

DIPL-ING. DR. H.C. JOSEF RIEGLER*

**ÖKOSZOCIÁLIS PIACGAZDASÁG
– EURÓPAI VÁLASZ A VILÁG KIHÍVÁSAIRA¹**

EURÓPA FELELŐSSÉGE

Európa ismét történelmi jelentőségű események előtt áll: egyrészt 2004. május 1-től az EU 15-ről 25 tagra bővül, másrészt zajlik az új európai alkotmány megfogalmazása.

Engedjék meg, hogy idézzek az európai konvent által elfogadott alkotmánytervezetből: *„Az Unió Európa kiegyensúlyozott gazdasági növekedésen alapuló fenntartható fejlődésére, olyan versenyképes szociális piacgazdaság kiépítésére törekszik, amelynek célja a teljes foglalkoztatottság, a társadalmi fejlődés, valamint a környezet védelme és minőségének javítása.”* Ezáltal folytatódik az a folyamat, amelynek a fenntarthatóság felé vezető állomásait Amszterdam, Liszszabon valamint Göteborg, az EU Fenntartható Fejlődési Stratégiájának elfogadása jelentette.

Azonban Európában a fejlődés fáradságos útját sok – részben nagyon eltérő és ellentétes – erő befolyásolja. Ezen túl Európára nemcsak belső fejlődésének alakításában várnak nagy kihívások, hanem Európa a globalizáció igazságos formájának kialakításáért való felelősség tekintetében is történelmi próbatétel előtt áll. Erre a helyzetre jelenleg nincs meggyőzőbb modell, mint az ökoszociális piacgazdaság.

* *Vizekanzler a. D., President, Ökosoziales Forum Europa, 1010 Wien, Franz Josefs Kai 13.*

¹ Az előadás magyar változatát összeállította és előadta prof. dr. Ángyán József, a Szent István Egyetem Környezet- és Tájgazdálkodási Intézetének igazgatója, az Európai Ökoszociális Fórum elnökségének tagja.

Az elkövetkezendő 10-20 év alakításában az emberiség jövője tekintetében két hatalmas kihívás áll előttünk:

- a fenntarthatóság civilizációjára alapuló jövőirányultság, valamint
- az igazságosság és az emberi méltóság tiszteletben tartása alapján álló társadalmi béke megteremtése.

Európa fejlődésének alapját, hátterét és társadalompolitikai kereteit a fenntarthatóság, mint újfajta erkölcsi felelősségtudat, és az ökoszociális piacgazdaság, mint társadalmi egyensúlyi modell kell, hogy adja.

A FENNTARTHATÓSÁG, MINT ÚJFAJTA ERKÖLCSI FELELŐSSÉGTUDAT

Gyakran hallunk napjainkban a „fenntartható fejlődésről”, de magáról a „fenntarthatóságról” is. E fogalmak és a hozzájuk kapcsolódó stratégiák, dokumentumok és programok – 1962, RACHEL CARSON „Néma tavasz” című, a peszticidok felhasználásának lehetséges hatásait drámaian bemutató munkájától, a Római Klub első, „A növekedés határai” címmel 1972-ben publikált jelentésétől, az új típusú, komplex világmodell megjelenésétől, az emberi környezetről 1972-ben rendezett stockholmi ENSZ-konferencián, az 1984-1987 között működött „Környezet és Fejlődés Világbizottság”, az úgynevezett „BRUNDTLAND-bizottság” munkáján és „Közös jövőnk” elnevezéssel megfogalmazott jelentésén, az 1992-ben a környezetről és fejlődésről rendezett riói ENSZ-konferencián, és az azon „AGENDA 21, feladatok a XXI. századra” címen elfogadott dokumentumon keresztül, a 2002-es johannesburgi „Fenntartható Fejlődés ENSZ-világkonferenciáig”, vagy az EU 2001-es göteborgi csúcstalálkozójáig, és az azon elfogadott „Fenntartható Fejlődési Stratégiájáig” – gyors fejlődésen és jelentős változásokon mentek keresztül.

E 40 év eredményeképpen kialakulóban van a környezet, a gazdaság és a társadalom egymásra utaltságának tudata, ami alapvetően új felfogást és problémamegközelítést kell, hogy eredményezzen. E folyamat és a hozzá kapcsolódó fogalmak interpretációját az elmúlt 10–15 év szakközleményei részletesen tárgyalják.

