanis – ha nem is elsősorban a hagyományos csatornákon keresztül – az európai fejlődésre is rányomja a bélyegét. Az eurótérségnek az USA-ba irányuló áru- és szolgáltatásexportja ugyanis az összesített GDP-jének alig néhány százaléka. Az európai gazdaságot, illetve az európai vállalatokat sokkal inkább az utóbbi években rendkívül dinamikus növekvő amerikai működőtőke-befektetések teszik érzékeny/sérülékennyé a tengerentúli konjunkturális változásokkal szemben. Európai cégek 2000-ben közel 800 amerikai vállalatot vásároltak fel több mint 260 milliárd dollár értékben. Az amerikai érdekeltségű német vállalatok tengerentúli értékesítési forgalma például a közelmúltban már többszöröse – 1999-ben ötszöröse – volt az Egyesült Államokba irányuló teljes német kivitelnek.

Másfelől az amerikai lassulás és importkereslet-mérséklődés áttételeken keresztül bizonyos kedvező hatásokat is gyakorol az európai gazdaságok növekedési feltételeire. Ha az euró árfolyama valamelyest felértékelődik, az lefékezheti az import drágulását, enyhítheti az Európai Központi Bank által továbbra is veszélyesnek ítélt inflációs nyomást. Ez elősegíthetné Európában a nominális és egyúttal – a hosszú távú trendhez képest változatlanul túl magas – reálkamatszint csökkenését. Az egységes valuta pozíciót azonban tendenciaszerűen gyengíti – így a nyugat-európai fejlődést fékezi – az Európai Unió jelenlegi politikai döntési rendszerének bizonytalansága és nehézkessége. Még inkább gátlólag hatnak az integráció további mélyítésének és kiszélesítésének – azaz a keleti kibővítésnek – a nizzai csúcst követően is eldöntetlen kérdései.

*Németországban* tavaly a GDP 3,1 százalékkal nőtt, ami az újraegyesülést követő 1991. évi boom utáni legmagasabb érték, és mintegy duplája a 90-es évek átlagának. A világpiaci olajárak elmúlt évi emelkedése – a belföldi infláció felgyorsulása ellenére – tavaly nyár közepéig még nem érezte konjunktúrafékező hatását. Az exportkereslet lanygulására visszavezethető növekedésslassulás csak 2000 második felében vált érzékelhetővé. A munkaerőpiacon a korábbinál ugyan kedvezőbb a helyzet, de a növekedésgyorsulás csupán a nyugati tartományokban járt együtt a foglalkoztatottság javulásával; a keletiekben a foglalkoztatottak száma, kismértékben ugyan, tavaly is csökkent. Rövid távon minden jel a konjunktúra lehűlésére utal. Az év elején várt 2,5 százalékos növekedés helyett már csak 2 százalék vagy esetleg az alatti növekedés várható. A folyamatban lévő adóreform pozitívan befolyásolja a konjunkturális klíma alakulását, jóllehet a költségvetési kiadások szigora nem enyhül. A vállalatok rövid távú várakozásaiból *egyértelműen a konjunktúra lehűlésére kell következtetnünk.*

*Japánban* – évtizedes stagnálást követően – a múlt év első felében éppen csak megindult mérsékelt ütemű növekedés (éves szinten 1,7 százalék) az év őszén megtört, s 2001 első hónapjaiban *ismét a lassulás jelei mutatkoznak.* A törekeny és kiegyensúlyozatlan növekedésnek csak azok a szektorok váltak részeseivé, amelyek az információs technológiával kapcsolatos keresletnövekedésből profitáltak. A gazdaság nagyobbik részét változatlanul a rossz hitelállomány és a munkaerő-felesleggel kapcsolatos strukturális gondok jellemzik.

## A rendszerváltó országok helyzete és kilátásai

A *Független Államok Közössége (FÁK)* számára a tavalyi, 2000. év volt az első, amikor a 12 tagország egyikében sem csökkent a GDP, hanem mindenütt nőtt – a leggyorsabban az olaj- és a gázkitermelő országokban. A FÁK szempontjából *kulcsfontosságúnak bizonyult az orosz gazdasági növekedés (7,7 százalék) felgyorsulása*, lévén Oroszország a többi FÁK-ország legnagyobb exportpiaca. Az ottani olaj- és gázkonjunktúra ugyanis maga után húzta a többi nem olaj- és gáztermelő FÁK-ország (így Ukrajna, Fehéroroszország, Moldova) termelését is.

Az orosz gazdaság impresszív tavalyi növekedése azonban túlzott mértékben is két tényező kedvező – és apadó – hatásának volt köszönhető: az olaj- és gázárak világszintű felszökésének, valamint az orosz valuta drasztikus leértékelődésének az 1998. augusztusi pénzügyi összeomlás után. A két ösztönző tényező kimerülése – a lényegében változatlan gazdasági szerkezet és intézményi keret mellett – *idén a növekedés lassulását* vonja maga után. 2000-re a GDP lassuló, mintegy 3,5 százalékos növekedését valószínűsítjük a lényegében változatlan tavalyi 21 százalékos évi átlagos inflációs ráta mellett.

*Ukrajnában* tavaly az ország önálló történelmében először nőtt a GDP (6 százalékkal). A növekedés exportvezérelt, de az exportban az energiaigényes nyers- és alapanyagok dominálnak, miközben az ország változatlanul energiaellátási gondjaival küszködik. Az ország fizetőképessége alapján nemzetközi hitelezői jóindulatán múlik. Viszont a politikai és gazdasági elit általánosan ismertté vált korrupciósága, az ország vezetését megbénító botrányok miatt az ország imázsa tovább romlott. Idén mindenképpen a növekedési ütem mérséklődésével számolhatunk, de a kedvezőtlenebb forgatókönyv szerint bekövetkezhet olyan belpolitikai „robbanás” is, amely radikálisan más, katasztrófaközeli, kiszámíthatatlan helyzetet teremthet.

A *kelet-közép-európai országok* tavaly jó vagy javuló növekedési teljesítményt értek el. *Csehországban* véget ért a hároméves recesszió, a GDP növekedése meghaladta a 3 százalékot, a makroökonómiai kiigazítást végrehajtó *Szlovákiában* fokozatosan gyorsul a gazdasági növekedés, *Lengyelország* tartani tudta a korábbi, 4 százalékos meghaladó növekedési ütemet, miközben javítani tudott külgazdasági egyensúlyán, *Szlovéniában* valamelyest lassult, *Magyarországon* lényegesen gyorsult a GDP addig is magas növekedési üteme. Idén az előbbi két országban gyorsul, az utóbbi háromban előrejelzésünk szerint valamelyest (egy százalékponton belül) lassul a GDP növekedése. A jó vagy javuló eredményeket ezek az országok olyan körülmények között érték el tavaly, amikor mindegyikük számottevő veszteségeket szenvedett el a külkereskedelmi cserearányok romlása következtében.

A *kelet-közép-európai gazdaságok megváltozott, rugalmas reagálóképességét* mutatja, hogy kiugróan gyorsan fokozni tudták az exportorientált ipari termelést, amihez jó lehetőséget nyújtott fő felvevő piacaik, az Európai Unió országainak kedvező konjunktúrája. Így az energiaimportjuk felszökött árai vagy egyáltalán nem, vagy érdemlegesen nem rontották ezen országok külgazdasági pozícióit.

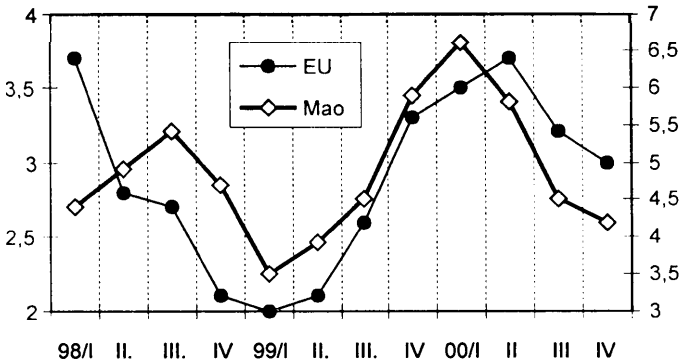
A *délkelet-európai országok* számára is a 2000. év volt az első hosszú évek óta, amikor háborúskodás és fegyveres konfliktusok híján a gazdaság mindenütt növekedett. Ehhez a kedvező külszíni konjunktúra mellett Horvátországban, majd az év végén Jugoszláviában végbement politikai fordulatok is nagyban hozzájárultak. Ugyanis utat nyitottak a nemzetközi gazdasági együttműködés, kereskedelem, fejlesztési segélyezés és – remélhetőleg – a közvetlen külföldi beruházások előtt, amelyekre az elszegényedett, háborúk dúlta térségnek különösen nagy szüksége van. Jóllehet a gazdaságok mindenütt – eltérő ütemben – felfelé indultak meg a lejtőn, *a térségben uralkodó állapotok* – a fel-felcsapó etnikai konfliktusok, a politikai stabilitás hiánya, a fejletlen és korrumpált közigazgatás, a tömeges munkanélküliségből

és szegénységből eredő szociális feszültségek – még sokáig nem fognak megfelelni az üzleti élet sztenderd követelményeinek.

Romániában háromévi gazdasági visszaesés után a GDP tavaly szerény mértékben, 1,6 százalékkal nőtt, figyelemre méltó viszont az ipari termelés 8,2 százalékos bővülése. A növekedés hajtóereje az export volt, de a külgazdasági egyensúly mégis romlott. Az infláció változatlanul erős, a lakossági fogyasztás tovább zsugorodik, az IMF-fel való kapcsolatok rendezetlenek. A megindult kilábalás tehát törékeny, könnyen elakadhat, a javulás jó esetben is lassú lesz. Bulgáriában az exportvezérelt növekedés dinamikus, tavaly 5 százalék körüli lehetett. A gazdasági helyzet javulását azonban az elszegényedett lakosság alig érzékeli: a munkanélküliség nagyon magas szinten stabilizálódott, a személyi fogyasztás reálértéke csak csekély mértékben nő. Jugoszláviát a lassú politikai konszolidáció és az igényekhez képest még lassúbb gazdasági kibontakozás jellemzi. A kormányzat nekilátott a legszükségesebb gazdasági reformoknak. Macedónia a szerény, de folyamatos gazdasági növekedés mellett a hadiállapot szélére sodródott. Bosznia-Hercegovina két entitásból álló államalakulatában a háború utáni újjáépítés zajlik, a folyó fizetési mérleg krónikusan nagy hiánya mellett. Horvátországban a GDP általunk 3,6 százalékosra becsült ütemben nőhetett. Az idegenforgalom nagyon jó évet zárt, csaknem 3 milliárd dolláros bevételt ért el. Az országban továbbra is mérsékelt, 3 százalék körüli GDP-növekedés várható idén.

A balti országok közül Észtország és Lettország gazdasági teljesítménye dinamikus, 6,4, illetve 5,8 százalékkal, Litvániáé szerényebb mértékben ugyan (2,9 százalékkal), de szintén nőtt a tavalyi évben. Rövid és középtávon mindhárom ország kilátásai kedvezőek, idén és az elkövetkező években a bruttó hazai termék 4–6 százalék közötti növekedése várható.

**Az EU (bal skála) és Magyarország (jobb skála)  
bruttó hazai termékének negyedéves növekedési üteme  
(Százalékos változás az előző év azonos negyedéhez viszonyítva)**



Forrás: KSH és Eurostat.

### A magyar gazdaság fő folyamatai 2000-ben

Az elmúlt évben a magyar gazdaságra meghatározó befolyást gyakoroltak azok a világgazdasági folyamatok, amelyeket a fentiekben tekintettünk át. A hazai termelés bővülésének az 1999. évihez viszonyított gyorsulása, az infláció csökkenésének megtorpanása és a kereskedelmi mérleg számottevő romlása döntően külső eredetű ténye-

zökkel magyarázható, amiként az is, hogy jelentősen szétnyílt a hazai termelés (a GDP) és a hazai reáljövedelem (a cserearány-változással korrigált GDP) növekedése közötti olló (vagyis a megtermeltnél kisebb arányban nőtt a belföldön ténylegesen elosztható jövedelem). A hazai gazdasági tevékenység rövidebb távú ingadozásai 1998 közepe óta igen szorosan követik az EU-tagországokéit.

A gazdasági teljesítménynek a figyelem előterében álló legfontosabb indikátorai – így a *gazdasági növekedés üteme és a külső egyensúly* – nagyjából az előzetes elképzelések szerint alakultak. Miközben tavaly az előző év (1999) azonos időszakához képest a növekedés folyamatosan lassult (az első negyedévi 6,5 százalékos ütemet a második negyedévben 5,6 százalékos GDP-bővülés követte, a harmadik negyedévi ütem 4,5 százalék, a negyedik negyedévi 4,2 százalék volt), az éven belüli növekedési ütem (a mindenkori előző negyedévhez viszonyítva) erősen ingadozott. Összességében a GDP 2000-ben az 1997 óta tartó konjunkturális fellendülés során az eddigi leggyorsabb ütemben, 5,2 százalékkal növekedett, miközben a folyó fizetési mérleg hiánya (1,6 milliárd euró) 355 millió euróval elmaradt az előző évi deficit összegétől.

### *A külső egyensúly*

A (vámstatisztika szerinti) *külkereskedelmi áruforgalom* – az euró gyengélkedése és az olajárak radikális évközi emelkedése ellenére – 2000-ben dinamikusabban nőtt, mint az előző évben. Az export dollárban 12 százalékkal és az import 14,5 százalékkal haladta meg az 1999. évi forgalom értékét (az előző évi 8,7-9 százalékos dinamikával szemben). Az előző évek tendenciáival ellentétben, augusztusban elmaradt a behozatal szokásos nyári erőteljes visszaesése, az év utolsó negyedében pedig a kivitel – az amerikai és nyugat-európai gazdasági lassulással párhuzamosan – vesztett lendületéből. A dinamikus forgalombővülés 2000-ben a *külkereskedelmi egyenleg jelentős romlásával* járt együtt: a 4,3 milliárd eurós deficit több mint másfél milliárd euróval volt nagyobb az előző évi értéknél.

Az áruforgalmi hiány finanszírozását azonban megkönnyítette, hogy a kapcsolódó fizetések (a folyó fizetési mérleg árudeviza-forgalmi) egyenlege éves szinten 2 milliárd euróval kisebb összeget – mint említettük, mindössze 1,6 milliárd eurót – tett ki. Ráadásul az áruforgalom hiányának 242 millió eurós emelkedését az idegenforgalom 455 millió euróval, illetve a viszonzatlan folyó átutalások 122 millió euróval nagyobb bevételi többlete bőségesen ellensúlyozta. Bár a tavalyi év egészét tekintve *szinte valamennyi szolgáltatástípusba tartozó tétel szaldója javult*, figyelmeztető jel, hogy 2000 második felétől kezdve ismét nő a technikai-kulturális és az üzleti szolgáltatások passzívuma.

A folyó fizetésimérleg-hiány nem adóssággeneráló finanszírozása viszont már csak a deficit kisebb részére nyújtott fedezetet, jöllehet a külföldi működő tőke beáramlása tavaly is intenzív volt (közel 1,5 milliárd eurót tett ki). De a magyarországi cégek külföldi befektetései is megélnékültek (az előző évi érték csaknem háromszorosát, 636 millió eurót fektettek be külföldön). A tőke kiáramlása – a tőzsde vegetálása nyomán, illetve a külföldön eszközölt beruházások révén – egész évben folyamatos volt.

### *A fiskális politika*

*Az államháztartás előzetes hiánya* tavaly 449,3 milliárd forintot tett ki, ami a módosított előirányzat 103,2 százalékának felel meg. A privatizációs bevételek nélkül számított konszolidált államháztartási deficit az előirányzatnak éppen megfelelően a GDP 3,5 százalékaival egyenlő. Bár az év folyamán végig úgy tűnt, hogy a tavalyi évi egyensúlyi mutató a vártnál kedvezőbben alakul, az előzetes számok végül azt mutat-



ják, hogy a tervezettnél magasabb infláció és gazdasági növekedés ellenére az év egészére vonatkozó számok a kormányzati prognózissal egyeznek meg.

Az év első tizenegy hónapjában az államháztartás egyenlege a vártnál kedvezőbben alakult: november végéig a konszolidált államháztartási hiány a módosított előirányzatnak mindössze 62 százalékát érte el. A központi költségvetés az év első tizenegy hónapjában 509 milliárd forint többletet mutatott fel, de decemberben 169 milliárdos elsődleges hiánnyal zárt.

A kiadások közül az ún. rendkívüli kiadások voltak kiugróan magasak: 186 milliárd forint, az éves előirányzat 165 százaléka. Ennek az összegnek a 94 százaléka az év utolsó negyedében került elköltésre. (A teljes összeg több mint 70 százalékát az ÁPV Rt. tartalékának feltöltésére és az MFB Rt. tőkejuttatására költötték.) A tartalékfeltöltésre, illetve tőkejuttatásra költött összegek nem növelték a keresletet, legalábbis tavaly nem.

A költségvetési politika hatása a makrogazdasági folyamatok alakulására oly módon érvényesült, hogy az infláció és a gazdasági növekedés egyaránt gyorsabb volt annál, mint amivel a költségvetés készítésekor számoltak. Emellett a cserearányromlásnak a költségvetés egyenlegére gyakorolt hatása éppen ellentétes a gazdaság egészére kifejtettel, mivel az importárak emelkedése addicionális (vám-, áfa- és jövedéki) bevételeket generál; a kivitelhez viszont nem kapcsolódnak forgalmiadó-bevételek. A költségvetés pozícióját az is javította, hogy az államadósság után teljesített kamatfizetések a tervezett, nem pedig a tényleges inflációhoz alkalmazkodtak (vagyis az államadósság reálkamata csökkent).

### *Az infláció*

Tavaly az infláció üteme nagyobb lett az év elején közölt pesszimista prognózisoknál is. 2000 második felében ugyanakkor már egyértelmű volt, hogy az áremelkedés üteme – a világpiacon ár- és árfolyamváltozások, valamint a hazai élelmiszerárak korrekciója folytán – mintegy 3,5 százalékponttal meghaladhatja a költségvetés tervezésekor feltételezett 6-7 százalékot. Ez a várakozás igazolódott: az éves fogyasztói árindex végül 109,8 lett.

Bár az *infláció* múlt évi élénkülését külső tényezők indították el, az áremelkedés lemerhető a maginfláció gyorsulásán is. Ez a mutató, amely nem tartalmazza az idényjellegű élelmiszerek árát és a központilag szabályozott árakat (és szolgáltatási díjakat), továbbá a benzin és egyes szabadáras energiafajták árát, az év második felében 3 százalékponttal 10 százalék közelébe emelkedett. Az inflációs fejlemények összességében a monetáris politika szigorítását tették szükségessé. Az irányadó kamatoknak a nemzetközi trenddel ellentétes októberi egy százalékpontos felemelése a kamatérzékeny tőkebeáramlás fokozódásához vezetett, amit azonban a nettó működőtőke-import mérséklődése és a külföldiek részvényeladásai (a folyó fizetési mérleg növekvő hiányával együtt) ellensúlyoztak. A forint – az év túlnyomó részében – az árfolyamsáv erős szélének a közelében ingadozott. Az inflációs különbségekkel deflált reálárfolyam-mutatók a forint – év vége felé csökkenő ütemű – felértékelődését jelezték. Új fejlemény, hogy az év végén az egységnyi bérköltség-alapú reálárfolyam-mutató évek óta folyamatos javulása is megtorpant.

### *A belföldi felhasználás*

Ami azonban a tavalyi gazdasági folyamatokat illetően egyértelműen meglepetést keltett, az nem a kiemelten figyelt teljesítménymutatókhoz, hanem a *belföldi jövedelmek és a felhasználás* alakulásához kapcsolódott. Mind a nettó reálbérek, mind pedig a

reáljövedelmek bővülése (1,5 százalék, illetve kb. 3 százalék), csakúgy, mint a fogyasztás és a beruházások növekedése (kb. 3,5 százalék, illetve 6,5 százalék) elmaradt attól, amire a gazdaság „összteljesítményének” javulása (a GDP növekedési ütemének emelkedése) alapján számítani lehetett. Ennek legfőbb magyarázata az, hogy az ország külkereskedelmi cserearányai 2,7 százalékkal romlottak. Ha nemcsak a GDP-indexet, hanem a hazai, illetve nemzeti jövedelem változását is tekintetbe vesszük, kiderül: a 2000. év korántsem volt annyira eredményes, amilyennek első pillantásra látszik. A cserearányromlással korrigált GDP becslésünk szerint csak 3,6 százalékkal bővült, az összes rendelkezésre álló jövedelem bővülése pedig elmaradt a belföldi felhasználás 5 százalékosra becsülhető növekedésétől.

**A cserearány-változással korrigált jövedelmi aggregátumok  
volumenindexe 2000-ben  
(1999=100)**

Az aggregátumok jele és megnevezése	Volumenindex
GDI (Bruttó hazai jövedelem , cserearány-változással korrigált GDP)	103,6
Reál GNI (Bruttó nemzeti reáljövedelem)	103,6
Reál GNDI (Rendelkezésre álló bruttó nemzeti reáljövedelem, egyoldalú tőkeátutalások nélkül)	103,8
Reál GNDI (Rendelkezésre álló bruttó nemzeti reáljövedelem, egyoldalú tőkeátutalásokkal)	104,3
A GDP belföldi felhasználása	105,0

*Forrás:* KSH alapján saját becslés.

A folyó fizetési mérleg egyenlege az év nagy részében azért nem romlott, mert a *belföldi felhasználás* nem a termeléshez, hanem az annál szerényebb mértékben bővülő – a cserearány-vesztéssel csökkentett – *hazai jövedelemhez igazodott*. A nemzetgazdasági jövedelem és a felhasználás (a belföldi kereslet) alakulása közötti hozzávetőleges összhangot pedig elsősorban a vártnál gyorsabb infláció teremtette meg mind a háztartási, mind pedig az állami szektorban. (A kör azzal zárul be, hogy a hazai infláció lassulását főként külső tényezők gátolták meg.)

Tavaly a *reálkeresetek* mindössze 1,5 százalékkal nőttek. A növekedés a gyermekek utáni kedvezményt beszámítva is csupán 1,9 százalékot tett ki a KSH szerint; a háztartások reáljövedelme becslésünk szerint mintegy 3 százalékkal nőtt. A KSH előzetes adatai alapján a *magánfogyasztás* 3,3 százalékkal volt magasabb, mint 1999-ben, a folyó pénzügyi megtakarítások bizonyos fokú élénkülést mutattak az előző évhez képest. A bruttó pénzügyi megtakarítások nominális értéke 21 százalékkal növekedett, a nettó viszont csak alig 3 százalékkal, a továbbra is élénk hitelfelvételi aktivitás miatt.

A *beruházások* növekedése 2000-ben gyorsabb volt (6,5 százalék), mint 1999-ben (5,3 százalék). A gépi és az építési beruházások közötti különbség csökkent, az építés korábbiaknál gyorsabb növekedése miatt. Az ágazati szerkezetet tekintve fel kell figyelniük a feldolgozóipari beruházások növekedési ütemének jelentős mérséklődésére; hosszú évek óta először fordult elő, hogy növekedésük az átlag alatti volt (4,1 százalék). A többi termelő ágazatban is átlag alatt maradt a növekedés, ezzel szemben a kereskedelmi szolgáltatások beruházásai (a pénzügyi tevékenység kivételével) átlag feletti mértékben bővültek. A közszolgáltató ágazatok között – és valamennyi részterülethez

képe – kiemelkedően nőtt a „közigazgatás, védelem, társadalombiztosítás” ágazat beruházásainak volumene (30,0 százalék). A lakásépítésnek a rendszerváltás óta tartó zsugorodása 2000-ben megállt: remélhető, hogy trendfordulóhoz értünk.

### *Termelés, értékesítés, munkaerőpiac*

Az ezredforduló éve példátlan *ipari növekedést* hozott, az előző évinél 18,3 százalékkal termelt többet az ipar. A régóta tartó lendületes exportbővülés mellett felívelt a belföldi értékesítés is. Az ország minden régiójában ipari fellendülés volt tapasztalható. A vezető iparágak (villamosgép- és műszeripar, járműipar) további jó szereplése mellett lényegesen bővült a textilipar és az élelmiszeripar termelése is. A vegyipar különösen az exportban, a kohászat a belföldi értékesítésben teljesített jól.

Az *élelmiszer-gazdaság* viszont nehéz évet zárt 2000-ben. A mezőgazdasági termelést árvíz, belvíz és különösen az aszály sújtotta, az ágazat kibocsátása 3,5 százalékkal esett vissza. Az élelmiszeripar értékesítése nőtt ugyan mind belföldre, mind külföldre, de miközben mindkét ágazat – különösen az élelmiszeripar – kivitelének volumene nagyobb volt, az exportjuk dollárértéke kisebb lett, mint 1999-ben. A korábrinál nagyobb behozatal miatt a főágazat egyenlege is romlott, bár az exporttöbblet még mindig több mint egymilliárd dollár. A mezőgazdasági termelői árak a növénytermesztésben nagyjából behozták az előző két év áreséséből eredő elmaradást, az állattenyésztésben még nem.

A *kiskereskedelmi forgalom* 2000-ben a vártnál jóval kevésbé nőtt. Volumene csupán 2 százalékkal haladta meg az előző évit. A szezonálisan kiigazított forgalom főleg az első negyedévben mutatott visszaesést az 1999. év végi magas bázishoz képest, az év folyamán már emelkedett, de sokkal nagyobb ingadozások közepette, mint a korábbi években. A stagnálást alig meghaladó 2000. évi növekedést részben az infláció mérséklődésének megtorpanása, részben a reáljövedelmek igen alacsony növekedése okozta. Visszaesett az élelmiszer-forgalom, de a ruházati termékek, a kultúrcikkek és a gyógyszerek értékesítése is.

Az *idegenforgalom* természetes mutatói ellentmondásosan alakultak. A Magyarországra látogató külföldiek száma mintegy négy százalékkal 31 millió fölé növekedett. Az idegenforgalmi bevételek szempontjából legfontosabb küldő országokból, az Európai Unióból viszont visszaesett a látogatók száma, mintegy hétszázezer fővel. Negyedmillió fővel csökkent a német, négyszázezer fővel az osztrák beutazók száma. Másfél millióval nőtt viszont az ukrán és kerek egymillióval a román látogatók létszáma. A balatoni szezon rövid és eléggé gyenge volt; a Balaton egyre inkább a csekély fizetőkészségű turisták nyaralóhelyévé válik. Mindennek ellenére az idegenforgalmi egyenleg 2000-ben majdnem 453 millió euróval haladta meg az egy évvel korábbi értéket; az egyenlegjavulást a bevételek növekedése okozta.

A *munkaerőpiac* – a gazdaság egészéhez hasonlóan – immár második éve folyamatos, tartós javulás jellemzi. Az 1998 végén, 1999 első felében tapasztalt kedvező munkaerő-piaci mutatók 2000 folyamán lassabban, de továbbra is egyértelműen javultak. *A foglalkoztatottak száma folyamatosan növekszik, az inaktívak létszáma hasonlóképpen csökken, s ezekben a munkanélküliség is tovább mérséklődött.*

2000 közepe óta ismét felgyorsult a foglalkoztatottság növekedése, s a trend, úgy tűnik, 2001 elején is folytatódik. A növekedés az ipari szektor egészében mérsékeltebb, míg a szolgáltatásokban nagyobb. A legjelentősebb létszámleadó ágazat változatlanul a mezőgazdaság és a bányászat, további jelentősebb létszámcsökkenés ment végbe a villamosenergia-iparban, valamint a közigazgatás és az egyéb közösségi és személyi szolgáltatások területén.

A foglalkoztatás javulása mellett a munkanélküliség is egyértelműen mérséklődik. A régiók közötti különbségek azonban nem változnak. A fiatalok belépése a munkaerőpiacra későbbre tolódik, illetve munkanélküliként kezdődik. Különösen a legfiatalabbak esetében tapasztalható romlás, nő a 15–19 évesek munkanélküliségi rátája. A középkorú (40–44 éves) férfiak esetében csökken még a foglalkoztatottság aránya. Összességében a foglalkoztatottak száma kb. 1 százalékkal növekedett 2000-ben, az inaktívak létszáma csökkent, miközben a munkanélküliség is tovább csökkent (ILO-definíció alapján 6,4 százalékra).

## Kilátások 2001 végéig

Prognózisunk szerint 2001-ben a dinamikus gazdasági növekedés folytatódik, jóllehet a múlt évben elért kimagasló ütemű GDP-növekedésnél valamivel alacsonyabb ütemben. Ennek elsődleges okát a világgazdasági helyzet megváltozásában kell keresnünk. Mint bemutattuk, a hazai gazdasági folyamatok egyre erősebben kapcsolódnak a nemzetközi környezethez alakulásához. Ez utóbbit jelenleg az amerikai gazdaság helyzete miatti globális bizonytalanság és a világ csaknem valamennyi térségére (ugyan különböző mértékben) kiterjedő növekedésslassulás határozza meg.

Úgy gondoljuk, hogy idén elsősorban a *belföldi kereslet dinamizmusa* támasztja alá a viszonylag gyors gazdasági növekedést, vagyis a 2000. év második felét jellemző folyamatok érvényesülnek. Előrejelzésünk szerint a belföldi kereslet valamennyi tényezője gyorsabban nő majd, mint a múlt évben. Vonatkozik ez mind a magánfogyasztásra – amelynek növekedési üteme azonban még valószínűleg így is elmarad az 1998. és 1999. évi rátától –, mind a beruházásokra. A háztartási fogyasztás dinamikus növekedésére utal, hogy a kiskereskedelmi forgalom 2001 első két hónapjában 7,8 százalékkal bővült a tavaly január–februári időszakhoz képest. A beruházási élénkülés – a tavalyi utolsó negyedévi adatok szerint – pedig már 2000 végén megindult, jóllehet kormányzati tényezők is inkább azzal számolnak, hogy az elfogadott központi fejlesztési programok jótékony hatása igazából csak később (az idei év második felében és 2001 után) lesz érzékelhető.

A nemzetközi konjunktúra lassulása közepette azonban fokozott óvatosságra intik az elemzőket azok a feszültségek, amelyek a magyar gazdaságban már a 2000. évben is *potenciális veszélyforrásként* jelentkeztek. A külkereskedelmi mérleg tavalyi nagyarányú romlásáért ugyan jórészt az energiahordozó-import drágulása volt a felelős, de a mérlegromlás egyelőre az alacsonyabb világpiaci olajárak közepette is folytatódik. A tavalyihoz képest feltehetően javuló cserearányok ellenére sem világos, mi és mikor fogja megállítani az exportnál gyorsabb importnövekedés mostani kedvezőtlen folyamatát.

Láttuk: a folyó fizetési mérlegben azokat a feszültségeket, amelyek az áruviza-forgalomban keletkeztek, más tételek (szolgáltatások, elsősorban az idegenforgalom) kedvező alakulása 2000-ben még ellensúlyozta. Nem valószínű azonban, hogy erre 2001-ben is mód lesz, amennyiben a külkereskedelmi mérleg, illetve a folyó fizetési mérlegben az áruviza-forgalom egyenlege az elmúlt évihez hasonló mértékben tovább romlik. Ez a kérdés azért vetődik fel élesen, mert a 2000. év tanúsága szerint a korábbinál nehezebb a folyó fizetési mérleg hiányát eladósodással nem járó tőkebeáramlással finanszírozni.

A budapesti tőzsde állapota (akár nemzetközi gazdasági, akár belgazdasági, akár politikai tényezőknek tulajdonítjuk az összeomláshoz közeli helyzetet – valószínűleg mindezek kombinációjáról van szó) egyelőre nem utal arra, hogy a portfólióbefektetések terén a közeljövőben megfordulna a helyzet, ami lehetővé tenné a fizetésimérleg-hiány finanszírozásának a tavalyinál kedvezőbb szerkezetét. További bizonytalansági tényező, hogy a várakozások

ellenére tavaly decemberben nem került sor jelentős mértékű profitkivonásra az országból. Mivel a multinacionális cégek magyarországi vállalatainál profitok valószínűleg keletkeztek, feltehetően arról (is) lehet szó, hogy e vállalatok még nem döntöttek azok felhasználásáról: befektetik-e újra vagy kivonják a profitot az országból?

A másik súlyos gond az *infláció jövőbeli alakulása*. Az elmúlt év nagyobbik részében elsősorban exogén tényezők – a dollárral szemben fokozatosan gyengülő euró és a magas világgpiaci olajárak – voltak felelősek azért, hogy a belföldi áremelkedés nemcsak a költségvetési tervezés alapjául szolgáló hivatalos prognózist, hanem a független szakértői előrejelzéseket is meghaladta. Az elmúlt hónapokban változott a helyzet: folyamatosan nő a maginfláció, a fogyasztói árindexen belül pedig az élelmiszerek árucsoportjában megy végbe a legdinamikusabb emelkedés. Az élelmiszerár-emelkedés valószínűleg folytatódik.

Bár az importált infláció a tavalyinál bizonyosan alacsonyabb lesz, sem az euró markáns erősödésében, sem pedig a nemzetközi olajpiac megnyugvásában nem bízhatunk. Az ideai átlagos infláció – ha csökken is a tavalyi mértékhez képest – aligha esik 9,5 százalék alá. A gazdaságpolitikának a dinamikus gazdasági növekedés melletti elkötelezettsége 2001-ben kevéssé tesz valószínűvé olyan (a lengyelországihoz hasonló) korlátozásokat, amelyek jelentősebb inflációcsökkenéshez vezetnének. Minthogy a magyar inflációs ütem közép-európai viszonylatban (más megközelítésben: az első körös EU-tagjelöltek között) az egyik legmagasabb, az antiinflációs cél pedig az EU-ban prioritást élvez, számítani kell arra, hogy az infláció alakulása a hazai gazdaság teljesítményének külföldi megítélésében negatívumként szerepel majd.

Mindezek alapján azzal számolunk, hogy a GDP a 2000. évi 5,2 százalék után idén mintegy 4,8 százalékkal nő majd. A feltételezett kismértékű cserearány-javulásnak köszönhetően azonban a hazai reáljövedelem (a GDI) növekedése ennél – és így természetesen a 2000. évinél is – gyorsabb lehet. Az ipari termelés bővülése kicsit lassul ugyan – már csak a tavalyinál magasabb bázis miatt is –, de továbbra is felettebb dinamikus, évi átlagban 12 százalék körüli lesz. Ezt támasztja alá legutóbbi konjunktúra-tesztünk is, amely szerint a feldolgozóipar növekedése az év első felében erőteljes lesz, jóllehet elmarad a korábbi hónapokétól. A mezőgazdaság és az élelmiszeripar termelése viszont csak kismértékben emelkedik.

A beruházások 8 százalék körüli ütemben nőhetnek, a háztartási fogyasztás pedig közel 4,5 százalékkal bővül majd. A GDP szerinti export 13 százalék körüli növekedését az import növekedése várhatóan 0,5-1 százalékponttal meghaladja – szemben a tavalyi évvel, amikor az export volumene nőtt gyorsabban. A külkereskedelmi áruforgalomban az export folyó áron, dollárban a 2000. évi 12 százalékot meghaladó növekedés után aligha nő 10 százaléknál gyorsabban. Az import ennél feltehetően dinamikusabb növekedése miatt 4,2-4,6 milliárd dollár (mintegy 4,6-5 milliárd euró) körüli külkereskedelmi hiánnyal számolunk, amit természetesen az olajár és a dollár/euró árfolyam alakulása erősen befolyásol.

A folyó fizetési mérleg deficitje kismértékben meghaladhatja a 2,5 milliárd eurót, ami a GDP 4,5-5 százalékával egyenértékű hiányt jelent. Az államháztartás helyzetét a 2000. év végi tartalékoláson kívül a tavalyi helyzettől némileg eltérő módon befolyásolhatja, hogy az infláció ugyan várhatóan ismét jelentősen meghaladja azt a mértéket, amelyen a költségvetési tervezés alapult, a GDP növekedése azonban elmaradhat a tervezett ütemtől. Az államháztartási deficit (privatizációs bevételek nélkül) a GDP százalékában a tavalyinál minimálisan alacsonyabb, 3,4 százalék körüli lehet.

A fogyasztói árak éves átlagban jelenlegi becslésünk szerint 9,5 százalékkal fogják meghaladni a tavalyi év szintjét. (Ez azt is jelenti, hogy az idei év első három hónapjában mért erőteljes áremelkedés nem folytatódik, a 12 havi ráta pedig decemberre mintegy 8 százalékra csökken.) Az infláció szerény mérséklődése és a reálbéreknek a múlt évinél érzékelhetően

nagyobb növekedése mellett a kiskereskedelmi forgalom volumene is gyorsabb ütemben nő, mint 2000-ben. A foglalkoztatottak száma várakozásaink szerint 1 százalékkal emelkedik, miközben a munkanélküliségi ráta 5,7 százalékra mérséklődhet.

**Makrogazdasági mutatók és a Kopint-Datorg prognózisa**  
(Változás az előző évhez képest, százalékban)

	1997	1998	1999	2000	2001 <sup>a</sup>
<b>GDP-aggregátumok évi reálnövekedése</b>					
<i>GDP összesen</i>	4,6	4,9	4,4	5,2 <sup>a</sup>	4,8
Belföldi felhasználás	4,0	7,8	4,2	5,0 <sup>a</sup>	5,2
Magánfogyasztás	1,7	4,9	4,6	3,3 <sup>a</sup>	4,4
Közösségi fogyasztás	5,7	-0,3	0,8	1,6 <sup>a</sup>	2,5
Beruházás	8,5	12,7	5,3	6,5 <sup>a</sup>	8,0
Export	26,4	16,7	13,1	21,8 <sup>a</sup>	13,0
Import	24,6	22,8	12,3	21,1 <sup>a</sup>	13,5
<b>Ipari termelés</b>	11,1	12,5	10,4	18,3	12,0
<b>Fogyasztói árindex</b>	18,3	14,3	10,0	9,8	9,5
Foglalkoztatottak száma, éves átlag	0,0	1,4	3,1	1,0	1,0
<i>Munkanélküliségi ráta</i>					
(ILO-módszer szerint, éves átlag)	8,7	7,8	7,0	6,4	5,7
Nettó reálkeresetek	4,9	3,6	2,5	1,5	4,3
<b>Külkereskedelmi mérleg, milliárd USD</b>	-2,0	-2,7	-3,0	-4,0	-4,4
Külkereskedelmi mérleg, milliárd euró			-2,8	-4,3	-4,8
<b>Fizetési mérleg</b>					
Folyó fizetési mérleg, milliárd USD	-1	-2,3	-2,1		
Folyó fizetési mérleg, milliárd euró			-2,0	-1,6	-2,6
Folyó fizetési mérleg a GDP százalékában	-2,2	-4,9	-4,4	-3,2 <sup>a</sup>	-4,7
Működőtöke-beáramlás, milliárd euró	1,6	1,3	1,6	1,5	1,8
<b>Államháztartás egyenlege,</b>					
a GDP százalékában <sup>c</sup>	-4,6	-4,6 <sup>d</sup>	-3,9	-3,5 <sup>a</sup>	-3,4

a Előzetes adat, illetve becslés.

b Előrejelzés.

c Privatizációs bevételek nélkül.

d Az 1998 végén bejelentett konszolidációk és egyszeri transzferek nélkül.

## A Pénzügykutató Rt. elemzése

A magyar gazdaság 2000. évi teljesítményéről  
és prognózis a 2001. évi kilátásokról\*

*A Pénzügykutató Rt. évente kétszer készít elemzést és prognózist a világgazdasági és a hazai gazdasági folyamatokról. Márciusban az előző év tendenciáit elemzi és a tárgyév várható folyamatait jelzi előre, októberben az adott évre készít előrejelzést és a következő esztendőt prognosztizálja.*

*Az alábbiakban 2001 márciusában írott elemzésünk rövidített – a magyar gazdaságra koncentráló – változatát adjuk közre. Az időközben (május 3-án) bejelentett sávszélesítés alapján korrigáltuk az árfolyamokra vonatkozó prognózisunkat, ugyanakkor nem láttuk indokoltnak az inflációra és a folyó fizetési mérlegre adott előrejelzésünket módosítani. Az első rész a 2000. év makrogazdasági folyamatait foglalja össze, a másodikban pedig 2001-ről adunk prognózist.*

### Összefoglaló a magyar gazdaság 2000. évi főbb makrogazdasági folyamatairól

Az 1995. évi gazdaságstabilizációt követően 1997-től négy százalék feletti dinamikát jelezve növekszik a magyar gazdaság, ami a kilencvenes évek második felében 20,6 százalékos GDP-emelkedést eredményezett. *2000-ben a bruttó hazai termék – az előzetes adatok szerint – a korábbiaknál magasabb ütemben, 5,2 százalékkal nőtt.*

A cserearányok számunkra kedvezőtlen alakulása (3 százalékos cserearányromlás) következtében azonban a létrehozott jövedelemtöbblet számottevő részét (kb. 30 százalékát) elvesztettük. A veszteséggel korrigált *bruttó hazai jövedelem (GDI)* ennek hatására *kb. 3,8 százalékos növekedést jelzett*, ami kisebb volt, mint 1998-ban. (Mínthogy a megelőző időszakban a cserearányok javultak, a rendelkezésre álló jövedelmek alapján nem beszélhetünk a magyar gazdaság reálteljesítményének gyorsuló növekedéséről.)