A fenntarthatóság fogalma azonban – az egyre gyakrabban tapasztalható félremagyarázása, az elvvel gyakorta teljesen ellentétes folyamatok és törekvések legitimálására való felhasználása láttán – feltétlenül magyarázatot kíván. A legegyszerűbb meghatározás szerint olyan fejlődés, amely a jelen generációk igényeit és törekvéseit úgy elégíti ki, hogy az a jövő generációk igényeinek kielégítését nem veszélyezteti.

Filozófiája azokból a gondolatokból táplálkozik, melyek az ún. BRUNDTLAND-tanulmányból erednek. Ez a „fenntartható fejlődést” a következő módon definiálja: *„Olyan fejlődés, mely kielégíti a jelen igényeit, anélkül, hogy veszélyeztetné a jövő generációk esélyét arra, hogy ugyanezekkel az igényekkel a jövőben ők is élni tudjanak. Ez a fejlődés nem állandósított harmónia, hanem inkább folyamatos változás, melynek során*

- a források használata,
 - a beruházások célja,
 - a technológiai fejlődés iránya és
 - az intézményi változások
- összhangban vannak mind a jelen, mind a jövő igényeivel”.*

Messze nem arról van tehát szó, mint hogy ha az eddigi gazdasági-anyagi növekedési pályát kellene a világnak fenntartania, és olyan mesterséges rendszereket kidolgoznia, amelyek ezt hosszú távon garantálják, hanem az esélyeket, a lehetőségeket, a döntés szabadságát kell a jövő generációk számára is legalább olyan szinten biztosítani, amilyen szinten ez a ma élő generációk rendelkezésére áll. Ezért a fenntarthatóság helyett szerencsésebb lenne értékörzésről, értékfenntartó gazdálkodásról beszélni.

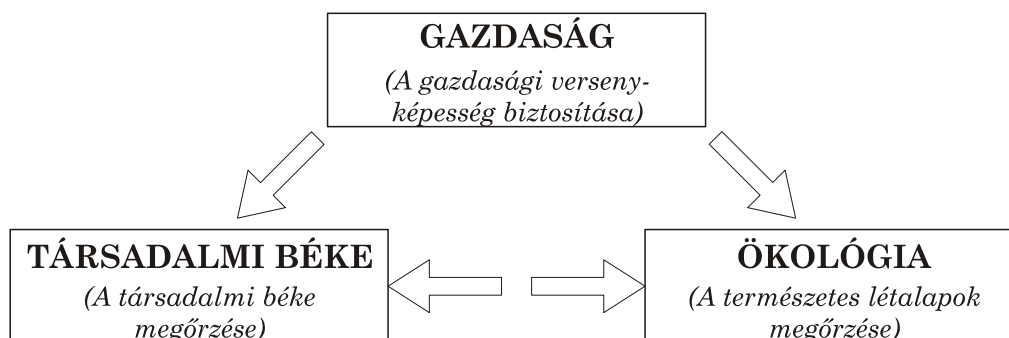
Másrészt a jövő nemzedékek jogainak pontos meghatározására valamint az ezek érvényesítéséhez szükséges jogosítványok létrehozására sajnos az elv definiálása óta eltelt közel 30 év sem volt elegendő.

De vajon az ökoszociális piacgazdaság – mint társadalom- és gazdaságpolitikai modell – hogyan tud megfelelni a fenntarthatóság elveinek, hogyan válhat annak megvalósítása gyakorlati keretévé.

AZ ÖKOSZOCIÁLIS PIACGAZDASÁG, MINT EURÓPAI MODELL

Az ökoszociális piacgazdaság a szociális piacgazdaságnak a 21. század követelményei szerint történő továbbfejlesztése. A szociális piacgazdaság azért volt annyira nagyhatású sikertörténet, mert a tőke és a munka közötti harcot ennek a két erőnek a szintézisével helyettesítette. Ez a történelmi minőségi ugrás ALFRED MÜLLER-ARMACK és LUDWIG ERHARD érdeme.

Ma újabb minőségi ugrás, paradigmaváltás előtt áll a világ. A 21. század új „stratégiai háromszögét” a gazdaság, a társadalom és az ökológia adja.