Az 5,3 százalékos GDP-növekedéssel Magyarország 2000-ben a jó konjunktúrájú országok közé tartozott: a bruttó hazai termék emelkedése meghaladta az EU (3,4 százalék) és a legtöbb kelet-közép-európai ország jövedelemtermelésének dinamikáját.

A GDP-termelés üteme az év folyamán folyamatosan csökkent: az első negyedévi 6,5 százalék után a második negyedévben 5,6 százalékra, majd a harmadik negyedévben 4,5

\* A Pénzügykutató Rt. 2001. márciusi prognózisa [A magyar gazdaság helyzete és kilátásai (2000–2001)] alapján összeállította *Antalóczy Katalin*, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa, *Petschnig Mária Zita*, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa és *Várhegyi Éva*, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

százalékra s végül 4,2 százalékra. A gyengülő ütemet részben a bázishatások eredményezték (1999-ben ezzel pontosan ellentétes tendencia játszódtott le), részben a nemzetgazdasági elszámolások szerinti nettó export serkentő hatása romlott – a beruházások dinamikájának első háromnegyedében megfigyelhető csökkenése mellett. Az év folyamán ugyanis folyamatosan szűkült az export- és importdinamika közötti, export javára mutató rész, ami a külgazdasági mérlegek második félévi romlásában is lecsapódott.

A növekedés 1999 végétől mindenekelőtt a *felerősödő külső konjunktúra* hatására vett nagyobb lendületet. Az EU-országok fellendülése az 1997–1998-as válságokat követően 1999 második felétől vette kezdetét, és erre kapcsolódott rá a magyar gazdaság úgy, hogy a nyugat-európai konjunktúra javította kelet-közép-európai partnereink helyzetét és felénk irányuló importkeresletét is.

A külső kereslet húzó hatását igazolják vissza a GDP-növekedés kínálati oldalának mutatói is. A jövedelemtermelés kiváltképp a magas exporthányadú és -dinamikájú ágazatokban fokozódott, így kiugró mértékben az iparban, ezen belül is a gépiparban. A mezőgazdaság GDP-termelése ugyanakkor csökkent, ami az előző évek mérséklődő, stagnáló kibocsátása mellett az ágazat további pozícióromlását eredményezte. A szolgáltatási ágazatok GDP-termelésének üteme nagyjából megegyezett az 1999. évvel.

A *növekedés keresleti tényezőiben figyelmet érdemlő ártrendeződés ment végbe*, amely kedvezően hatott az egyensúly alakulására. Részint valamelyest javult a nettó export növekedésbefolyásoló szerepe, részint igen jelentősen mérséklődött a végső fogyasztás húzóereje, részint pedig az előző évinél némileg magasabb felhalmozási dinamika mutatkozott. Mindezek hatására javult a jövedelemtermelés és -felhasználás aránya.

A *végső fogyasztáson* belül – számításaink szerint – a háztartások fogyasztása mindössze 3,3 százalékkal emelkedett, szemben az előző évi 4,6 százalékkal, ami jelentős fordulatként értékelhető. A fogyasztás bővülését több tényező is visszafogta. Az előző évinek kb. az egyharmadára esett a foglalkoztatás növekedése. Az alkalmazásban állók nettó reálkeresete – a közsféra bérkiáramlásának erőteljes korlátozása, a valorizálatlanul hagyott személyi jövedelemadó-sávok, a bruttó béreket terhelő társadalombiztosítási elvonások növekedése, valamint a magas infláció következtében – mindössze 1,5 százalékkal emelkedett. (1999-ben a reálkeresetek 2,7 százalékkal nőttek.) A gyermekek utáni adókedvezményekkel korrigált adat is csak 1,9 százalékos növekedést jelzett – szemben az előző évi 4,4 százalékkal.

A béren kívüli költségvetési juttatások nominális értékei az alátervezett inflációhoz igazodtak, így összességében erőteljes jövedelemmegszorító politika érvényesült (a nyugdíjak törvény szerinti korrekciójára csak 2000 végén került sor, ami az év folyamán keresletkorlátozóként hatott). A reáljövedelem-növekedés korlátozásának hatására a *kiskereskedelmi forgalom* dinamikája az előző évi negyedére esett (2 százalékra), ezen belül azonban jelentős szóródás volt megfigyelhető: az alapszükségleteket kielégítő áruk kereslete például számottevően visszaesett. Az előző évi 7 százalékos növekedéssel szemben 4 százalékkal csökkent az élelmiszer-vásárlások volumene. Ennél is nagyobb fordulat volt kimutatható a ruházati és cipő-kiskereskedelemben, ahol az 1999-es 11 százalékos bővülés után a forgalom 2000-ben 10 százalékkal zuhant. Ugyancsak csökkentek a gyógyszer-, a gyógyászatitermék- és illatszerek-kiskereskedelem eladásai. Ugyanakkor 10, illetve 21 százalékkal nőtt a gépjárművek és alkatrészeik, valamint a bútorok, műszaki cikkek és vasáruk iránti kereslet. A vendéglátás forgalma – volumenét tekintve – 21 százalékkal volt kisebb az előző évinél.

A kiskereskedelmi forgalom jelzett jelentős szerkezetváltását az erős jövedelmi és vagyoni különbségek, illetve a jövedelmi perspektívák eltérő megítélése váltotta ki. Az elmúlt évben is megfigyelhető volt a fogyasztási hitelek emelkedése, ami a jobb jövedelmi pozícióban lévők tartósfogyasztásicikk-vásárlásait bővítette.



A *beruházások* növekedési üteme a nemzetgazdaság egészében ugyan némileg magasabb volt (6,5 százalék) az előző évinél (5,3 százalék), de messze nem igazolta vissza a konjunktúra élénküléséhez reálisan kapcsolódó várakozásokat. A beruházási dinamika az első háromnegyedévben negyedévről negyedévre mérséklődött, és csak az év végén vett erőteljesebb lendületet (8,4 százalékos lett a III. negyedévi 2,2 százalékkal szemben), ám ekkor is csak jószerevel az állami finanszírozási, támogatási körbe tartozó területeken (szállítás, raktározás, posta, távközlés, lakásépítés, közigazgatás, társadalombiztosítás, védelem). A növekedés magas ütemét és az egyensúlytartást közvetlenebbül befolyásoló termelőágazatokban a beruházások vagy csökkentek (agrárgazdaság, bányászat), vagy jelentős ütemcsökkenést jeleztek (építőipar, feldolgozóipar), vagy pedig alig emelkedtek (energiaellátó rendszerek: víz-, gáz-, gőz-, villamosenergia-termelés).

Különösen szembetűnő a feldolgozóipari fejlesztések növekedésének majdnem egynegyedére való visszaesése akkor, amikor egyfelől a konjunktúrakilátások igen kedvezőek voltak, másfelől az idő előrehaladtával a kapacitások mind magasabb kihasználásáról értesülhettünk az év folyamán. A termelőágazatokon belül csupán a fogyasztáshoz közvetlenül kapcsolódó területeken, a kereskedelemben és a vendéglátásban volt tapasztalható átlagot meghaladó beruházásélénkülés (7, illetve 10 százalékos).

2000-ben az egész év folyamán a költségvetési szervek beruházásai lényegesen gyorsabban nőttek, mint a vállalatoké. A 49 főnél többet foglalkoztató cégek körében a beruházások mindössze 2,2 százalékkal bővültek, szemben az 1999. évi 11,4 százalékkal. Ugyanakkor a központi költségvetéshez, az önkormányzatokhoz és a társadalombiztosításhoz kapcsolódó állóeszköz-fejlesztések 2000-ben 14,1 százalékos volumennövekedést mutattak – ellentétben az 1999. évi 7,1 százalékkal.

A felhalmozás másik ágán, a *készletnövekedés* terén viszont igen jelentős (számításunk szerint 20 százalékos) emelkedésnek kellett bekövetkeznie ahhoz, hogy a részadatok alapján a KSH közölte 5,2 százalékos növekedés prognosztizálható legyen. A magas készletnövekedés alátámasztható az élénkülő konjunktúrával, az előző évi igen alacsony (1,6 százalékos) készletfelhalmozással, valamint azzal, hogy az ipar belföldi eladásainak üteme jelentősen emelkedett, miközben ezt a beruházási és a végső fogyasztási kereslet csak részben támasztotta alá.

A GDP-termelés növekedését kínálati oldalról tekintve szembetűnő az *ipari termelés* dinamikájának erősödése. A bruttó kibocsátás 18,3 százalékos növekedési üteme a legmagasabb volt a kilencvenes évtizedben és nemzetközi összehasonlításban is szokatlanul erőteljes. A növekedés valamennyi ágazatra és régióra kiterjedt – bár eltérő ütemben. A konjunktúra erősödésében a külső kereslet húzó hatásán (27,4 százalék) túlmenően szerepe volt a belföldi eladások felfutásának (9 százalék) is, ami fordulat az előző évekhez képest.

Bár az *építőipar* teljesítménye emelkedett, dinamikája elmaradt az előző évitől (1999-ben 8,3 százalékos, 2000-ben 5,8 százalékos volt). A beruházási konjunktúra – s ezen belül az építési piacoké – korántsem lendült fel a várt mértékben, tekintettel a kevésbé erősödő költségvetési és lakossági keresletre, továbbá a vállalkozói szféra igényének ütemcsökkenésére.

A *mezőgazdaság* bruttó kibocsátása 2000-ben csökkent (3,5 százalékkal). Termelés kiesést okoztak az őszi és tavaszi ár- és belvizek, nyáron pedig a hosszan elhúzódó aszály. Az év végére visszaesett a szarvasmarha- és sertésállomány – s ezen belül a tenyészállatok száma. A romló jövedelmi helyzet következtében tovább zuhantak a beruházások, emellett apadt a foglalkoztatás és csökkent a reálkereset is az ágazatban.

A *foglalkoztatás* 2000-ben mindössze 1 százalékkal bővült, a munkanélküliség rátája 0,6 százalékponttal alacsonyabb lett. A nemzetgazdaság teljesítménytöbblet-

nek zöme a *termelékenységek emelkedéséből* adódott, amitől messze elmaradt a reálkeresetek növekedése. A jövedelemnövekmény nagyobb része a vállalkozói szférában realizálódott.

A gazdaság külső és belső egyensúlyát jelző makrogazdasági mutatók 2000-ben többnyire kedvezően alakultak. A *folyó fizetési mérleg* deficitje néhány tízmillió euróval kevesebb lett az előző évinél, a GDP arányában tekintve pedig az 1999. évi 4,4 százalékról 3,8 százalékra csökkent. A javulás kizárólag annak volt köszönhető – az EU előcsatlakozási pénzekén kívül –, hogy a szolgáltatások egyenlegében fordulat állt be, az előző évi 242 millió eurós passzívummal szemben 220 millió aktívum mutatkozott. Emelkedett a profitáramlás és a hitelek utáni kamatfizetés is, de leginkább az importtöbblet több mint 500 millió euróval. A kereskedelmi mérleg egyenlegének romlása az utolsó negyedévben jelent meg és hónapról hónapra erősödött. A folyó fizetési mérleg egyenlegével szemben a *külkereskedelmi mérleg* számottevően romlott: abszolút értékben 1 milliárd dollárral, illetve 1,5 milliárd euróval mutatott nagyobb importtöbbletet az előző évinél. A mérleghiány a cserearányok romlása következtében az export értékéhez viszonyítva is emelkedett.

Noha a folyó fizetési mérleg hiánya az előző évinél kisebb, a *finanszírozása kedvezőtlenebb* lett. Részben, mert megugrott a hazai tőke exportja, részben mert a portfóliótöke nem befelé, hanem kifelé áramlott az országból. Így míg az 1999. évi folyó mérleghiányt a nem adósságeneráló tőkebeáramlás túlfinszírozta (25 százalékkal), 2000-ben már csak 26 százalékkára nyújtott fedezetet. Az ország adósságállománya emelkedett.

Kivételesen kedvezően alakult 2000-ben az *államháztartás helyzete* (a GDP arányában kifejezett hiánya 1999-hez képest csökkent a Pénzügyminisztérium kimutatása szerint – az önkormányzatok költségvetése nélkül – 3,7 százalékról 3,5 százalékra). A vártnál (4,5 százalék) erőteljesebb konjunktúra növelte a bevételeket, a csökkenő kamatlábszint következtében pedig kb. a GDP 1 százalékával mérséklődött a kamatterher, s emellett erős restriktív érvényesült. A restriktív az alátervezett infláció eszközével és nem a feladatok átcsoportosításával valósult meg. Eredményeképpen az államháztartás kiadásainak reálértéke a rendelkezésre álló reáljövedelem bővülése (3,8 százalék) ellenére sem haladta meg az előző évit. 2000 kedvezőtlen gazdasági eseményének, a cserearányromlásnak államháztartásra gyakorolt negatív hatása késleltetetten jelentkezhet.

A kedvező makrogazdasági teljesítmények ellenére a *Budapesti Értéktőzsde* „minuszos” esztendőt zárt. Ebben meghatározó volt a nemzetközi piacokon bekövetkező áresés. A külföldi befektetőket nem hatotta meg az ország folyamatosan javított minősítése sem, aminek az üzenetértékét jelentősen lerontotta a kevés magyar blue chip körül kialakult árképzési és tulajdonosi vita. Elmaradtak az új bevezetések, a tőzsdei privatizációkat vagy a kormány állította le, vagy meghíúsultak. A BÉT történelmében 2000-ben fordult elő először, hogy az összkapitalizáció csökkent.

2000-ben az *árnyomás* a termelői szférában jelentős mértékben megerősödött, az év közepén pedig megfordult a fogyasztói infláció addig csökkenő trendje is, amit a kilátások szempontjából súlyosbított, hogy a maginfláció is emelkedni kezdett, és rohamosan csökkent a különbség az általános árszintemelkedés és az alpinfláció üteme között. A termelői árnyomás elsősorban külső sokkok hatására fokozódott az iparban, míg az agrárszféra erőteljes korrekciós inflációját keresleti sokk tette lehetővé. Az építőipari árdragulás előző évihez hasonló mértékében a tehetetlenségi infláció jutott kifejezésre.

Az infláció béroldalról nem kapott nyomást 2000-ben. Az *erősen korlátozott bériáramlás* alig érzékelhető reálkereset-emelkedést tett lehetővé. Számos, főleg az államháztartásból finanszírozott területen a reálbérek csökkentek. Az adókedvezmények

hatását, továbbá a béren kívüli egyéb jövedelmeket is figyelembe véve a reáljövedelmek becsülhetően 2 százalékkal emelkedhettek.

A háztartások bruttó megtakarításai 13 százalékkal nőttek, vagyis a nominális jövedelembővüléshez hasonló mértékben, ám ennél jóval jelentősebben, 74 százalékkal emelkedett a lakosság hitelfelvétele. A GDP arányában mért nettó *megtakarítási ráta* 5 százalék alá süllyedt, ami a gazdaság finanszírozása szempontjából kétségtelenül kedvezőtlen.

A megtakarításokat nem ösztönözte az év során bekövetkezett *kamatcsökkenés*, amely a reálkamatok erőteljes csökkenéséhez vezetett. A kamatok alakulását 2000-ben is a külföldi befektetők devizakonverziója határozta meg, ami az év elején gyors kamatesést váltott ki. A deflációs trend megtörésekor a jegybank kamatemeléssel reagált. Az éven belüli betéteken elérhető reálkamat ennek ellenére az év végére negatív értéket vett fel (-0,6 százalék).

2000-ben az *árfolyamrendszerben* egyetlen érdemi változás történt: januártól a forint hivatalos leértékelésére kizárólag az euróval szemben kerül sor. A havi leértékelés üteme áprilistól 0,3 százalékra csökkent, és az év egészében – a fogyasztói árindexek alapján számítva – jelentős reálfelértékelődés következett be. A feldolgozóipari fajlagos munkaköltség figyelembevételével kalkulált reálárfolyam azonban nem értékelődött fel. A sávszélesítésre irányuló várakozások már 2000-ben is felfűtötték a forint erősödésére spekuláló befektetéseket.

A magyar *bankrendszer* a kilencvenes évek második felében végbement privatizáció óta tökeerős, jó minőségű tulajdonosi háttérrel működik, ami az elmúlt évben is biztosította a stabilitását. Az orosz válság kedvezőtlen hatásainak elmúltával javult a szektor jövedelmezősége és mérséklődött a hitelezés kockázata. A gazdaság fellendülése 2000-ben a hitelpiacokat is elérte: dinamikusan bővültek a vállalati és lakossági hitelek. A kihelyezésekért folyó versenyben a hitelkamatok is mérséklődtek.

2000-ben az *állami vagyon eladása* mélypontra zuhant. Az ÁPV Rt. bevételeinek nagyobbik részét osztalékokból és költségvetési átutalásokból szerezte. A csendes stratégiaváltás miatt a privatizációs szervezet tevékenysége a kormány által előírt feladatokra összpontosult.

A magyar gazdaság az év második felében mérséklődő növekedési, romló egyensúlyi és emelkedő inflációs pályára került.

### **Összefoglaló prognózis a magyar gazdaság 2001. évi főbb makrogazdasági folyamatairól**

A magyar gazdaság 2001. évi növekedési feltételeit meghatározó *külgazdasági körülmények* részben kedvezőbben, részben kedvezőtlenebbül alakulnak az előző évinél. Kedvezőbben, amennyiben az előrejelzések szerint ebben az esztendőben nem kell további olajárdragulástól tartani. Igaz, azzal sem lehet számolni, hogy a nyers kőolaj ára számottevően csökkenne. Az OPEC-országok termelési kartelljében meghatározott 22–28 dolláros hordónkénti árhoz a nem OPEC-országoknak is érdekükben áll alkalmazkodni. Minthogy az elmúlt évi cserearányromlást zömében a kőolajár-drágulás váltotta ki, így 2001-ben feltételezhetően nem kell szembesülnünk cserearány-veszteséggel, a bruttó hazai jövedelem (GDI) és a bruttó hazai termék (GDP) közti negatív különbséggel.

A világgazdasági környezet alakulását illetően 2001 nagy kérdése, miként változik az Egyesült Államok konjunktúrája. Az elmúlt év második felétől érzékelhető növekedésslassulást recesszió váltja-e fel, vagy a FED kamatcsökkentő politikájával – s később a fiskális kedvezményekkel – lehetséges elkerülni a „hard landing”-et.

Számos körülményt mérlegelve úgy véljük, hogy az Egyesült Államok növekedési dinamikájának megtörése ellenére is elkerülhető egy általános világgazdasági recesszió, de az 1997–1998. évi válságokat követő fellendülés csúcán már az elmúlt év közepén túljutottunk. 2001-ben *mérsékeltőbb konjunktúrával*, kedvezőtlenebb külső piaci értékesítési lehetőségekkel és befektetői kereslettel szembesülnek a magyar gazdaság szereplői is. A növekedés külső keresleti faktorai valamelyest gyengülnek, és a külső befektetők óvatosabbakká válnak.

Figyelembe véve a növekedés belső tényezőit stimuláló körülményeket – a külső hatásokkal együtt –, *átrendeződést várunk a GDP-termelés komponenseiben*: meghatározóvá válnak a belső kereslet élénkítésének tényezői.

A *beruházások* üteme prognózisunk szerint elérheti a 9 százalékot, ami elmarad a kormány 11 százalékos várakozásától, de 2000-hez képest mintegy 40 százalékos dinamikaerősödést jelent. A kilencvenes évtizedben eléggé karakterisztikusan kirajzolódott a beruházások ciklikussága – szoros összefüggésben a parlamenti választási ciklusokkal. A fellendülést ezúttal is direkt és indirekt fiskális hatások érvényesülésétől várjuk. Részben magasabb üteműek lesznek az állami infrastrukturális fejlesztések, de lendületet vesznek az önkormányzatiak is. Az önkormányzatok helyzete kedvezőbben alakul az előző évinél, rendkívüli bevételként számolhatnak a gázközművagyron ellenértékének kifizetésével is. Másrészt a költségvetés a korábbiaknál nagyobb mértékben támogatja ebben az évben a magánszféra reálfelvetéseit. Növekszik a mezőgazdasági beruházási támogatások kerete, adókedvezmények serkentik a kis- és közepes vállalkozások fejlesztéseit, mérséklődnek a hitelek költségei (a kamattámogatás szélesítése által is), és számos formában bővülnek a bér- és magánlakás-építés állami kedvezményei. Több éve halogatott kereslet jelenhet meg a lakásépítési piacon, aminek előjele az építésiengedély-kérelmek megszorodása.

A növekedés másik belföldi tényezőjében, a *fogyasztásban* is élénkülést várunk. Növekedni fog mind a háztartások fogyasztása, mind a közösségi fogyasztás. Egyfelől javul ugyanis a lakosság jövedelmi helyzete, másfelől folytatódik a fogyasztási hitelek kiterjesztése. A választásokat megelőző év lazább államháztartása a megszorítások után nagyobb jövedelemképződést tesz lehetővé. Olyan rétegeknek kínál a kormány kiemelt bérfejlesztést, amelyeknél az elmúlt években jelentős fogyasztási deficit halmozódott fel. A nagyobb jövedelemkiáramlás ezért várhatóan a fogyasztási és nem a megtakarítási hajlandóságot fogja erősíteni. Az alacsony reálkamatláb sem ösztönzi a megtakarításokat. A foglalkoztatás kb. 1 százalékos bővülése is fokozza a piaci keresletet teremtő fizetőképességet.

A végső fogyasztás dinamikája több mint 1 százalékponttal erősödik 2001-ben, a várható 4,2 százalékos ütem visszaigazodik az 1998–1999. évi 4 százalékos feletti trendbe. Ugyanakkor a GDP-termelés dinamikája kisebb lesz a 2000. évinél.

A növekedés keresleti komponenseinek átrendeződése jelenik meg abban, hogy a *GDP belföldi felhasználásának emelkedése* meg fogja haladni a termelés dinamikáját, amire utoljára az egyensúlyromlás jelző választási évben, 1998-ban volt példa.

A külső kereslet lanyhulása nyomán némileg átrendeződnek a nemzetgazdasági ágazatok bruttó kibocsátási arányai is. Várhatóan mérséklődik az ipari termelés (13–14 százalékra) az export 20 és a belföldi eladások növekedési ütemének 6,5 százalékra esése következtében. Ugyanakkor számos jel utal arra, hogy a 2000. évinél kedvezőbben fog alakulni az építőipari konjunktúra. Az ágazat teljesítménye 7–9 százalék közé emelkedhet, ami az előző évhez képest kb. 40 százalékos dinamikaerősödésnek felel meg.

A tavalyi igen alacsony bázishoz viszonyítva 8–10 százalékos volumennövekedés várható a szántóföldi növénytermelésben és a kertészeti termékek termelésében. Ám az

állattenyésztés stagnálása következtében a mezőgazdaság bruttó kibocsátása csupán 4-5 százalékkal bővül.

Minthogy a GDP mindkét belső keresleti tényezőjének, a beruházásoknak és a fogyasztásnak is jelentős az importtartalma, magasabb növekedési ütemüknek import-többletet vonzó hatása lesz. Emiatt romlik a GDP-ben számításba vett nettó export, és kedvezőtlenebb képet mutatnak a külgazdasági mérlegek is. A *külkereskedelmimérleg-hiány elérheti a 4,9 milliárd eurót*, ami a folyó fizetési mérleg romlásának egyik meghatározó tényezője lesz. Rontja a folyó mérleg deficitjét az ideinél várhatóan nagyobb profitkivonás és kamatszolgálat is. E kedvezőtlen hatásokat nem tudják semlegesíteni sem az EU-tól kapott transzferek, sem az idegenforgalmi többletek. A *folyó fizetési mérleg hiánya* abszolút értékben és GDP-arányosan is *emelkedik*.

Tovább romlanak a folyó fizetési mérleg hiányának finanszírozási arányai. Bár a közvetlen működőtőke-beáramlást az előző évvel azonos mértékűnek prognosztizáljuk, a magyar tőkeexport is növekszik. Emellett nem lehet olyan fejleményekkel számolni, amelyek megfordítanák a portfólió-befektetések irányát, negatív egyenlegük tartósulását várjuk. Így prognózisunk szerint a 2,7 milliárd euróra emelkedő folyó fizetésimérleg-hiányt a tavalyinál is kisebb mértékben finanszírozza adósságot nem jelentő külső forrás, vagyis *emelkedik az adósságnövekedéssel járó külső forrásbevonás*.

*Markánsan változik 2001-ben a fiskális politika alapállása:* a 2001. évi költségvetés erősen expanzív, keresletbővítő jellegű. Ez az egyik lényeges oka a növekedési faktorok közötti súlyponteltolódásnak a fogyasztás javára. Az állami kiadások reálértéken várhatóan 7 százalékkal nőnek, meghaladva a GDP és a GDI növekedési ütemét. A kétéves költségvetés elfogadásával intézményesült a kormány kontrollálhatatlan jövedelemátcsoportosítási lehetősége, ami szinte megítélhetetlenné teszi az államháztartás valóságos, eredményszemléletű pozícióját. Az alátervezett infláció ismételten alkalmazott eszközének megszorító hatása feltételezhetően kevésbé fog érvényesülni, mint 2000-ben. Az idei költségvetés kockázata az, hogy ha a múlt évről átszivattyúzott forrásokat teljes egészében elköltik az infláció alátervezéséből származó addicionális forrásokkal együtt.

A háztartások nettó megtakarításai a GDP arányában tovább csökkennek, ami a növekedés finanszírozásának romló arányait vetíti előre. S minthogy az államháztartás pozíciójában nem várunk javulást, prognózisunk szerint – ugyan még a biztonságosan finanszírozható kereteken belül marad – *növekszik a GDP arányában számított külső finanszírozási igény*. A megindult folyamatok tehetetlenségi ereje 2002-ben, a választások évében – amikor gazdasági megszorításra, kiigazításra szinte semmi esély – feszültebb helyzetet idézhet elő.

2001-ben az ipari és mezőgazdasági *árnyomás* mérsékeltebb lesz az előző évinél, az építőiparban viszont a konjunktúra erősödése és az előző évről átgördülő ár-árspirál nyomán az áremelkedés mértéke meg fogja haladni a 2000. évit. A fogyasztói árak körében alig érzékelhető defláció várható, ami mellett tovább folytatódik a hatóságilag elfojtott infláció termelése is. Az importált inflációs nyomás kiesik, de egyfelől a kormány inflációs előrejelzésének hitelességvesztése miatt megfogalmazódó nagyobb inflációs várakozások, másfelől a magasabb bérkirámlás következtében az infláció mégis magas szinten beragad. Az árfolyamrendszer módosítása (sávszélesítés) hatására felértékelődő forint ugyan hozzájárulhat a deflációs folyamathoz, de ez a hatás inkább csak jövőre válik érzékelhetővé.

Az elmúlt évi megszorítás után a *jövedelempolitika fellazul*. A bérkirámlás – főként a költségvetési szektoron belüli béremelések nyomán – meg fogja haladni a 2000. évit, miközben az expanzív költségvetési politika részeként csökken a bruttó és nettó keresetnövekedés üteme közti különbség. A reálbérek 3,9 százalékkal emelkednek –

nagyobb mértékben, mint a várható nemzetgazdasági termelékenység –, a reáljövedelmek pedig 4-4,5 százalékkal.

A 2001. évi tőzsdei folyamatokat még mindig a külföldi kezek mozgatják. A tőzsdei átalakulás szempontjából fontos külső kondíciók romlanak. A térségben befektetőként a BÉT eleve hátránnyal indul Varsóval, de Prágával szemben is. A kormány legújabb tervei közt szereplő tőkepiacbarát politika sikeressége meglehetősen kétséges. Várakozásaink szerint a BUX-index 6000–8000 pontos sávon belül fog ingadozni az év folyamán.

Az alacsony reálkamatok és a bizonytalan tőzsde mellett 2001-ben sem lehet a *megtakarítások* gyors növekedésére számítani, miközben a háztartások hitelfelvétele továbbra is gyors ütemben bővül – a kormány által is ösztönözten. A háztartások nettó megtakarításai így a GDP arányában tovább, 4,6 százalékra süllyednek.

A pénzügyi megtakarításokat és ezáltal a gazdasági növekedés belső forrásokból való finanszírozását veszélyeztető *kamatcsökkenés fékezése* az idén is gondot fog okozni a jegybanknak. Noha a sávszélesítés következtében elvileg nőtt a mozgástere a kamatpolitikában, a gyakorlatban ezt továbbra is korlátozza a forint erősödése és a továbbra is számottevő spekulatív tőkebeáramlás.

Az *árfolyam-politikában* azzal számolunk, hogy az év végéig fennmarad az előre bejelentett csúszó árfolyam rendszere. A sávközép hivatalos leértékelése éves szinten 2,7 százalékos lesz, ugyanakkor a piaci felértékelődés miatt az év végére nagyjából az év eleji euró-forint árfolyammal számolunk. A korábbi várakozások ellenére az euró számottevő megerősödésére a dollárral szemben az idén sem jelent számítani.

2001-ben is élénk marad a *bankok* hitelezési aktivitása, és egyre inkább eléri az ingatlanfejlesztés és beruházásfinanszírozás területeit. A gazdaság gyors növekedése mellett az idén is nőhet a bankok jövedelmezősége, bár ennek korlátot szab az éleződő verseny.

2001-ben nem kerül sor az *állami vagyon* nagyléptékű eladására. A parlamenti választások előkészítését inkább a központi források költségvetésen kívüli átcsoportosítása, valamint a vagyonkezelés intézményrendszerét. A *koncentráció* nemcsak az állami cégek, hanem a magántársaságok körében is folytatódik. A megerősödött monopóliumok továbbra is késleltetik, illetve saját érdekeik szerint befolyásolják a piacok megnyitását.

2001-ben – miközben romlanak a növekedés és tőkebevonás külső feltételei, fokozódnak az USA konjunktúrájának visszaeséséből következő kockázatok – a gazdaságpolitika a belső piacok élénkítését vette célba, ami a külső és belső egyensúly romlását vonja maga után. A kedvezőtlen folyamatok feltartóztatására ismételten alkalmazott alátervezett infláció azonban – részben a kormány hitelességvesztése, részben választásokra készülése okán – nem lesz olyan hatásos, mint 2000-ben. Ha a folyamatok valamilyen különleges együttállása következtében az árdragulás tényleges mértéke mégis közelebb kerülne a kormányzati programban szereplőhöz, akkor nagyobb reáljövedelem-képződéssel és egyensúlyromlással kellene szembesülnünk.

**Összefoglaló számszerű előrejelzés**  
(Változás az előző évhez képest)

Megnevezés	1999	2000	2001**
<b>Nemzetközi adatok</b>			
GDP-termelés a világ gazdaságban (százalék)	3,1	4,7	3,8
GDP-termelés az euró régióban (százalék)	2,3	3,5	3,3
<b>Hazai adatok</b>			
GDP-termelés (százalék)	4,4*	5,2*	4,9
Ipari termelés (százalék)	10,4	18,3	13,5
Építőipari termelés (százalék)	8,3	5,8	8
Mezőgazdaság bruttó termelése (százalék)	2,6	- 3,5	4,5
1 főre jutó reálkereset (százalék)	2,7	1,5	3,9
Beruházások (százalék)	5,3*	6,5*	9,0
Külkereskedelmi mérleg egyenlege (milliárd euró)	-2,8	- 4,3	- 4,9
Folyó fizetési mérleg egyenlege (milliárd euró)	-2,0	-1,9	-2,7
Fogyasztóiár-emelkedés (évi átlag, százalék)	10,0	9,8	9,2
Háztartások nettó pénzügyi megtakarítása (milliárd forint)	643	674	700
Munkanélküliség rátája (évi átlag)	7,0	6,4	6,0
Árfolyamváltozás a valutakosárral szemben (dec./dec., százalék)	4,4	3,9	-0,3
90 napos diszkont kincstárjegy éves hozama év végén (százalék)	12,4	11,8	9,6
A dollár árfolyama év végén (forint)	252,5	295	284
Az euró árfolyama év végén (forint)	254,9	265	264

\* Előzetes adat.

\*\* PÜK. Rt. prognózisa.

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal, Magyar Nemzeti Bank.

# ÚJ KÖNYVEK

## Grzegorz W. Kolodko: From Schock to Theraphy. The Political Economy of Postsocialist Transformation

Oxford University Press for the United Nations University/WIDER, 2000, 457 oldal, név- és tárgymutatóval

A szerző a rendszerváltozással kapcsolatos elméleti és gazdaságpolitikai viták egyik meghatározó személyisége, akinek sajátos nézeteit és érvelésrendszerét jórészt e folyóirat jóvoltából másfél évtizede követheti a hazai szakközönség is. Kolodko a sokterápia következetes ellenfeleként vált ismertté, majd 1995–1997 közt Lengyelország első miniszterelnök-helyetteseként olyanfajta gazdaságirányítási teljhatalommal bírt, amilyent a magyar pénzügyminiszterek többsége csak kívánt, de sosem élvezett az átalakulás időszakában. Amikor a balközép koalíció – a „Varsó elestével” összefüggő előítéletekre rációfalva – józan gazdaságpolitikával a növekedés útjára állította Lengyelországot, e növekedés érdekében olyan reformlépésekre is sort kerített – a területi reformtól a gdanski hajógyár és több politikai bányá bezárásáig –, amelyek kétségkívül az ország javát szolgálták ugyan, ámde a jobbközép ellenzék sikerrel fordította az e lépések miatt támadt elégedetlenséget a maga hasznára. Így a növekedés – köztük a jövedelmek érezhető növekedése – sem volt elég ahhoz, hogy a közkeletű politikai modelleket követve a koalíciót hatalomban tarthatta volna. Így pedig a negyvenes éveit taposó *Kolodko* váratlanul – és bizonyára átmenetileg – politikailag nyugdíjba vonult, és a tudományos életbe visszatérve, amerikai egyetemeken és nemzetközi szervezeteknél töltött kutatószemeszterek alatt rendszerezte tapasztalatait, amelyet legújabb angol nyelvű monográfiája összegez.

A kötet jellegét meghatározza, hogy szerzője az átalakulási küzdelmek résztvevője és a folyamatok formálója. A gazdaságpolitikában szerzett tapasztalatait és irányítási tanulságait jeleníti meg a polemikus hangvétel és az, hogy minden elméleti megoldást a politikai megvalósíthatóság, a mellette mozgósítható tömegtámogatás szempontjából (is) vizsgál. A monográfia nem cikkgyűjtemény, hanem valódi könyv, amelyben Kolodko elméleti általánosításokra törekszik mindenekelőtt,<sup>1</sup> egyfajta mérleget készítve az átalakulás évtizedéről, a siker és a kudarc összetevőit kutatva.

Oly sok elemzés, vitairat és elmarasztalás után mi újat lehet ma még mondani a rendszerváltozásról? E monográfia sajátossága az, hogy az átalakulást nem egy célmo-

<sup>1</sup> E recenzió elkészültének idejére már megjelent a szerző gazdaságpolitikai jellegű ajánlásait tartalmazó újabb kötete a globalizáció és a növekedés kérdéseiről, egyelőre lengyel nyelven.



dell vagy egy meghatározott ideológiai preferenciarendszer összefüggésében vizsgálja, hanem mindenekelőtt *fejlesztésstratégiaként*, amelynek célja és mércéje a tartós gazdasági növekedés. Ebben az összefüggésben – másodikként – az átalakulás lényegét a világgazdasági nyitásban és a globális folyamatokba történő bekapcsolódásban látja. Végül harmadikként sajátos neoinstitutionalista keretbe ágyazza érvelését. Míg az intézményi közgazdaságtan hívei általában szkeptikusak a gazdaságpolitika hatásosságával szemben, Kolodko aktivista, de nem államelvű gazdaságpolitikát hirdet, amelynek gerince az intézmények tudatos és célirányos létrehozása, nem az ágazati vagy épp vállalat- és termékspecifikus ügyintézés (ami meglepő módon még ma is gyakorta magára vonja a média figyelmét). Némiképp meglepően vissza-visszatérően (például 6., 148., 354. oldal) hangsúlyozza a politika felelősségét és döntő szerepét, ami inkább az intézményi fejlődés és a spontán folyamatok iránt kevésbé érzékeny neoklasszikus megközelítésű politikai elemzések sajátja szokott lenni.

A könyv felépítése egy utazását követi, amelyben a sikeres átalakuló ország a szovjet rendszer szétesésétől és az ezt követő káosztól a tartós növekedés birodalmába jut el.

A *kiindulópontot* taglalva a szerző kiemeli a geopolitikai tényezők szerepét a rendszer dominószzerű összeomlásában. Rámutat az 1988 júliusában – Gorbacsov hatalmának delelőjén – indított lengyel kerekasztal-tárgyalások sikeres lezárásának katalizátor szerepére.

A transzformációs visszaesést Kolodko a *kitérők* fejezetcím alatt tárgyalja. A 90-es évek nagy visszaesését<sup>2</sup> nem tekinti szükségszerűnek, mértékét mindenképpen túlzottnak véli, és főként a washingtoni konszenzus egyoldalúságainak tudja be. E rész alap gondolata az, hogy a bürokratikus koordináció összeomlását követően rendszervákuum jön létre, nem piaci koordináció, mert utóbbi ugyancsak intézményeket és végrehajtó képességeket tételez fel.

Az *utazás* keretében a rendszerváltozást a növekedést lehetővé tevő intézmények kiépítésének mutatja be. Különleges súllyal szól a pénzügyi intézmények reformjáról, valamint az átalakulással járó gazdasági és társadalmi költségek elosztásáról és újraelosztásáról, a spontán módon létrejövő különbségek mérséklésének célszerűségéről.

A *megérkezés* a demokratikus berendezkedés megszilárdulását, a korábban elért szint meghaladását követő tartós növekedési pálya kialakulását és a posztszocialista gazdaságok nemzetköziesedését, ezen belül a washingtoni ikrek új szerepét érinti.

Végül a *jövőt* az egyelőre az átalakulók többségét jellemző elhúzódo depresszió és a globális gazdaságba integrált, tartós növekedési pálya ellentétpárja mentén rajzolja meg, mindig vitatható értékű/mértékű mennyiségi előrejelzésekkel is előállva. E gondolatmenet alapvonása az, hogy a globális illeszkedés mellett az átalakult országok közti tartós eltérések még tovább fognak erősödni. A sikeres átalakuló országok a piacon alapuló új, *globális konvergencia részeivé* válnak, eközben azonban nem jön létre a piacgazdaság egyetlen „helyes” modellje (vö. *Lányi, 1997* is).

E fejezetben a Kételemek és következtetések cím alatt találjuk a szerző – gazdaságpolitikának címzett – tizenkét pontját, ami a gyakorlati szempontból legfontosabb felismeréseket tartalmazza. Ezek a következők:

1. Az intézmények meghatározóak a tartós növekedés tényezői között, kialakításukban a kormányzatnak tevéleges szerepe, az elmulasztott lépéseknek pedig ára van.
2. A kormányzat méreténél fontosabb teljesítményformáló a kormányzás minősége.
3. A piacgazdasági intézmények csak fokozatosan hozhatók létre.

<sup>2</sup> Ennek pontos mértéke és számba vehetősége a mai napig élénk vita tárgya a nemzetközi szakirodalomban.

4. Az informális intézmények betöltik a gazdaságpolitika által üresen hagyott teret, ez azonban súlyos veszélyek forrása (például maffiagazdaság, korrupció).

5. A piacgazdaság nem a neoklasszikus sterilitásban, hanem csak hozzá illő jogrendszer keretei közt tud működni.

6. A deregulációt csak az alapozza meg, ha előbb az önkormányzatok jelentős pénzügyi önállóságot és szabályozási felelősséget kapnak, és így képessé válnak a központ által hagyott szabályozási űr betöltésére.

7. Ezért is fontos a nem kormányzati szervezetek tevékenységének kiterjesztése és kormányzati támogatásuk.

8. A növekedés önmagában nem, csak megfelelő jövedelempolitika mellett válik méltányossá, jövedelemelosztási oldalról megalapozottá.

9. Szükséges a tőkepiaci nyitás is a vállalkozások tartós és sokszínű finanszírozhatóságához, de nem mindegy, mikor szabadítják fel a rövid távú műveleteket (szerinte csak az átalakulás végső szakaszában célszerű).