Ökoszociális piacgazdaság

Engedjék meg, hogy az egyes sarokpontokhoz néhány megjegyzést fűzzek:

- 1) A *versenyképes gazdaság* létrehozása megfelel a 2000. évi lisszaboni EU-megállapodásban rögzített azon célnak, amely előírja, hogy Európát a legdinamikusabb, tudásalapú gazdasági térséggé kell fejleszteni.

A cél eléréséhez nemcsak a hatékony oktatási rendszerbe, valamint kutatásba és fejlesztésbe történő fokozott befektetésekre, hanem ezen túl a monopóliumok, kartellek és az úgynevezett „globális szereplők” tisztességtelen piaci hatalmának megakadályozására van szükség, akik hajlamosak figyelmen kívül hagyni az egyes államok vagy az EU szabályait.

Nagyon sok munka vár az EU szerveire, de mindenek előtt a nemzeti parlamentekre és kormányokra, ha el akarják érni, hogy a gazdaság ill. a vállalatok megszabaduljanak a sok törvény, rendelet és bürokrácia által előidézett felesleges korlátoktól, terhektől és költségektől.

Az ökoszociális piacgazdaság karcsú, de nem gyenge államot akar!

- 2) A *tisztesség alapján álló társadalmi béke* megteremtése rendkívül sokoldalú feladat, jelentős kreativitást és innovációt igényel. Ez a klasszikus társadalom-, egészség- és családpolitikánál kell, hogy kezdődjön, ami a demográfiai változások, mindenek előtt az „előregedés” és az új migrációs tendenciák következtében a törvényhozásban és finanszírozásban, valamint az állami szociális rendszerek, a közösségi hálózatok és a családok nevelési és ápolási támogatásának rendszerében egyaránt változást követel. Mindez a 21. században a társadalmi szolidaritás, a társadalmi összefogás európai szintű megteremtését és egy „globális Marshall-terv” létrehozását is jelenti.
- 3) Az *ökológiai egyensúly megteremtése és megőrzése* az eljövendő generációk számára, az élettér, a környezet és a források tartós védelme jelenti a legnagyobb kihívást. Ez ugyanis a korlátozottan rendelkezésre álló forrásokkal való „rablógazdálkodás” civilizációjáról a „fenntarthatóság” hosszú távra szóló civilizációjára való áttérést jelenti.

A fenntarthatóságot, mint célt, már sokszor emlegették: Rióban 1992-ben, Johannesburgban 2002-ben, az EU Fenntartható Fejlődési Stratégiájában valamint sok más helyen és dokumentumban. A fenntarthatóság követelményeivel elvileg mindenki egyetért. Ennek ellenére nehezen jutunk előbbre. Az ok egyszerű: jelenlegi gazdasági rendszerünk jobban kedvez a „nem-fenntarthatóságnak”, az árak, költségek, tarifák, adók stb. nem az „ökológiai valóságot” mutatják.

Csak kevés idealista és önzetlen ember ellensége a saját pénztárcájának és cselekszik a fenntarthatóság szellemében, ha az részére drága, kényelmetlen és kevésbé komfortos. Ebből származik az a tapasztalatom, hogy a környezetpolitika jelenlegi formájával – tilalmakkal, figyelmeztetésekkel, szankciókkal – nem lehet elérni a fenntarthatóság céljait. Meg kell fordítani a dolgot, és a piacot a fenntarthatóság motorjává kell tenni. Ehhez az kell, hogy az árak, költségek, adók, illetékek és támogatások a fenntartható cselekvést a vállalatok egyensúlya és a fogyasztók pénztárcája számára is vonzóvá tegyék.

AZ ÖKOSZOCIÁLIS PIACGAZDASÁG KÖZPONTI GONDOLATA ÉS ALAPESZKÖZEI

A fenntarthatóság elérését célzó ökoszociális piacgazdaság központi gondolata az, hogy *meg kell változtatni a piac felé irányuló jelzéseket*, mégpedig az árak és költségek viszonyának átállításával. Azoknak a termelési módoknak és termékeknek, melyek megfelelnek a fenntarthatóság elvének, előnyt kell biztosítani a piaci versenyben, míg azoknak a termelési módoknak és termékeknek, melyek elvi alapja a rablógazdálkodás, el kell veszíteniük ma még meglévő, jogtalan előnyeiket.

De milyen eszközökkel érhetjük ezt el?

1) Az áraknak tartalmazniuk kell a környezeti költségeket!