10. A nemzetközi szervezeteknek kényszeríteniük kellene az átalakuló és a fejlődő országokat az egymással történő együttműködésre is.

11. Az IMF és a Világbank új megközelítésben teremtsen összhangot a hagyományos pénzstabilitási és a növekedési célok közt.

12. A poszt-washingtoni konszenzus lényege, hogy interaktív, azaz nem pusztán a reformprogram lényegi vonásaival kell a helyi vezetésnek azonosulnia, hanem a helyi alkalmazások tanulságait a globális és általános megoldásokba vissza is kellene csatolni.

A következőkben néhány olyan fejezetet emelek ki, ahol a szerző számomra lényeges összefüggéseket új szempontból fogalmaz meg, ami természetszerűleg csak szelektív lehet.

A pénzügypolitikáról szóló fejezetben az egyébként erősen növekedéspárti szerző kiemeli a *tartósan magas megtakarítási ráta jelentőségét* e folyamat fönntarthatósága szempontjából. Ez korántsem triviális, ha arra gondolunk, hogy a 90-es évtizedben mind a lengyel, mind a magyar gazdaságban 7–9 százalékos megtakarítási hiány volt jellemző, ami az elért növekedési ütemek szokásossá, sőt közkeletűvé vált mechanikus előrevetítését enyhén szólva komolytalanná teszi ( Lengyelországról lásd *Rosati* [2001], Magyarországról *Darvas–Simon* [1999]).

A magas megtakarítási rátát nem elég szorgalmazni – emeli ki Kolodko –, ahhoz megfelelően szolid intézmények és a nulla reálkamatnál jobb ösztönzők is szükségeltetnek. A bankrendszer reformja az átalakulás korai szakaszában szükséges (188. o.), mert ez alapozza meg az allokációs hatékonyság tartós javulását, a privatizációt követő szerkezetváltozás és vállalati talpra állítások (turnaround) eredményességét.

A privatizálás és újraelosztás kérdéseit taglaló fejezetben a szerző empirikus elemzéssel igazolja, hogy az átalakuló országokban – Oroszország, Kirgízia és Ukrajna kivételével – a jövedelemelosztás a megnőtt egyenlőtlenségek mellett is kisebb maradt, mint a Latin-Amerikában legegyenlőbb Argentínában (222–223. o.). A szerző ezen az alapon – és a hagyományos kuznetsi érvelés mentén – vitába száll a szakirodalom ama befolyásos vonulatával, amely föltétlen és mindig a kisebb egyenlőtlenségeket tartja a növekedésre nézve kedvezőnek (225. o.). Az eredeti tétel a posztszocialista összefüggésben is beigazolódott, előbb ugyanis növekedni kellett ahhoz, hogy legyen miből újra elosztani.

A rendszerváltozás és a globalizáció közti összhang megteremtésének feladatait *Kolodko* külön részben taglalja. Kiemeli, milyen fontos, hogy globalizációpárti koalíciót hozzon létre a kormányzat (272. o.), hasonlóképp hangsúlyozza, hogy a működő tőke vonzása nem pótolja, hanem jelzi a rendszerváltozás előrehaladtát. Visszaesése nem természetes, hanem a rendszerváltozás elakadását jelzi. Ebben az összefüggésben emeli

ki (331. o.), hogy a *gazdaságpolitika egészében egyre kevésbé endogén*, mert az erősödő nemzetközi összefonódás igen szűk mezsgyére szorítja az önfejűsködést, mi több, súlyosan bünteti is.

A verbális elemzést gazdag statisztikai melléklet és kiterjedt forrásanyag, valamint a kiadó által készített igényes név- és tárgymutató egészíti ki.

A kétségkívül jelentős kötettel szemben néhány bíráló észrevétel is megfogalmazható. A szerző által visszatérően szorgalmazott erős kormányzat (349. o.) például aligha pusztán akarattnyilvánítás kérdése, ami a magyar és az orosz átalakulás közvetlenebb egybevetésével (Csaba, 2000) egyértelműen szemléltethető mindazok számára, akik ezt nem axiomatikusan így gondolják. Hasonlóképp időnként mintha a szerző politikusi énjé uralná elemzői énjét: miközben helyesen szól több helyütt is a politika-intézmények spontán alkalmazkodás-szabályozói öntanulás folyamatáról, más helyeken (111. o., 143–146. o.) úgy tesz, mintha csak a politikusok választásán, belátásán, felkészültségén múlna, hogy milyen tervezeteket valósítsanak meg. Ez nyilvánvalóan nincs így, sem általában, sem a lengyel és persze a magyar esetben sem (Greskovits–Bohle, 2001), a pályafüggőség és a társadalmi beágyazottság szárnyát szegi az optimáló tervezetnek. Végül bizonyára többeket elidegenít az a vitriolos kifejezőmód és a szerkesztő által sem fegyelmezett sulykoló érvelés, amivel esetenként technikai vagy taktikai jellegű nézetkülönbségeket is élet-halál komolyságúvá változtat. Másokat viszont vonzhat, hogy nem egy végtelenségig „korrekt” (magyarán: olvashatatlanul unalmas) közgazdasági értekezést vehetnek kezükbe.

Bármiként is vélekedünk az egyes részletkérdésekről, az Oxford University Press-től megszokott igényes kivitelű kötet aligha hiányozhat bármely magát komolyan vevő tudományos intézmény vagy egyetem könyvtárából.

**Csaba László**

#### Hivatkozások

- Csaba László [2000]: Ellenpontok. *Külpolitika*, új folyam, 6. évf. (1–2.) szám, 131–159. o.
- Darvas Zsolt – Simon András [1999]: Tőkeállomány, megtakarítás és gazdasági növekedés. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf. 9. sz. 749–771. o.
- Greskovits, Béla – Bohle, Dorothee [2001]: Development paths on Europe's periphery: Hungary's and Poland's return to Europe compared. *Polish Review of Sociology*, vol. 133/1, 3–27. o.
- Lányi Kamilla [1997]: A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht, I–II. rész. *Külgazdaság*, 41. évf. 11. sz. 4–30. o. és 12. sz. 4–19. o.
- Rosati, Dariusz [2001]: Capital mobility and exchange rate régime in Poland – Budapest, az ICEG és a Ford Alapítvány konferenciáján tartott előadás, Budapest, május 18–19.

# Brief Summary of the Articles

## **The instability of financial markets**

IMRE TARAFÁS

Based on the weakness of the stock exchanges in the USA and also in the rest of the world which has been lasting since the spring of 2000 and is still lasting, it is now widely accepted that the value increase of most stocks before the spring of 2000 was a bubble, in other words it was an economically not established swing of the financial and capital markets. Now in the spring of 2001 we have to avoid the economically not established decrease of the value of stocks, the downward swing of the markets. This partly feared, partly experienced instability of the financial markets has been the subject of debates for a long time among economists. The article first reviews the post-Keynesian, then the monetary point of view, later it analyzes the dynamics of destabilizing speculation. Finally, the author expresses his opinion how the instability of the financial system grew in the past 10-15 years.

## **Manufacturing's contribution to growth in the era of the tertiarization**

ANDREA SZALAVETZ

The paper examines the role and the importance of manufacturing in the era of the „new economy” and economic tertiarization in developed countries. Analysts seem to share a consensus, that it was in the 1990s the first time when a radical innovation, launching a new Kondratiev-cycle had its effects primarily in the service sector and not in manufacturing. The author argues however, that the effect of information and communication technologies' radical renewal was at least as important in the manufacturing sector as in services.

The way, the knowledge economy manifests itself in the manufacturing sector is often astonishing for analysts trying to identify trends as reflected by the statistical data. The paper discusses these astonishing phenomena. The first such phenomenon is the fact that the GDP-share of manufacturing fails to decline. The second is that in spite of the general assumption that in the knowledge economy intangibles (e.g. investment in intangibles) become the main drivers of economic growth, the contribution of physical capital accumulation and manufacturing output to economic growth has not declined either.

## **The performance of the Hungarian economy in 2000 and it's prospects for the year 2001**

Every year in springtime every economic research institute publishes reports about Hungary's performance of the previous year as well as forecasts. The press informs usually only about the most important economic data and a few words about the analysis, the detailed studies prepared by the institutions do not always reach those who show interest. This made us think that our readers would like to receive a short sum up of the analyses and forecasts prepared by the research institutes.

The individual institutes attach importance to different facts or processes, they lay emphasis on different issues even if they are in the possession of the same or similar data. This way the reader can be informed about the different points of view as well.

Most of the analyses were prepared in March, and this results that they could not deal with the latest issues in detail.



Gács János – Hárs Ágnes – Hüttl Antónia:

**Bérkonvergencia EU-csatlakozás előtt és után:  
gazdasági összefüggések, tapasztalatok  
és lehetséges fejlődési pályák**

A tanulmány első fejezete azt vizsgálja, milyen támpontokat találunk a közgazdaságtan különböző ágaiban a bérkonvergencia értelmezéséhez. A második fejezet módszertani: felvázolja, milyen jelenségek tartoznak a bérek és keresetek fogalma alá, ezeket hogyan mérik, és milyen forrásokból juthatunk többé-kevésbé egyértelmű és összehasonlítható adatokhoz. A harmadik fejezet azt tárgyalja, milyen jellegzetességek tapasztalhatók az EU négy viszonylag elmaradottabb, úgynevezett kohéziós (mert kohéziós alapokban részesülő) országában a bérek felzárkózása terén. A következő fejezet azt foglalja össze, hogy milyen sajátos együttmozgás figyelhető meg a bérek között az EU tagországok teljes körében. Az ezt követő fejezet bemutatja, hogy mik a bérnövekedés forrásai a növekedési folyamatban és ezek a források mennyire mutathatók ki az EU tagországok (elsősorban a kohéziós országok) fejlődésének hátterében. A hatodik fejezet a magyar bérek helyét igyekszik kijelölni, különböző dimenziókban, az európai országok bérszínvonalához viszonyítva. A hetedik fejezet kísérletet tesz a magyar bérek jövőbeli fejlődési útjainak, a konvergencia lehetséges szcenárióinak felvázolására. S végül a záró fejezet összefoglalja a tanulmány eredményeit, s a bérek felzárkóztatását illetően gazdaságpolitikai következtetéseket fogalmaz meg.

A tanulmány a fogalmi és közgazdasági homály eloszlásában kíván segítséget nyújtani, valamint az EU csatlakozási tárgyalásokhoz igyekszik muníciót adni. A szerzők négy fő kérdésre keresték a választ. (1) Értelmes, illetve értelmezhető-e a bérkonvergencia fogalma? (2) Megvalósult-e a bérkonvergencia az EU elmaradottabb gazdaságaiban (a kohéziós országokban) az unióhoz való csatlakozás előtt és azt követően, és ha igen, mik voltak annak a mozgatóerői? (3) Milyen a magyar bérek helyzete az EU bérkonvergencia szempontjából? (4) Milyen előrejelzést vagy jóslatot lehet adni a magyar béreknek az EU átlagához való felzárkózásáról viszonylag gyors csatlakozás, illetve a csatlakozás elmaradása esetén? A válaszok természetesen nem mindig egyértelműek, az elemzések és a következtetések azonban igen tanulságosak és széles körű érdeklődésre tarthatnak számot.

Megjelenés: 2001 júliusában.

Terjedelem: 67 oldal

Ár: 18.000,- Ft + ÁFA

**KOPINT-DATORG Rt.**

**Tudományos Igazgatóság**

1389 Budapest Pf.: 133.

Telefon: 303-9578

Telefax: 303-9588

✂

**MEGRENDELŐLAP**

Megrendelem a KOPINT-DATORG Rt. "Bérkonvergencia EU-csatlakozás előtt és után ..." című tanulmányát ..... példányban, 18.000,- Ft + ÁFA egységáron.

Megrendelő neve: .....

Megrendelő címe: .....

Megrendelő postafiók címe: .....

Telefon: ..... Telefax: .....

Ügymintéző neve, telefonszáma: .....

Fizetési mód:      Átutalással:       (A megrendelőlap visszaküldése után, számlánk alapján.)

ING Bank 1370001601527010

Készpénzzel:       KOPINT-DATORG Rt. Ügyfélszolgálati iroda

Dátum: ..... P.H. ....

cégszerű aláírás

**KOPINT-DATORG Rt. Ügyfélszolgálati Iroda**

1081 Budapest, Csokonai u. 6. • 1389 Budapest, Pf.: 133. • Tel.: 266-5060, 266-7074 Fax: 266-5782

# Jogi melléklet

## Hazai versenyjogunk történeti perspektívában

DR. CSÉPAI BALÁZS – DR. REMETEI FILEP ÁDÁM

A tulajdon tisztelgésben tartása, a szerződési szabadság és a szabad verseny hármasa alkotja a modern piacgazdaság alapjait. A versenyfolyamatok fenntartása nemcsak a hatékonyság növelése, hanem a szociális piacgazdaság céljainak megvalósítása érdekében is szükséges. Ennek felismerése a tisztességes verseny védelmére irányuló szabályok fejlődését és kifinomulását eredményezte. Ez nem volt másként Magyarországon sem, jóllehet a szocialista állami és gazdasági berendezkedés megtörte az ígéretes versenyjogi fejlődés ívét. A szabályozásbeli lemaradás nagy részét a jogalkotó behozta az ezredfordulóra, azonban a többi jogághoz hasonlóan az érvényesülés is meghatározó tényezője e jogág létének. A szabad versenynek pedig a jogszabályok csak a formáját adják meg, a tartalmat a piaci szereplőknek kell meghatározniuk. A versenykultúra megteremtése nem történhet meg egyetlen évtized alatt.

Az alábbiakban kísérletet teszünk a magyarországi versenyjogi fejlődés felvázolására, hogy hozzájárulhassunk a verseny kultúrájának erősödéséhez, a versenyjog megismerésének elősegítéséhez. Mottóként álljon itt egy idézet:

„Az erkölcs kategorikus imperativusának érvényesülnie kell a kereskedelem és ipar terén lezajló küzdelemben is, ha nem akarjuk az egyéni önzést teljesen rászabadítani a forgalomra, ha nem akarjuk kiirtani a kereskedelem terén a tisztességes boldogulás lehetőségébe vetett hitet.”

(Az 1923. évi V. törvénycikk előterjesztéséből)

### A magyar versenyjog első forrásai

#### *1.1. A tisztességtelen verseny első törvényi szabályozása*

A magyar jogrendszerben, bár a kereskedelem szabályozásában igen nagy fejlődés ment végbe mind törvényi szinten, mind a bírói joggyakorlat vonatkozásában, és bár számos törvény tartalmazott a tisztességtelen piaci magatartásra vonatkozó tilalmakat, mégis hiányzott egy egységes, a tisztességtelen magatartásokat összefoglaló és azokat általánosan is tiltó törvény, mely alapján a felmerült ügyekben a bíróságok elmarasztalhatták volna a tisztességtelenül versenyzőket akkor is, ha magatartásuk nem okozott kárt versenytársaiknak.

Dr. Csépai Balázs, a Gazdasági Versenyhivatal munkatársa.

Dr. Remetei Filep Ádám, a Gazdasági Versenyhivatal munkatársa.

Nemzetközi fejlemények is segítették az első ilyen jellegű önálló törvény megalkotását. Az 1913-ban a magyar jogrendbe beiktatott washingtoni egyezmény súlyt helyezett arra, hogy a szerződő államok oltalomban részesítsék egymást a tisztességtelen verseny ellen. Nemzetközi kereskedelmi szerződéskötés esetén is előnyben részesítették azon államokat, ahol a kereskedelem érdekeit hatáson védelemben részesítik.

Ezen szabályozási szükségletek kielégítésére született meg az 1923. évi V. törvény-cikk. A jogszabály céljaként tűzte ki a verseny tisztességének biztosítását azáltal, hogy meghatározta azon tiltott magatartások körét, amelyeket a verseny szabadságát és a fogyasztók megszerzéséért folytatott küzdelem elfogadható mértékét meghaladónak tekintett. A szabályozás hatékonysága érdekében azonban szükségesnek tartotta egy generálklauzula beiktatását, amely az esetlegesen a részletes szabályozáson kívül eső versenysértéseket is lefedte.

A törvénycikk által tiltott magatartások ma a tisztességtelen verseny és a fogyasztók megtévesztése kategóriákba tartoznának. Különlegessége volt a jogszabálynak, hogy a szándékosan elkövetett tiltott magatartások esetén büntetőjogi következmények is alkalmazhatóak voltak. A büntetendő cselekmények emiatt részletesebben meghatározottak, mint a csak polgári jogi következményekkel járók.

A szabályozás szemlélete nagymértékben erkölcsi jellegű volt. A tilalmazott magatartásokat nemcsak a versenyre gyakorolt káros hatásuk, hanem erkölcsi kifogásolhatóságuk alapján határozta meg.

### *1.2. Az első antitröszt szabályok*

A versenyjogi fejlődés következő lépcsőfokát jelentette az 1931. évi XX. törvény-cikk a gazdasági versenyt szabályozó megállapodásokról. A jogszabály lefedte a versenykorlátozó megállapodások és a gazdasági erőfölénnyel való visszaélések tilalmát egyaránt. Kötelezővé tette a versenyt korlátozó vagy más módon szabályozó megállapodások írásba foglalását. Érvényességi feltétel volt az ilyen megállapodások bejelentése is, ám a csekély jelentőségű megállapodások kizárása érdekében csak a húsz alkalmazottnál többet foglalkoztató vállalatok esetében. A felügyeletet ellátó szerv ekkor még a királyi közgazdasági minisztérium volt, de már létrejött egy, a kormánytól független, igaz, csak szakértői és tanácsadói szerepet betöltő Kartellbizottság is. Jóllehet a szabályozás kialakításakor figyelembe vették a nemzetközi szabályozási módok gazdag tárházát, mégsem vette át teljesen a törvénycikk a külföldön széles körben alkalmazott büntetőjogias megközelítést. A mezőgazdasági termények vásárán az ár szabad kialakulását a termelők hátrányára befolyásoló összebeszélések, összejárásuk ugyan kihágásnak minősültek, de csak pénzbüntetéssel voltak szankcionálhatók. Érdekessége ennek a rendelkezésnek, hogy csak a termelői érdeksérelem esetén alkalmazta a büntetőjogi szankciót.

A magyar versenyjog dinamikusan fejlődött. Megindult a szakmai háttérként szolgáló szervek kialakítása. A már említett Kartellbizottság mellett, mely magában hordozta egy önálló hatáskörrel rendelkező intézmény kialakításának lehetőségét, létrejött egy speciális bíróság, amely kellő felkészültséggel rendelkezhetett a versenyjogi ügyek elbírálására.

Az ígéretes fejlődést azonban megakasztotta az 1940-es évek második felében kialakuló új tulajdoni rendszer és az ehhez kapcsolódó új jogi szabályozás.

A tervgazdaságon és állami tulajdonon alapuló gazdasági rendben értelmetlen lett volna a verseny védelméről, s különösen vállalatok közötti összebeszélésekről, erőfölénnyről beszélni, hiszen ez utóbbiakat gyakorlatilag gazdaságpolitikai szintre emelte a szocialista rendszer. A két törvény formális hatályon kívül helyezésére ugyan nem ke-



rült sor, de 1949-től gyakorlatilag hatálytalannak tekintették azokat. Az 1923. évi V. törvény egyes rendelkezései azonban az ipari tulajdon oltalmáról szóló, 1909-es Párizsi egyezményben előírt nemzetközi kötelezettségek miatt továbbra is érvényesítendőkk maradtak. Formális megerősítésüket az 1959-es Polgári Törvénykönyv hozta, mely felsorolta a hatályos szakaszokat. Így az 1923. évi V. törvény egyes rendelkezései egészen az 1984. évi IV. törvény megalkotásáig hatályosak maradtak.

## A modern versenyjog kialakulása

### 2.1. *Út a versenytörvényhez*

Az 1980-as évek elejétől kezdve fokozatosan erősödött az igény a szocialista gazdasági rendszerről a magántulajdon szabadságát elismerő piacgazdaság felé való átmenetre. A politikai hatalom azonban még erősen tartotta magát megszerzett pozícióihoz, így a reformtörekvések gyakran leálltak vagy visszájukra fordultak, mielőtt gyökeret tudtak volna eresztetni. Az 1984. évi IV. törvény is, bár igazodott a nemzetközi versenyjogi fejlődés tendenciáihoz, hatékony alkalmazás hiányában végül nem tudott érvényesülni a magyar jogrendben. A gazdasági és politikai átalakulás azonban már nem volt visszafordítható a 80-as évek második felében. 1987-ben megindult egy program, melynek célja a versenyjog hatékony alkalmazásához szükséges jogszabályi és intézményi feltételek megvalósítása volt. Az akkori elképzelések szerint egy, a kormány alá rendelt, de szervezetileg különálló hivatal jött volna létre. Komolyabb eltérések voltak azonban a kodifikációs bizottság tagjai között abban, hogy milyen legyen az alkalmazandó jogi szabályozás: kiterjedjen-e a hivatal hatásköre az állami intézményekre, egységes versenytörvény legyen, vagy a tisztességtelen verseny elkülönülten kerüljön szabályozásra a versenykorlátozás tilalmától, milyen speciális eljárási szabályokra van szükség? A kodifikáció során számos külföldi intézményi és szabályozási modellt figyelembe vettek, azonban egyik sem volt alkalmas a közvetlen adaptációra, hiszen a rendszerváltozás küszöbén a gazdasági helyzet egészen speciális volt. Számos kérdés így eleve átmeneti jelleggel került szabályozásra. Például az állami tulajdon dominanciája miatt a külföldi mintáktól eltérően, a javaslatban az azonos tulajdonosi körbe tartozó vállalatok közötti megállapodásokra is kiterjedt a kartellszabályok hatálya. E szabály hiányában ugyanis, az állami vállalatok szabadon kartellizálhatták volna piaci tevékenységüket. Ugyanígy, mivel a privatizációhoz fűződő kormányzati érdekek miatt nem volt kívánatos a versenyhatóság bevonása az ilyen tulajdonátruházásokba, a törvény a Magyarországon első tulajdont szerző külföldi vállalatokat kivonta a fúziós szabályok alól.

Ugyancsak nehéz kérdés volt az alkalmazandó eljárásjog meghatározása. Egyértelmű volt, hogy a terület specialitása miatt az Államigazgatási eljárásról szóló törvény szabályai nem alkalmazhatóak, s így önálló eljárási rendre van szükség. Alkalmazható külföldi modell híján a kodifikátorok előrelátására alapozottan készül el az eljárási szabályozás. A későbbiekben külföldi szakértők is méltatták az alkalmazott megoldást.

1989 őszén került a javaslat előterjesztésre a kormányhoz. Az akkor már folyamatban lévő kerekasztal-tárgyalásokon, az ellenzékkel kötött megállapodás értelmében azonban a kormány már nem hozott a jövőre nézve intézkedéseket, hogy a választásokat követően az új kormány mozgáskörét ne korlátozza. Így, jöllehet a kerekasztal-tárgyalásokon részt vevő valamennyi politikai erő támogatta a javaslatot, az még nem került elfogadásra.

A javaslatot végül szinte változatlan formában 1990. november 20-án fogadta el az Országgyűlés. Megszületett a Gazdasági Versenyhivatal. A Hivatal szervezetéről azonban a törvény mindössze annyit írt elő, hogy elnöke, két elnökhelyettese van és hogy döntéshozó testülete a Versenytanács, melynek tagjai csak a törvénynek vannak alárendelve. Meghatározta tehát a szerkezeti alapokat, elkülönítve a vizsgálatokat végzőket és a döntéshozó szervet.

A Hivatal szervezeti rendszerének részleteiről tehát szabadon dönthetett. A Hivatal kiépítésének két koncepciója versengett ekkor egymással. Az egyik alapján, egyes külföldi modellekhez hasonlóan a verseny törvény funkciói szerinti megosztás alapján lehetett volna elvégezni a vizsgálói részlegek elkülönítését, különválasztva a fogyasztómeztévesztéses, az erőfölényes, a kartell- és a fúziós ügyekkel foglalkozó vizsgálatokat. E mellett a javaslat mellett szólt az, hogy az egyes ügytípusok más és más szemléletet kívánnak. A vizsgálat módszerei is eltérőek attól függően, hogy melyik ügytípusról van szó.

A másik elgondolás szerint az elkülöníthető szakmai területek mentén lehetett volna meghatározni a hivatali szervezetet. Így nagyobb rálátással rendelkezne a Hivatal az egyes ágazatok helyzetére, hiszen egy meghatározott szektor információi ugyanabban a szervezeti egységben csapódnának le, lehetőséget nyitva az összefüggések megállapítására és messzemenő következtetések levonására. Ezt a koncepciót támogatta az a tény is, hogy a Hivatal elődjéből, az Anyag- és árhivatalból, megmaradt mintegy 40 fő, korábban szintén ágazatok szerinti munkamegosztásban dolgozott, így rendelkezett az induláshoz szükséges szellemi tőkével.

A döntést alátámasztotta egy komoly, az első változat ellen szóló érv is. A Hivatal működésének kezdetekor valószínűsíthető volt, hogy hosszabb ideig nem kerül majd sor bizonyos ügycsoportokban nagyszámú ügyindításra. A gazdasági helyzet sajátosságából adódóan ugyanis kevés fúzió történt, sokkal inkább egyfajta spontán dekoncentráció volt érzékelhető a piacon. Azóta ez a tendencia megváltozott, részben a belső gazdasági helyzet átalakulása, részben pedig a világgpiaci folyamatok és a külső piacon való versenyképesség fokozása érdekében. Ugyanígy a versenykorlátozó megállapodások várható mértéke sem volt olyan magas, hogy elegendő munkát adott volna egy külön szervezeti egységnek.

A választás tehát a szakmai felosztásra esett. Létrejöttek irodák, mint a Hivatal alapegységei, amelyek később, alkalmazkodva az igényekhez, a piaci vagy jogszabályi változásokhoz bővültek, átalakultak. A Hivatal személyi állománya részben az Anyag- és árhivatalnak azon munkatársaiból alakult ki, akik részt vettek az átalakítás előkészületeiben és rendelkeztek azzal a szakmai tudással, ami alapot nyújthatott a létrejött új hatáskörű és feladatú hivatalban való munkavégzéshez. A létszám bővítésének szükségességét pályázat kiírásával próbálták a vezetők megoldani. A pályázat nem várt eredményeként nagy számban jelentkeztek új munkatársak, így lehetőség volt a válogatásra. Megkezdődhetett az érdemi munka, egy, a magyar jogban korábban ismeretlen intézmény működésével.

### 2.3. Az 1990-es versenytörvény

Az 1990. évi LXXXVI. törvény négy nagy területen adott hatáskört a Gazdasági Versenyhivatalnak; a fogyasztók megtévesztésére (bíróssággal párhuzamos hatáskör), a versenykorlátozó megállapodásokra, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésre vonatkozó tilalmak érvényesítésére, valamint a fúziókontrollra vonatkozóan. Ehhez járult hozzá a generálklauzulában lefektetett általános versenykorlátozási tilalom (szintén

párhuzamos hatáskörben), illetve bírói hatáskörbe tartozóan, a tisztességtelen verseny tilalma.

Mint láthattuk, valamennyi területnek volt már jogi hagyománya Magyarországon, azonban az azokhoz való visszatérés nem volt elképzelhető két okból sem.

Először is a gazdaság átalakulás előtti állapota nem volt összemérhető a háború előtti Magyarországgal. A piaci szereplők nagy része számára, beleértve a fogyasztókat is, ismeretlen volt a versenykultúra. A 30-as években létrehozott rendszer pedig, bár sok hasonlóságot mutat, mégis egészen eltérő intézményi kereteket alkotott, illetve másfajta szemléletű volt. Hiányzott a szerves fejlődés, mely azonban valószínűleg egészen másfajta rendszert hozott volna létre, mint az 1990-es törvény. A másik ok, ami miatt nem lehetett visszatérni a korai magyar szabályozáshoz, az az volt, hogy a gazdasági átalakulással megvalósítani kívánt célállapot sokkal összetettebb volt, mint amit a korábbi rendszer még kezelni tudott volna. Fejlett szabályozás volt szükséges több szempontból is.

A hatékonyság biztosítása érdekében szükséges volt egy különálló szervezet létrehozása. Mivel a versenyjogi szemlélet nem tehet nemzeti alapokon megkülönböztetéseket, ezért szükséges volt annak a garantálása is, hogy ez a szerv a Kormánytól nagymértékben függetlenül tudjon működni, hogy a verseny érdekében, objektív alapon tudjon döntéseket hozni.

Szükséges volt az anyagi jogi rendelkezések részletes és pontos meghatározása; milyen magatartásokra vonatkozik a versényszabályozás, kik tartoznak a hatálya alá, milyen következményekkel kell számolniuk. Az anyagi jog hatékony alkalmazása érdekében pedig korszerű eljárásjogot kellett létrehozni, mely ötvözi az államigazgatási eljárást azzal a speciális jelleggel, ami a versenyjog sajátja.

Figyelembe kellett vennie azonban az új törvénynek az ország különös helyzetét és érdekeit is. Ezzel volt magyarázható a törvény hatályának korábban már említett, sajátos szabályozása. Azzal, hogy a törvény csak a vállalkozók Magyarország területén folytatott gazdasági tevékenységére volt alkalmazható, gyakorlatilag a privatizációs ügyletek nagy többsége nem volt engedélyköteles, hiszen a gazdasági tevékenységet a törvény termelő és szolgáltató tevékenység folytatásaként definiálja, ami értelemszerűen nem állt fenn külföldi befektetők esetében. A külföldi tőke beáramlását tehát nem lehetett versenyjogi aggályok felvetésével akadályozni. Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy az olyan privatizációs döntések esetében is, amelyekre nem terjedt ki a törvény hatálya, az ÁVÜ kérésére véleményt nyilvánított a Versenyhivatal. Ugyanígy az ország versenyképességének fokozása és a gazdaság fejlesztése érdekében volt egy versenykorlátozó megállapodás vagy vállalkozók szervezeti egyesülése esetén előnynek minősülő, így a döntésben pozitívumként figyelembe vehető körülmény, ha a megállapodás eredményeként javult a felek külpiazi versenyképessége. Ezen rendelkezéseket azonban már eredetileg is átmenetinek szánták, és az 1996-ban elfogadott új törvényből már kimaradtak.

Biztosítani kellett az eljárás nyilvánosságát, illetve annak a lehetőségét, hogy a felek a határozattal szemben bírói fórumon kereshessenek jogorvoslatot. Bár az 1931-ben felállított önálló versenyjogi bíróság létrehozására nem volt lehetőség, a Fővárosi Bíróságnak adott kizárólagos hatáskör valamilyen szinten mégis lehetőséget nyújtott arra, hogy létrejöjjön a specializálódás az ítékezésben is.

### 3. A második versenytörvény

Pár évvel az 1990-es versenytörvény elfogadását követően világossá vált, hogy annak módosítására lesz szükség. Ez alapvetően három okra volt visszavezethető. A már említett átmeneti megoldások a külső körülmények változásával már nem voltak idősze-

rűek. 1991. december 16-án, Brüsszelben aláírásra került a Magyar Köztársaság és az Európai Közösségek és azok tagállamai közötti társulás létesítéséről szóló Európai Megállapodás,<sup>1</sup> amelyben az ország kötelezettséget vállalt a jogharmonizációra, amely kiterjedt többek között a versenyjogra is. Végül meg kell említeni, hogy bár a törvény alapvető célja és szerkezete megfelelőnek bizonyult, tekintve, hogy gyakorlati tapasztalatok nélkül készült, a jogalkalmazás során számos megoldásra váró probléma merült fel. Ennek megfelelően 1996-ban megszületett az 1996. évi LVII. törvény, amely 1997. január 1-jén lépett hatályba.

Az 1996-os törvény hatálya a korábbihoz képest igen széleskörűen lett meghatározva. Már nemcsak a vállalkozóknak a Magyar Köztársaság területén folytatott gazdasági tevékenységére terjed ki, hanem bármely személy Magyarországon tanúsított piaci magatartására, ezenfelül a külföldön tanúsított piaci magatartásra is, amennyiben annak hatása az ország területén érvényesülhet. A megoldás elsősorban azzal indokolható, hogy ma már a gazdasági folyamatok nem állíthatók meg az országhatárokon, a piacok esetenként több országot is magukba foglalhatnak. Így külföldi honosságú vállalkozások külföldön tanúsított versenykorlátozó magatartása is hatással lehet Magyarországra. A hatáselv alkalmazására számos nemzetközi példát láthatunk (USA, Németország), ugyanakkor a törvény indoklásában harmonizációs okként megjelölt közösségi joggyakorlat nem egyértelmű e tekintetben. Míg az Európai Bizottság a hatáselv mellett érvel, az Európai Bíróság, amely a közösségi jog értelmezésének letéteményese, sosem foglalt egyértelműen állást a kérdésben,<sup>2</sup> megkerülte a problémát. Meg kell jegyezni ugyanakkor, hogy az új törvény szerint már a hatás érvényesülésének lehetősége is elegendő az alkalmazhatósághoz, ami elnagyoltnak tűnik az ország lehetőségeihez képest.<sup>3</sup> A hatáselv eleve nem érvényesül tisztességtelen versenyselekmények és a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalmába ütköző magatartások esetében.

Az 1996-os törvénnyel szűkült a generálklauzula alkalmazási köre, csak a tisztességtelen verseny tilalmára terjed ki. Ennek oka elsősorban a jogbiztonság kérdésében keresendő, hiszen a versenykorlátozásoknak az új törvény révén megalósuló új szabályozásával szükségletlenül vált az egész törvényre kiterjedő, általános jellegű tilalom.

Szintén a jogbiztonság elvét szem előtt tartva történt meg a bíróság és a Gazdasági Versenyhivatal párhuzamos hatáskörének szétválasztása. A módosítással megszűnt a fogyasztók megtévesztésének tilalma kapcsán a bírósági hatáskör, így az a Versenyhivatal kizárólagos hatáskörébe tartozik. Továbbra is bírósági hatáskörben maradt a tisztességtelen verseny tilalmába ütköző magatartások elbírálása, illetve a generálklauzula most már szűkebb körű alkalmazása.

A korábban tisztességtelen versenyselekmények között szabályozott áruviisszatartás és árukapcsolás tilalma a gyakorlati tapasztalatok alapján a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmának nevesített esetei közé került áthelyezésre, arra a felismerésre alapozva, hogy ezek a cselekmények valójában csak erőfölénnyel párosulva jelentenek veszélyt a versenyre.

A fogyasztómegtévesztéses ügyek kapcsán szintén a gyakorlati tapasztalatok, illetve az elméleti fejlődés eredményeként az objektív felelősség irányába történt elmozdulás, azzal, hogy a jogsértés megállapításának már nem feltétele a kelendőség fokozása mint cél. A fogyasztók megtévesztése mellett új tényállás a fogyasztó választási szabad-

<sup>1</sup> Kihirdette az 1994. évi I. tv.

<sup>2</sup> Woodpulp-ügy, A. Ahlström and others v. Bizottság 89, 109, 114, 116, 117, 125-129/85, 1988. szeptember 27-i ítélet, (1988) ECR 5193

<sup>3</sup> A témához részletesebben lásd Berke Barna: Versenyjog, nemzetközi kapcsolatok, harmonizáció: kis magyar jogi imperializmus, Jogtudományi Közlöny 1997. szeptember 361-376. oldal.

ságát indokolatlanul korlátozó üzleti módszerek alkalmazásának tilalma, emiatt a fejezet címe a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolásának tilalmára változott.

A jogharmonizációs kötelezettségből adódó legjelentősebb módosításokat a kartelljog területén kellett végrehajtani. Míg a korábbi törvény a nem versenytársak közötti versenykorlátozó megállapodások (vertikális megállapodások) közül egyedül a továbbeladási ár megkötését tiltotta, így lényegében csak a versenytársak közötti (horizontális) megállapodásokra vonatkozott, addig az új törvény bevezeti az általános kartelltilalmat. Mindazonáltal meg kell jegyezni, hogy a versenykorlátozó vertikális megállapodásokkal szemben a generálklauzula korábban is védelmet nyújtott. Az általános kartelltilalom bevezetéséből adódóan, szintén a közösségi mintát követve, átvételre került a csoportmentességi rendeletek rendszere is. A megállapodások bizonyos gyakran előforduló csoportjai, ezek lehetnek mind horizontálisak, mind vertikálisak, bár tartalmaznak versenykorlátozó elemeket, összességében pozitív hatást fejtenek ki, amennyiben nem terjeszkednek túl a korlátozások egy bizonyos szintjén, és nem tartalmaznak a versenyre egyértelműen káros szerződéses kikötéseket. Célszerű tehát a hatóság tehermentesítése, illetve a vállalkozások szempontjából a jogbiztonság érdekében ezen megállapodástípusokat bizonyos, rendeletben megállapított feltételek teljesítése esetén automatikusan mentesíteni.

Ennek megfelelően, törvényi felhatalmazás alapján a kormány adja ki a csoportmentességi rendeleteket. 1997-ben kerültek elfogadásra a biztosítási,<sup>4</sup> a kizárólagos forgalmazási,<sup>5</sup> a kizárólagos beszerzési,<sup>6</sup> a franchise<sup>7</sup> és a gépjármű-forgalmazási<sup>8</sup> megállapodások egyes csoportjait mentesítő rendeletek. 1999-ben újabb három csoportmentességi rendelet lett elfogadva, ezek a kutatási és fejlesztési,<sup>9</sup> a szakosítási,<sup>10</sup> illetve a technológiaátadási<sup>11</sup> megállapodások egyes csoportjait mentesítik. Megjegyzendő, hogy míg a közösségi jogban a nagyszámú, hasonló megállapodást érintő egyedi mentesítést követően került fel a csoportmentességi rendeletek alkalmazásának szükségessége, addig Magyarországon elsősorban a harmonizációs kényszer hatására kerültek megalkotásra.

A kartelljogot érintő változás a versenyjog és a tulajdonjog viszonyának rendezése. Az 1996-os törvény értelmében nem esik a tilalom alá a versenykorlátozó megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre. A módosulás okát már többször említettük, az állami tulajdon dominanciájának megszűnésével feleslegessé vált ez az átmeneti megoldás.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalma kapcsán több új nevesített esetet jelöl meg az 1996-os törvény, a korábban már említett két eseten felül megjelenik a felfaló árazás is. A legjelentősebb változás a korábbinál rugalmasabb erőfölény definíció, amely már nem a 30 százalékos piaci részesedés bizonyítottságához kötődik, hanem a közösségi joggyakorlatot modellezve a többi piaci szereplőtől (szállítótól, vevőtől, fogyasztóktól vagy versenytársaktól) történő független cselekvési lehetőségre helyezi a hangsúlyt.

A vállalkozók szervezeti egyesülésének ellenőrzése kapcsán jelentős változás a törvény hatályának kiterjesztése, megszüntetve a korábban említett átmeneti megoldást.

<sup>4</sup> 50/1997 (III. 26.) Korm. rend.

<sup>5</sup> 53/1997 (III. 26.) Korm. rend.

<sup>6</sup> 54/1997 (III. 26.) Korm. rend.

<sup>7</sup> 246/1997 (XII. 20.) Korm. rend.

<sup>8</sup> 247/1997 (XII. 20.) Korm. rend.

<sup>9</sup> 84/1999 (VI. 11.) Korm. rend.

<sup>10</sup> 85/1999 (VI. 11.) Korm. rend.

<sup>11</sup> 86/1999 (VI. 11.) Korm. rend.

Az 1996-os szabályozás három esetsoporra terjed ki, ezek az összeolvadás, beolvadás; az irányításszerzés más vállalkozás felett; és a koncentratív közös vállalat. Az engedélykérési kötelezettség feltétele, hogy az érintett vállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevétel meghaladja a megadott küszöbértéket, amely tízmilliárd forint, továbbá a beolvadó, irányítás alá kerülő, vagy az összeolvadásban részt vevő legalább két vállalkozás nettó éves árbevétele ötszázmillió forintnál nagyobb legyen. Így megakadályozható a természetes vállalati növekedés szükségtelen ellenőrzése. Az 1996-os törvény megoldást nyújt továbbá ezen utóbbi szabály kijátszásának megakadályozására is. Amennyiben adott vállalkozás a küszöbérték alapján nem engedélyköteles összefonódást valósít meg, de azzal az árbevétellel együtt az azt megelőző két évben összesen ötszázmillió forint nettó éves árbevételt meghaladó vállalkozások tekintetében valósít meg összefonódást, akkor ehhez már engedély szükséges. Az új küszöbértékekkel megszűnt az a korábbi szabály, miszerint az engedélykérési kötelezettség meghatározott piaci-részesedéshez volt kötve. Az 1996-os törvény a gyakorlati tapasztalatok alapján további részletező és pontosító szabályokat tartalmaz.