Itt a környezetrombolás externális költségeinek internalizálásáról van szó. Az kell legyen a cél, hogy a vállalkozásokra a világ minden táján azonos feltételek és kötelezettségek legyenek érvényesek. Arra kell közgazdasági eszközökkel rávenni a termelőket, hogy az általuk előállított javak fogyasztói árába számítsák bele azok környezetterhelő hatásainak költségeit is. De költségtényezőként kell számításba venni a korlátozott mennyiségben rendelkezésre álló természeti kincsek felhasználását is. Ugyanígy be kell vezetni a környezet (levegő, víz, talaj) szennyezésének mértéke szerinti adózást. Ez nagy erővel indítaná be azokat a törekvéseket, hogy olyan technológiákat, termelési eljárásokat és termékeket fejlesszenek ki, amelyek megfelelnek a fenntarthatóság elvének. Sok ipari üzem már megtanulta a maga kárán, hogy fontos az ökológiai hatékonyság elvének alkalmazása. Ezek azonban jelenleg a hamis piaci jelzések miatt gazdaságilag hátrányos helyzetbe kerülnek. Ez tulajdonképpen abszurdum! A legnagyobb gond az, hogy a nagy hatalommal rendelkező és világszerte több fronton működő lobbik természetesen vehemensen védik jelenlegi jogtalan előnyeiket. A politikai döntéshozóknak pedig gyakran nincs meg a bátorságuk és erejük ahhoz, hogy a jelenlegi gazdasági elittel szemben keresztülvigyék a hosszú távon szükséges és helyes intézkedéseket.

2) Az adórendszer ökológizálására van szükség!

Jelenlegi adórendszerünk teherelosztása még a XIX. századból, az ipar térhódítását ösztönző, iparosító időszakból maradt ránk. Ennek értelmében az adóterheknek mintegy 80–90%-át közvetlenül vagy közvetve az „emberi tényezőnek” kell viselnie. Ennek az adórendszernek a piac törvényei szerint oda kell vezetnie, hogy amikor csak lehet, egyéb módokon helyettesítsék az emberi munkaerőt. Ez az egyik alapvető gyökere az úgynevezett strukturális munkanélküliségnek. Már régóta köztudott, hogy a küszöbön álló összeomlás elkerülése érdekében át kell alakítanunk adórendszerünket. A politikai döntéshozatal azonban mindmáig erőtlenné – e téren is. Az adórendszer ökológizálásának célja – leegyszerűsítve – kettős:

- a) az adóterheket az emberi tényezőről apránként át kell csoportosítani a természeti erőforrásokra és a termelési folyamatokra;
- b) a megújuló és a környezet számára nem káros erőforrások (napenergia, biomassza) gazdasági versenyképességének érdekében meg kell emelni a véges mennyiségű erőforrások (pl. fosszilis energiahordozók) adóját.

Az adórendszer ökológizálása *nem az összádóterhek megnövekedését*, hanem az adórendszer fenti célokra irányuló *belső átrétegzését* jelentené.

3) Világos terméknyilatkozatok kellene!

Minél intenzívebb a világkereskedelem, annál fontosabbak a pontos terméknyilatkozatok! A fogyasztónak tudnia kell, mit vásárol! A nyilatkozatnak tájékoztatnia kell a termék származási helyéről, a benne lévő anyagokról, a termelési és kezelési folyamatokról, az adalékanyagokról és minden egyéb eljárásról. A géntechnológia, a hormon- és sugárkezelések, vegyi adalékanyagok stb. korában – különösen élelmiszerek esetében – váltak a terméknyilatkozatok a tiszt-

tességes kereskedelem feltételévé. A terméknyilatkozatokkal szembeni ellenállás világosan megmutatja az ellenkezők tényleges szándékait!

4) Csak a fenntartható jövőt ígérő beruházásokat szabad támogatni!

Ma a befolyt adókból hatalmas összegek mennek arra, hogy már meghaladott struktúrákat mesterségesen életben tartsanak. Ez szintén hamis jelzés a piac felé! Ilyen például a szállítás és a közlekedés vagy a műtrágyák és kémiai növényvédő szerek támogatása stb. Ha már adópénzeket gazdasági ágazatok támogatására fordítunk, akkor ezt a holnapot jelentő újítások, új technológiák javára tegyük, és ne a tegnapi állapotok konzerválására.