Az eljárásjog is sok tekintetben megváltozott, miután a gyakorlati tapasztalatok azt bizonyították, hogy egy önálló versenyfelügyeleti eljárásjog megalkotása szükséges. A versenyfelügyeleti eljárás továbbra is kérelemre vagy hivatalból indul, azonban utóbbi esetben bejelentést követően vagy vizsgálói észlelés alapján kezdődik. Kérelemre csak a versenykorlátozó megállapodásokkal kapcsolatos mentesítési és megállapítási, valamint a vállalkozások összefonódásával kapcsolatos engedélyezési eljárások indulnak, ekkor azonban kötelező az eljárás lefolytatása, feltéve, hogy az eljárási díjat megfizették. A lényeges változás azonban a hivatalból indult eljárások esetében van. Egészen új a bejelentés intézménye, amely biztosítja, hogy díjmentesen bárki bejelentéssel élhet, ha törvénybe ütköző magatartást észlel, és az ügy jogát vagy jogos érdekét érinti. Ezt követően harminc napon belül, a vizsgálat indokoltsága esetén hivatalból megindul az eljárás. Elutasító döntés esetén a bejelentő jogorvoslattal élhet. Szintén új jogintézmény az eljárás szüneteltetése, amely az önkéntes jogkövetést kívánja elősegíteni. Alkalmazásának feltétele, hogy a verseny szabadsága és tisztasága csekély fokban legyen veszélyeztetve, továbbá az eljárás alá vont vállalat, hogy tartózkodik a magatartás folytatásától és kárveszély esetén biztosítja a megelőzést.

#### 4. A Versenyhivatal működése

A Versenyhivatal első hat évének működési statisztikái azt mutatják, hogy az előzetes várakozásoknak megfelelően alakultak az egyes ügytípusokban indított eljárások számai. Mivel a törvényben megfogalmazott generálklauzula az 1991–1996 közötti időszakban még a törvény egészére kiterjedt, elég sok eljárás indult ennek megsértése miatt. A fogyasztók megtévesztése miatt indult eljárások is sok munkát adtak a Hivatalnak, még amellet is, hogy a bíróság párhuzamos hatásköre megosztotta ez eljárási terheket. A törvény megalkotói számítottak arra, hogy a magántőke térnyerésével megjelenő verseny gyakran eredményezi majd tisztességtelen, a fogyasztók félrevezetésére alapuló piaci stratégiák alkalmazását. A korábban ismeretlen forgalmazási módszerek, például a csomagküldő szolgálatok, gyakran valósítottak meg jogsértést.

Mint várható volt, a 1990-es évek elején nem lehetett nagyszámú vállalati összefonódásra számítani. 1995-től azonban, részben a világpiacon végbemenő fúziók, részben pedig a méretgazdaságossági szempontok felismerése miatt megfordult a magyarországi tendencia is, és ugrásszerűen megnőtt az összefonódások száma. A piaci koncentráció azonban az évekig tartó folyamat eredményeként sem vált olyan mértékűvé, hogy a vállalati összefonódások fékezésére kellett volna sort keríteni. Az 1990-es törvény

alapján mindössze egy alkalommal tagadta meg a Hivatal összefonódás engedélyezését, méghozzá a diákétkeztetés budapesti piacán.

Mind a kartell-, mind az erőfölényes ügyekben igen alacsony volt a marasztalások száma, bár utóbbi ügyekben jóval több kérelem érkezett. A sorozatos csődök miatt sok vállalat számára a túlélés lett a legfőbb szempont, érdekes módon azonban ez nem vezetett nagyfokú versenykorlátozó aktivitásra.

Az 1996-os törvény hatálybalépésével a korábbi évekhez képest jelentősen növekedett a fogyasztómegettevesztéses ügyek száma, ami a párhuzamos hatáskör megszüntetésével, illetve az új tényállás bevezetésével magyarázható. Bár 1997-ben még nem figyelhetünk meg növekedést a versenykorlátozó megállapodásokhoz kapcsolódó eljárások számában, 1998-tól lényegesen több ilyen ügy került a Hivatalhoz. Ennek több oka lehet, így a már korábban említett általános kartelltilalom, vagy a Hivatal aktivitásának növekedése. Ez utóbbira példa az 1999-es év, amikor több eljárás indult különböző önszabályozó szakmai szervezetek (kamarák, terméktanácsok, szakmai szövetségek) ellen. Az erőfölényes ügyek tekintetében az elmúlt években rendre igen magas arányt képviselnek a kábeltelevíziós szolgáltatók ellen indított eljárások. Továbbra is folytatódik az összefonódásos ügyek növekvő tendenciája.

**Versenyhivatali eljárások, 1991–2000**

Az ügy jellege	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 <sup>12</sup>	1998	1999	2000
Generálklauzula	11	14	35	23	24	21	14	–	–	–
Fogyasztómegettevesztés	6	24	29	50	52	56	74	72	65	86
Erőfölénnyel visszaélés	28	32	26	28	46	52	45	44	35	56
Versenykorlátozó megállapodás	18	3	3	1	1	7	5	15	15	18
Összefonódások	5	8	3	4	24	25	34	49	46	71

## 5. Versenyjog az ezredfordulón

A 2000. év több szervezeti változást eredményezett a Hivatal életében. A Szolgáltatási Irodából történő kiválással megalakult az Infokommunikációs Iroda. Az új iroda feladata, hogy figyelemmel kísérje a távközlési, média- és internetszektorokat. Döntés született a titkos kartellek felkutatásával foglalkozó ún. Kartell Csoport létrehozásáról is, amely 2001. március 1-jén kezdte meg működését. A Versenytanács 2000 októberében hivatalba lépett új elnöke mellett pedig létrejött egy új, tanácsadó testület is. A szervezeti és személyi változások mellett sor került a jogszabályi környezet változására is. 2000-ben ünnepelte a Hivatal fennállásának 10. évfordulóját. Egyfajta ajándék volt az Országgyűlés részéről a versenytörvény módosításának elfogadása. Bár a 2000. évi CXXXVIII. törvény messze nem jelent olyan jellegű változást, mint amilyet az 1996-os törvény hozott, mégis fontos előrelépést jelent a magyar versenyjogi fejlődésben.

Az 1996. évi LVII. törvény módosítására a hatálybalépését követő három év alatt felmerült problémák kezelése és a kifejlesztett jogelvek rendszerezése érdekében került sor. A módosítás ehhez mérten főleg finomításokat, pontosabb meghatározásokat és kikristályosodott elveket ültet be a Tpv-t.-be. Nem volt célja tehát a meglévő rendszernek, az alapvető szabályoknak a megváltoztatása.

<sup>12</sup> Az 1997-es adatok valamennyi ügytípus esetében tartalmazzák az 1996-ban kezdett, de 1997-re áthúzódó ügyeket.

A módosítás révén bővült a Hivatal vizsgálati jogosultságainak köre, bővültek a rendelkezésre álló eljárási határidők, így hatékonyabb fellépés várható a jogsértő vállalatokkal szemben. A kétlépcsőssé váló fúziókontroll lehetőséget biztosít körültekintőbb piaci elemzések lefolytatására, és az összefonódás várható hatásainak alaposabb elemzésére. A pontosítások révén könnyebbé vált a jogkövető magatartások azonosítása, így nőtt a vállalatok jogbiztonsága. A kiszabható szankciók is szigorodtak, illetve igazodnak az eljárás alá vont vállalat nagyságához is.

A módosítás egyik forrása a közösségi jogban küszöbönálló eljárási reform, melynek egyik célja a vizsgálati jogosultságok erősítése. A tényfeltáró tevékenység hatékonyabbá tételének oka az, hogy a bejelentési rendszer megszüntetése által a Bizottság nagy erővel kíván a titkos kartellek ellen fordulni. A reformmal járó decentralizáció eredményeként pedig szükség lesz arra, hogy a tagállami versenyhatóságok fokozottabb mértékben alkalmazzák a közösségi jogot, és arra is, hogy hasonló hatékonysággal járjanak el a túlnyomóan egy tagállamot érintő ügyekben, mint a Bizottság a nagyobb jelentőségűekben. Ennek érdekében a módosítás már figyelembe vette a közösségi jogban egyelőre még csak terveztként meglévő új eljárási rendeletet, mely kiterjeszti a vizsgálati jogosultságokat.

A módosítás pontosítja a csekély jelentőségük miatt mentesülő megállapodások körét, és kizárja a mentesülés alkalmazhatóságát a nyilvánvaló jogsértések esetében, illetve akkor, ha az ily módon mentesülő hasonló megállapodások együttes hatása a versenyt jelentősen torzítja, akadályozza, korlátozza. A nyilvánvaló jogsértések fajtájának körét is a közösségi és OECD-joggyakorlat alapján határozza meg a módosítás. Az együttes hatás elvének érvényesülését lehet tetten érni a csoportmentességi rendeletek kapcsán is, mikor a Hivatalnak lehetősége van a rendelet hatályát az adott megállapodásra nézve megvonni, amennyiben több hasonló megállapodás együttes hatásának eredményeként az egyedi mentesítés kapcsán megállapított feltételek nem teljesülnek. Ennek az elvnek a megjelenése mögött is a közösségi jogi fejlődés áll. A decentralizáció hatására a jogalkalmazó tagállami hatóságoknak lehetőségük lesz a bizottsági csoportmentesítések hatályának megvonására. Magyarország csatlakozását követően így az a paradox helyzet állhat elő, hogy a Hivatal a Bizottság rendeletének hatálya alól kivonhat egy megállapodást, de a magyar rendelet hatálya alá tartozó, túlzottan is versenykorlátozó hatású megállapodást viszont nem tekinthet tilalmazottnak.

A felhasznált fogalmak körének pontos meghatározása érdekében került sor, a gyakorlatban már alkalmazott differenciálás szerint a keresleti és kínálati helyettesíthetőség megkülönböztetésére az érintett piac meghatározása tekintetében vagy az erőfölényes helyzet meghatározásának egyszerűsítésére. Ez utóbbi alapján kikerült az erőfölényes helyzet megfogalmazásából a monopólium és monopozónium meghatározása, mivel ezek beleérthetők az általános erőfölény definícióba. A jogbiztonság növelését szolgálja az is, hogy az új törvény külön nevesítve definiálja az irányítás két változatát, a közvetlen és a közvetett irányítást. Közvetlen irányításról beszélhetünk, ha az egyik vállalkozás a másik vállalkozásban többségi szavazati joggal rendelkezik, vagy jogosult a vezető tisztségviselők többségének kijelölésére, megválasztására, visszahívására, vagy szerződés alapján, vagy ténylegesen képes a másik vállalkozás döntéseinek meghatározó befolyásolására. Közvetett irányításról beszélhetünk azon vállalkozás tekintetében, amelyet a vállalkozás által irányított vállalkozás irányít. E változás eredményében megfelel a Tanács 4064/89/EGK számú rendeletének. A megkülönböztetésnek megfelelően a fúziókontrollra vonatkozó küszöbértékek számítási módját is pontosította a módosítás. A módosítás rögzítette a versenykorlátozások tekintetében már létező, de az összefonódások esetében csak a joggyakorlatban érvényesülő elvet, miszerint az egymástól nem független vállalkozások közötti kapcsolatokra nem vonatkoznak a versenytörvény rendelkezései.



Kisebb változás a feltételek és kötelezettségek elkülönítése, amely azok gyakoribb alkalmazását kívánja elősegíteni a versenykorlátozó megállapodások mentesítésénél és az összefonódások engedélyezésénél.

Közösségi jogközelítés, hogy immár a Hivatal számára sem lehetőség, hanem köteletség annak az időtartamnak megállapítása, amelyre az egyedi mentesség hatálya kiterjed.

Az Európai Bizottsághoz hasonlóan, ezentúl a GVH-nak is lehetősége nyílik arra, hogy általános jellegű, nem kötelező erejű anyagokat bocsásson ki. Az így kibocsátott útmutatók, közlemények segítségével ismertetheti egyes kialakult jogelvek alkalmazhatóságát, felvázolhatja a jövőben követendő elvek rendjét. A törvény lehetővé teszi ágazati vizsgálatok lefolytatását is anélkül, hogy konkrét vállalatok ellen kellene az eljárást megindítani.

A Hivatal szervezeti rendszerére vonatkozóan két jelentős változtatást hozott a törvény. A Hivatal elnöke tesz ezentúl javaslatot az alelnökök személyének kinevezésére. A Versenytanács tagjainak pedig határozatlan idő helyett csak hat évre szól a megbízatásuk.

A módosítás hatása az elkövetkezendő évek joggyakorlatában lesz felmérhető. Különösen fontos azonban, hogy a Hivatal, de a vállalatok is, a harmonizált magyar versenyjog alkalmazásán keresztül felkészüljenek arra a kihívásra, amit Magyarország uniós csatlakozása jelent. A Bizottság nem fog kesztyűs kézzel bánni a magyar vállalatokkal, ha azok megsértik a versenyjogi előírásokat. De a piac és a versenytársak sem fognak sajnálkozni, ha a csatlakozó államok vállalkozásai nem használják ki azokat a lehetőségeket, melyek a csoportmentességi rendeletekből vagy más, versenyjogilag megengedett eszközökből erednek.

# Az rt. létesítő okiratának egyes problémáiról

SZEGEDINÉ DR. SEBESTYÉN KATALIN

A belföldi és külföldi abszolút jogképeséggel rendelkező jogalanyok üzletszerű, közös gazdasági tevékenységük végzésére, az új Gt. alapján is, szabadon hozhatnak létre rt.-t, a törvény előírásainak megfelelően. A Gt. 4. § /4/ bekezdése azonban az egyszemélyes gt., illetve rt. számára nem teszi lehetővé azt, hogy más társaság egyedüli tagja, illetve részvényese legyen. (Ettől a szabálytól azonban törvény eltérően is rendelkezhet. Így például, a Priv. tv. módosítása az ÁPV. Rt. számára lehetővé tette az egyszemélyes társaságok alapítását.) A főszabály szerint azonban egyszemélyes társaság nem lehet egyszemélyes rt. alapítója.

Az rt.-t bármely nem tiltott tevékenység végzésére létre lehet hozni. A Gt. 6. § /1/ bekezdése azonban kimondja azt, hogy törvény előírhatja: egyes gazdasági tevékenységet csak meghatározott társasági formában lehet végézni. (Így például a Hpt. 8. § /1/ bekezdés szerint bank és szakosított hitelintézet kizárólag rt. formában működhet, az egyéb pénzügyi intézeteket pedig rt.-ként vagy szövetkezeti formában lehet létrehozni.)

A Gt. 204. §-a szerint az rt.-ket zárt körben vagy pedig nyilvános eljárással lehet alapítani, a törvényben meghatározott feltételek szerint.

A zárt körben alapítandó társaságot a Gt. 10. § /1/ bekezdése alapján alapító okirattal, míg a nyilvánosan működő rt.-t alapszabállyal lehet létrehozni.

A korábbi Gt., a részvényjogi részben, a 261. §-ban önállóan szabályozta az alapító okirat tartalmára is teljes körűen irányadó alapszabályi tartalmi kellékeket, és a 260. §-ában ehhez az alapító okira irányadó néhány további feltételt határozott meg.

Az új Gt. azonban szakított ezzel a szabályozási móddal és ehelyett a létesítő okirat, vagyis az alapító okirat és alapszabály tartalmi kellékeit részben az általános rész közös szabályai között – a 11. §-ban – részben pedig a részvényjogi részben – a 207. §-ban – határozza meg. Emellett a kettősség mellett a részvényjogi részben, a 207. §-ban már nem az alapszabály elsődlegességére, hanem az alapító okirat elsődlegességére alapítva állapítja meg az rt. létesítő okiratának a tartalmi kellékeit az új törvény, és a 219. §-ban, a nyilvánosan alapított rt. alapszabály-tartalmánál egyszerűen csak visszaül az alapító okirat tartalmi kellékeire. Ez a megoldási mód azonban több problémát is felvet a gyakorlat számára.

A Gt. 219. §-a szerint ugyanis az alakuló közgyűlés által elfogadott alapszabálynak a Gt. 207. §-ában előírtakat kell tartalmaznia. Ez a „megfelelő”-en történő alkalmazás kimondása nélküli utaló előírás szerintem pontatlan és több vonatkozásban is nehezen értelmezhető helyzetek elé állítja a jogalkalmazókat. **A korábbi Gt. 261. §-ának az alapszabályra megállapított létesítő okirati tartalmi kellékeit eltérés nélkül alkalmazni lehetett mind a nyilvános, mind pedig a zártkörű alapításoknál. Ezzel szemben a Gt. 207. §-ának az alapító okira meghatározott tartalmi kellékei már egyik alapítási formára sem illeszthetők rá teljes egészében.** A 207. §-ban lévő rendelkezéseknek ugyanis több olyan előírása van, amely kifejezetten csak a zártkörű alapítás sajátossága miatt került megfogalmazásra. Így például, a Gt. 202. § szerinti részvényátruházás korlátozásáról a nyilvánosan alapított rt.-knek a megkülönböztetés nélküli átutalás ellenére sincsen lehetőségük rendelkezni az alapszabályukban. Emellett nincs szükség az alapítóknak a 207. § /1/ bekezdés b pontja szerinti részvényátruházási nyilatkozatára sem, mivel ennél a létesítési formánál az alapítóknak egyáltalán nem kötelező részvényessé válniuk. Ezért

részvényt is csak akkor kell jegyezniük, ha vállalni akarják a részvényesi jogviszonyt. Ezentúl a részvényátvételi nyilatkozat kifejezetten a zártkörű forgalombahozatal intézménye, az Épt. 3. § /2/ bekezdés 52. pontja szerint. A 207. § /1/ bekezdésében szabályozott kötelező típusátalakítás viszont a kizárólag névre szóló részvénnel rendelkező zártkörű rt.-knél okoz a részvényjogon belül és, például, az Épt.-vel kollíziót és emiatt alkalmazási gondokat.

A Gt. 11. §-a a kötelező tartalmi kellékek elemeit állapítja meg. Ezek azok az alapvető tények, amelyeket minden gt. létesítő okiratának, tehát az rt. alkotmányának is, tartalmaznia kell. Így az rt. cégnevét és székhelyét, a zártkörűen működő rt.-nél a részvényesek nevét (cégnevét), lakóhelyét (székhelyét) és a gyakorolni kívánt tevékenységét, a cégjegyzés módját, továbbá az rt. időtartamát, ha határozott időre hozzák létre. Ezeknek a szabályoknak az értelmezése és a 207. §-hoz való kapcsolása nem okoz különösebb problémát. A 207. § egyes elemei és a 219. § vissza-utaló előírása viszont – amint arra fentebb már utaltam – a kérdőjelek sorával és ebből következően a több lehetséges megoldás közül választással terheli meg a jogalkalmazókat.

A Gt. 207. § /1/ bekezdése a kötelező, míg a /2/ bekezdése a szükségtől függően alkalmazandó tartalmi kellékeit határozza meg az alapító okiratnak. Ennek alapján, az rt. alapító okirata speciális kötelező tartalmi kellékeként, a következőket kell meghatározni:

– Az alaptőke összegét és az alapításkor befizetendő pénzbeli hozzájárulás összegét, valamint a részvény névértéke és ha van névérték feletti kibocsátási érték, akkor a kibocsátási érték befizetésének az egyéb feltételeit is.

– Az alapítók nyilatkozatát az összes részvény átvételére vonatkozó kötelezettségvállalásról és a részvényeknek az alapítók közötti megosztásáról. (Szerintem ez az átvételi nyilatkozat nem pótolja az Épt. 3. § /2/ bekezdés 52. pontja által előírt előzetes átvételi nyilatkozatot. Ezért azt is külön teljesíteni kell.)

– A részvényekre vonatkozó 207. § /1/ bekezdés e pontjában írt adatokat. Ezek közül külön érdemes kiemelni az új adatként meghatározott kibocsátási érték és előállítási mód (nyomdai vagy dematerializált), valamint a részvények más részvénytípusba történő átalakításának a szabályait. A részvénytípus kötelező feltüntetésével kapcsolatban pedig utalok a Legfelsőbb Bíróság Cg. törv. II. 32394/91 számú eseti döntésére, amely a korábbi Gt. hasonló tartalmú szabálya alapján kimondta, hogy az alapszabály érvénytelenségét vonja maga után az, ha nem tartalmazza azt, hogy a részvények névre vagy bemutatóra szólnak-e.

A típusátalakítás azonban a zártkörűen működő rt.-nél, véleményem szerint, teljesíthetetlen előírás. A törvény ugyanis a Gt. 179. § /2/ bekezdésében azt írja elő, hogy a zártkörűen működő rt.-nek kizárólag csak névre szóló részvényei lehetnek. A Gt. 206. §-a értelmében pedig, a zártkörű alapításnál a részvényesek arra vállalnak kötelezettséget, hogy zártkörűen működő rt.-t hoznak létre. Ezért a zártkörűen alapított rt.-nek is kizárólag csak névre szóló részvényei lehetnek. Emiatt a bemutatóra szóló részvény névre szóló típusú átalakításáról sem rendelkezhetnek, mert akkor megsértik a Gt. hivatkozott 206. § /1/ bekezdés és 179. § /2/ bekezdésének a kogens előírásait.

Ezt a típusátalakításra vonatkozó rendelkezést legfeljebb úgy lehetne teljesíteni, hogy feltételesen arra az esetre, ha a jövőben az rt. meg akarja változtatni a működési formáját és azt nyilvánosan kívánná folytatni, úgy akkor a nyilvánossá váló átalakítás utáni helyzetre rendelkezne a típusátalakítás szabályairól. Ez viszont, szerintem, ilyen formában teljes egészében indokolatlan és fölösleges rendezés lenne.

Szerintem a Gt. 207. §-ához még egy további előírást is kellett volna fűzni a jogalkotónak, amelyben kimondja azt, hogy mely szabályokat nem kell alkalmaznia zártkörű rt.-k alapító okiratainak a megállapításánál és mely szabályok azok, amelyeket a nyilvánosan működő rt. alapszabályánál nem kell alkalmazni.

A Gt. fentebb hivatkozott törvényhelyei között lévő kollízió túl további problémát jelent az, hogy egyes meghatározott tevékenységet végző rt.-nél a külön törvény meghatározza azt a részvénytípusformát, amelyet a társaság az alapítása és működése során kibocsáthat. Így például, az Étt. 9. § /2/ bekezdése szerint a befektetési szolgálati tevékenységet végző rt. kizárólag névre szóló részvényt bocsáthat ki. Ez az előírás pedig azt jelenti, hogy az ilyen rt.-k nyilvános működés esetén sem bocsáthatnak ki bemutatóra szóló részvényeket.

Emiatt a típusátalakításról való létesítő okirati rendelkezés ilyen esetekben két törvényi előírásba is ütközik. (Gt. 179. § /2/ és Épt. 9. § /2/ bekezdés.) Mégpedig olyan módon, hogy a típus-

váltásra ilyenkor még működési formaváltás esetén sem kerülhet sor a kogens törvényi rendelkezés miatt. Legfeljebb csak akkor, ha magát az Épt. típuskényszert előíró szabályát is megváltoztatnák. Ismereteim szerint a Fővárosi Cégbíróságon, a Gt. hatálybalépése után hosszabb ideig – szerintem helyeselhető módon – a zártkörűen alapított, illetve működő rt.-k létesítő okiratánál nem kívánták meg, a törvényi kollíziók miatt, a típusátalakításról szóló rendelkezést az alapító okiratokban. Egy ezzel ellentétes *elsőfokú* perbírószági döntés nyomán azonban megváltozott a gyakorlat. Ezért 2000-ben a Fővárosi Cégbíróságon már az alapító okiratoknál is minden esetben megkövetelték a típusátalakításról való rendelkezést. Emiatt a több oldalról is típuskényszerhez kötött egyes társaságok a *soha végre nem hajtható „típusátalakításról”* úgy rendelkeznek, hogy arra a működési forma esetleges változásánál, illetve akkor kerülhet sor, ha a típuskényszert elrendelő külön törvényt is megváltoztatják. (Ilyen rendelkezés hiányában ugyanis az ügyészség is megtámadja a cég bejegyzését.)

Ez a gyakorlat, véleményem szerint, komolyan kifogásolható, bár a talán képtelennek mondható helyzetet kétségtelenül a törvényi szabályozás változás után kiáltó pontatlansága idézte elő.

– Meg kell határozni az alapító okiratban az igazgatóság és az fb. tagjainak a számát és az első igazgatóság, illetve fb. tagjainak nevét és lakóhelyét is.

Ennél a résznél utalok arra, hogy a Gt. az igazgatóság létszámát a korábbi szabályokkal azonos módon maximálja és minimálja, vagyis 3 és 11 főben állapítja meg. A felügyelő bizottságnál viszont, új előírásként, a 3 fős alsó határ mellett 15 főben már maximálja is a létszámot.

A létszám megállapítását továbbra sem lehet átruházni a közgyűlésre, mert a közgyűlés, a működése során, kizárólag csak a létesítő okiratban meghatározott számú tisztségviselő megválasztására lehet jogosult. A létszámot egyébként „től-ig-osan” is megállapíthatják a társaságok. (Pl. az igazgatósági létszáma 3–6 fő lehet. Ilyenkor, ha ténylegesen 5 főt jelölnek ki tagnak, egy tag kiesése esetén még nem kötelező a közgyűlés összehívása, mert a tényleges létszám nem száll a létesítő okiratban, illetve a törvényben megállapított minimum alá). Az igazgatóság és a felügyelő bizottság tagjait határozott időre, maximum öt évre kell kijelölni. Ezért az alapító okiratnak meg kell állapítani a megbízás időtartamát is. Az egyes tagoknál ezt az időtartamot eltérően is meg lehet állapítani.

Az összefüggés miatt itt emlitem meg a törvény 244. §-ában biztosított új lehetőséget, amely szerint a zártkörűen működő rt.-k alapító okirata úgy is rendelkezhet, hogy igazgatóság választására nem kerül sor, hanem igazgatóság helyett vezérigazgatót rendszeresítenek. Az egyszerűbb szervezeti formáról tehát, ha élnek a részvénytársaságok ezzel a lehetőséggel, az alapító okiratban kell rendelkezni. Ez azonban nem kötelező, hanem a szükségszerű tartalmi kelléke az alapító okiratnak. Olyankor azonban, ha vezérigazgatót rendszeresítenek, akkor a kérdésről való rendelkezés már kötelezővé válik.

– A könyvvizsgáló nevét, lakóhelyét és megbízásának időtartamát szintén meg kell határozni.

– Az rt. cégjegyzés módját. Erre a Gt. 39–40. §-ában és a Ct. 17. §-ában írtak az irányadók.

– Meg kell állapítani a közgyűlés összehívásának a módját, valamint a szavazati jog gyakorlásának a módját és a feltételeit is. A közgyűlés összehívásának a módja tekintetében, a közgyűlés összehívására vonatkozó szabályoknál, a Gt. különbséget tesz a zártkörűen és a nyilvánosan működő rt.-k között. Ennek során alapvetően egyszerűsítette a zártkörűen működő rt.-k közgyűlési szabályait is. Ezért a közgyűlési hirdetmény közzététele már nem kötelező ezeknél a részvénytársaságoknál a közgyűlési összehívásoknál. Ehelyett a közgyűlést a részvényesek számára a közgyűlés előtt legalább 15 nappal korábban szétküldött meghívóval lehet összehívni. Ennek tartalma azonban, a Gt. 234. § /4/ bekezdése alapján, azonos a hirdetmény tartalmával. A nyilvánosan működő részvénytársaságoknál viszont maradt a 30 napos közgyűlési időköz és a hirdetményi közzétételi kötelezettség is.

A gyakorlatban felmerült probléma volt az, hogy néhány rt. a zártkörűen működő társaság alapító okiratában úgy kívánta rendezni a közgyűlés összehívását, hogy az továbbra is hirdetményi úton történjen. Az ügyet elbíróló cégbíró azonban, szerintem is helyeselhető módon, nem fogadta el ezt a megoldást. Arra való hivatkozással, hogy a Gt. 234. § /3/ bekezdése kogens módon állapítja meg azt, hogy a zártkörű és a nyilvánosan működő rt.-k milyen módon hívják össze a közgyűlést. A hirdetményi úton történő összehívás egyébként a zártkörűen működő rt.-knél a működési forma tekintetében is megtévesztő lenne. Ezért ezt az összehívási módot az új törvény alapján már nem választhatják a zártkörűen működő társaságok. Arra azonban módjuk lehet, hogy a meghívót, a

közgyűlés napját megelőzően ne 15 nappal, hanem akár 20 vagy 30 nappal korábban küldjék ki a részvényeseknek. (15 napnál azonban rövidebb nem lehet a közgyűlési időköz.) A meghívó kiküldésének a módját ugyancsak szabadon határozhatják meg az alapító okiratban. Ezért azt akár postán, akár kézbesítővel, akár faxon elküldhetik a részvényesek számára.

A meghívó elküldésénél, ha azt postai küldeményként juttatják el a részvényeseknek, szerintem a Gt. 7. § /2/ bekezdése lehet az irányadó. A meghívót azonban kézbesítő útján is elküldhetik a részvényeseknek. A 15 napos közgyűlési időköznek azonban, akármilyen módon is történik a meghívó eljuttatása a részvényesek számára, meg kell lennie. Az elküldési módozatról vagy annak akár esetenkénti meghatározásáról azonban az alapító okiratban mindig rendelkezni kell.

A Gt. 227. §-a alapján a részvényes, a szavazati joggal rendelkező részvény birtokában jogosult szavazni. A Gt. 229. § /1/ bekezdése alapján a részvényhez fűződő szavazati jogot, fősabályként, a részvény névértéke határozza meg. A szavazati jog gyakorlásának a feltételeit és a módját, illetve a szavazati jog gyakorlására vonatkozó részletszabályokat az rt. alapító okirata állapítja meg. Ebben a körben azt kell szabályozni, hogy a részvényesek milyen módon igazolják a részvényesi mivoltukat, hogyan gyakorolják a szavazati jogukat, nyilvános vagy titkos szavazással, meghatározott kérdésekben döntenek titkosan vagy nyilvánosan stb. (A titkos szavazás előírásánál azonban, szerintem, a Gt. 19. § /2/ bekezdésére is figyelemmel kell lennie a társaságoknak.) Véleményem szerint az új szabályok tükrében is változatlanul irányadó a Legfelsőbb Bíróságnak a korábbi Gt. hasonló tartalmú szabálya alapján megfogalmazott iránymutatása. Nevezetesen az, hogy a szavazás módjával és feltételeivel kapcsolatban konkrétan és egyértelműen kell rendelkezni az alapító okiratnak. Továbbá, hogy a közgyűlési hirdetményben – zártkörűnél jelenleg a hirdetményrel azonos tartalmú meghívóban – az igazgatóságnak, az alapító okiratban előírt rendelkezésekre hivatkozva, kell közölni a szavazati jog gyakorlásának a feltételeit. Ezért például olyan megfogalmazás nem fogadható el, hogy a részvényeket „kellő időben” kell az rt. székhelyén letenni, mert ez nem egyértelmű meghatározás. (Cg.törv. Legf. Bir. II.30.976/1991/2.)

A Gt. a szavazatszám alapító okirati meghatározását most sem írja külön elő. A gyakorlat azonban eddig ebben a kérdésben úgy alakult, és szerintem ezt a jövőben is célszerű folytatni, hogy az alapító okiratok megállapítják, hogy az egyes részvények mennyi szavazatot biztosítanak. A Gt.-vel bevezetett új jogintézmények, a részvényfajta mellett a részvényosztályok és a részvénytársaság bevezetése még indokoltabbá teszi ezt, mert a társaság akárhány részvénytársaságot kibocsáthat. A részvénytársaságoknál pedig eltérő tartalmú tagsági jogokat, tehát eltérő névértékű is megállapíthatnak a társaságok. Az viszont a részvénytársaságnak és a részvényeseknek egyaránt érdeke, hogy pontosan ismerjék, hogy mennyi szavazatot biztosítanak a részvények.

A szavazatszám megállapításánál továbbra is a legkisebb névértékű részvényből kell kiindulni. Eltérő névértékű részvények esetén, ha pl. minden részvényesnek azonos szavazati jogot adnak, nem érvényesül a névértékhez igazodó szavazás elve. Ha viszont a legmagasabb névértékű részvényt alapul véve állapítják meg a szavazatot, akkor a kisebb névértékű részvényest fosztják meg a részvényesi jogától, vagyis a szavazati jogtól.

A Gt. 227. §-a alapján minden szavazati joggal rendelkező részvényes jogosult a részvény birtokában szavazni. Nem gyakorolhatja azonban a részvényes a szavazati jogát akkor, ha:

– A névre szóló részvélynél a részvényest nem jegyzik be a részvénykönyvbe. (Gt. 220. § /1/ bekezdés).

– Ha ideiglenes részvény birtokában bejegyzik a részvényest a részvénykönyvbe, de a részvényes nem teljesítette az esedékes vagyoni hozzájárulását. (Gt. 229. § /4/ bekezdés).

– Nyilvánosan működő rt.-nél akkor, ha az alapszabály a szavazati jog gyakorlásának a feltételül azt írja elő, hogy a részvényt a közgyűlés napja előtt legalább 60 napnál korábban be kell vezetni a részvénykönyvbe és ez a feltétel nem teljesül. (Gt. 229. § /3/ bekezdés).

– Nem gyakorolhatja a szavazati jogát az rt., a Gt. 189. § /3/ bekezdés szerint, a saját részvényei alapján.

– Ha az rt. a törvényi rendelkezés alapján csak névre szóló részvényt bocsáthat ki, akkor a részvényesi meghatalmazottat kizárólag csak a részvényessel együtt lehet a részvénykönyvbe bejegyezni. Ezért a zártkörűen működő rt.-nél, ha egyedül a részvényesi meghatalmazott szerepel a részvénykönyvben, szerintem, nem gyakorolhatja a részvényesi jogokat, az Épt. 93. § /8/ bekezdéséből következően, tehát nem is szavazhat.

– Az elsőbbségi részvényfajta osztlékelsőbbségi részvényosztályba tartozó és a likvidációs hányadhoz fűződő részvényosztályba, valamint elővásárlási jogot biztosító részvényosztályba, továbbá osztlékelsőbbséget és likvidációs elsőbbséget együttesen biztosító részvényosztályba tartozó részvények tulajdonosai sem szavazhatnak, ha a létesítő okirat kizárta a szavazati jogukat.

– Ha a részvényes a részvényesi jogait képviselő útján gyakorolja és az erről szóló meghatalmazás nem felel meg a Gt. 221. § /3/ bekezdésében írtaknak.

A közgyűlési szabállyal kapcsolatban, bár ez nem kötelező, hanem csak szükségszerű tartalmi kellék, a tematikai összefüggés miatt utalok a Gt. 236. § /2/ bekezdésének a megismételt közgyűlésre vonatkozó új előírására. E szerint ugyanis a megismételt közgyűlés, a megjelentek számára tekintet nélkül, határozatképes az eredeti napirenden lévő ügyekben. Az alapító okirat azonban ettől eltérően is rendelkezhet. Ezért akár azt is előírhatja, hogy a megismételt közgyűlésre is az általános szabályok az irányadók, de kiemelhet egy vagy több kérdést is, amelynél az általános szabályok maradnak az irányadók.

A megismételt közgyűlést, a Gt. 234. § /4/ bekezdése szerint, az eredeti közgyűlés meghívójában megjelölt határidőn belül, az ott meghatározott feltételek szerint kell összehívni. Az új szabály tehát a megismételt közgyűlés időpontjának a megállapítását a társaságra bízta. Azzal azonban, hogy ezt az időpontot már az első közgyűlés előtt feltételelesen meg kell határozni, hogy arról a részvényesek a meghívóból időben tudomást szerezzenek.

Meg kell határozni az alapító okiratban az rt. hirdetményi közzétételének a módját is.

A működés egyszerűsítése mellett is vannak közlemények, amelyeket a zártkörűen működő rt.-nél is hirdetményben kell nyilvánosságra hozni. Ezért az ilyen hirdetmények közzétételére a zártkörűen alapított rt.-knél is meg kell jelölni a társaság hirdetményi lapját. Erre vonatkozóan, szerintem, továbbra is irányadó a korábbi Gt. alapján kialakult gyakorlat, ezért a hirdetményeket (például a Gt. 254. § /2/ bekezdése szerinti esetben) az alapító okiratban megjelölt országos heti- vagy napilapban kell megjelentetni. A hirdetményi megjelentetés vagylagos is lehet, de annak ilyenkor is mindig egyértelműnek kell lenni. Ezért olyankor, ha az alapító okiratban pl. úgy rögzítik, hogy az igazgatóság esetenként szabadon választhatja meg a hirdetményi lapot, akkor valójában nincsen rendelkezés a kérdéssről. A konkrét megjelölés tehát elengedhetetlen követelmény, amint azt már korábban a Legfelsőbb Bíróság több határozatában is hangsúlyozta. (Cgf. II.32.260/1991/4., Cgf. VII.32.683/1991/2.)

A hirdetmények közzététele a lap mellett történhet még egyéb módon is, pl. a társaság székhelyén lévő hirdetőtáblán.

Az új törvény alapján kötelező rendelkezni az alapítás várható költségeiről is. Erről azonban további útmutatása nincsen a törvénynek. A szűkszavú rendelkezésből viszont, szerintem, azt a következtetést lehet levonni, hogy az alapító okirat aláírásáig az alapítással kapcsolatosan felmerült és várhatóan felmerülő költségekről kell rendelkezni. A már felmerült költségek összegének a megállapítása matematikai művelet. A költségek körébe pedig, szerintem, minden, az alapítással kapcsolatba hozható költség beletartozhat (pl. ügyvédi, postai, közjegyzői, bankszámlanyitási, illeték, részvény-utalvány kiállítás, terebérlési költségek stb.). A várható költségek összege viszont már nehezen felbecsülhető és erősen viszonylagos is lehet; emellett ennek a köre is kétséges lehet (pl. az ideiglenes részvény és a részvény előállítására idesorolható-e, hiszen a részvény kinyomtatásával vagy számlajóváírással fejeződik be a részvény forgalomba hozatali folyamata, ami az alapítás célja). Szerintem elkülönítve lenne célszerű meghatározni, először a már felmerült és másodsorban a még várhatóan felmerülő költségeket.

Az új Gt. módosítása, a sajtóból nyert információk szerint, jelenleg már folyamatban van. Véleményem szerint célszerű lenne, ha ennek során a létesítő okirattal kapcsolatos vitás kérdéseket is felülvizsgálnák és rendeznék a kodifikátorok.

Előfizetés  
2001-re

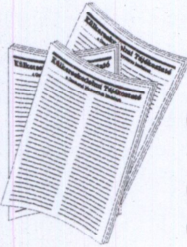
# Külkereskedelmi Tájékoztató



a Gazdasági Minisztérium kiadványa

Egy vállalkozás sikeres működésének fontos feltétele, hogy az üzleti életben szükséges információkhoz időben jusson hozzá. Ezért munkájához elengedhetetlen, hogy minél korábban tudomást szerezzen

- ✓ a külkereskedelemmel kapcsolatos **jogszabályokról, eljárási kérdésekről,**
- ✓ a Gazdasági Minisztérium **valamennyi ipari és kereskedelmi tárgyú pályázati felhívásáról** (pl. fogyasztási globálkvóta, a Gazdaságfejlesztési Céleldőirányzat gazdaságfejlesztési és kereskedelemfejlesztési pályázatai, ipari park pályázatok, stb.),
- ✓ a külföldön működő magyar **külgazdasági képviselők** aktuális közleményeiről,
- ✓ a **kereskedelemtechnikai és kereskedelempolitikai tudnivalókról,**
- ✓ a külföldi kiállításokról és vásárokról,
- ✓ a gazdasági és kereskedelmi témájú **rendezvényekről és továbbképzési lehetőségekről.**



A kiadvány megrendelhető:

**KOPINT-DATORG Rt. Ügyfélszolgálati iroda**  
1396 Budapest, Pf.: 479. Tel.: 210-3040, Fax: 210-3039



## Megrendelőlap

Megrendelem a **Külkereskedelmi Tájékoztató** c. kiadványt ..... példányban.

Megrendelésem visszavonásig  érvényes.

*(Kérjük, hogy a megfelelő helyre tegyen x-et!)*

**Az előfizetés ára 2001. évre 1 példányra 15.800,- Ft + 12% ÁFA**

Megrendelő cég neve: .....

Megrendelő személy neve: .....

Megrendelő címe: .....

Telefon: ..... Telefax: .....

Bankszámlaszáma: .....

### Fizetés módja:

a megrendelést követően számla ellenében átutalással

a kiadvány első számának kézhezvételekor utánvétellel

\*Az előfizetési díj év közbeni változtatásának jogát a kiadó fenntartja.

**KOPINT-DATORG Rt. bankszámlaszáma: ING BANK 1370001601527010**

Dátum: .....

PH. ....

cégszerű aláírás

**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 V 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