5) Egyéb eszközök

Az eddig említett négy pont tartalmazza azokat a legfontosabb és központi, makrogazdasági eszközöket, melyek a piacnak jeleznék, s ki is váltanák a fenntarthatóság felé való irányváltást. Természetesen van még egy sor további igen fontos ilyen eszköz, melyek közül a legfontosabbak címszavakban az alábbiak:

- Tiltani csak ott kell, ahol a piac erői nem hatnak!
- Széles körű „környezeti tudatosságot” kell kialakítani az iskolában, képzésben, továbbképzésben és informálásban való intenzív tevékenység által.
- A környezetvédelem nemzetközi feladattá tételére van szükség.
- Az egyes nemzetgazdaságok gazdasági és társadalmi fejlődésének értékelésére új mércét kell kidolgozni. A „bruttó hazai termék” (GDP) helyett az „ökoszociális termék” (ÖSP) kategóriáját kellene bevezetni.

AZ ÖKOSZOCIÁLIS PIACGAZDASÁG, MINT AZ IGAZSÁGOSABB GLOBALIZÁCIÓ MODELLJE

Európára úgy az EU, mint a legtöbb állam szintjén a társadalmi keretfeltételek és a környezetvédelem figyelembe vételével folytatott piacgazdaság a jellemző. Európa ezért jó értelemben különbözik az észak-amerikai vagy kelet-ázsiai modellektől.

Természetesen nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az európai államokat – úgy az OECD, mint a WTO részéről – az elmúlt 10 évben a tőke mozgások nyomásán valamint a politikában és gazdaságtudományokban jelentkező modern tendenciákon keresztül mennyire befolyásolták a neoliberális áramlatok.

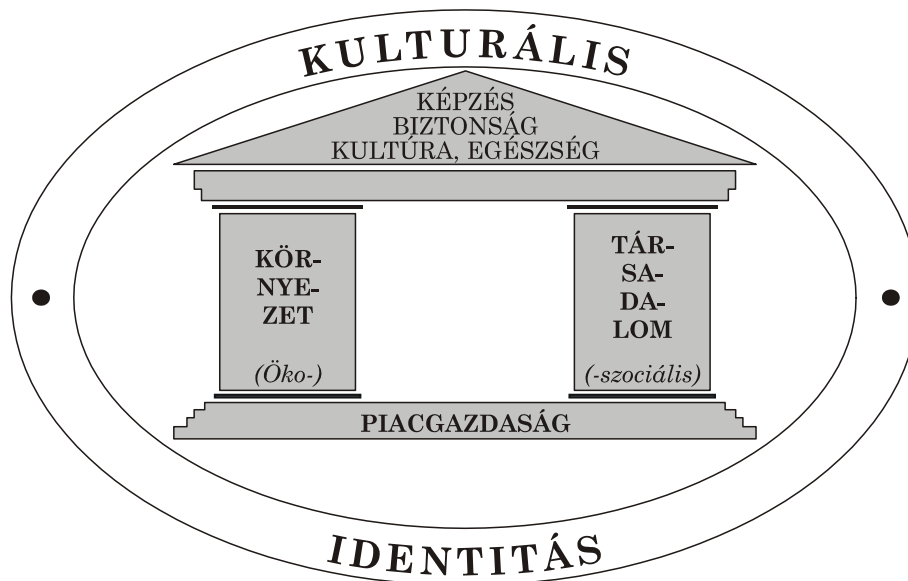
Ha sikerül az ökoszociális piacgazdaság lényeges elemeit a globális intézményekbe és szabályozásokba integrálni, nagymértékben növekszik annak esélye, hogy az emberiség elindul a „fenntarthatóság civilizációja” felé. Ehhez olyan pragmatikus utat ajánlok, ami a meglévő eszközöket veszi igénybe és továbbfejleszti őket az ökoszociális piacgazdaság irányába. *Mit kellene hát tenni?*

- A Világkereskedelmi Szervezetet (WTO) a *tisztességes* verseny intézményévé kell kiépíteni.
 - Létre kell hozni a nemzetközi és *globális pénzpiacok új rendjét*.
 - Világszerte gondoskodni kell a *tisztességes adózásról*.
 - A gazdaságról, kereskedelemről, pénzügyekről, társadalomról és környezetéről szóló *nemzetközi egyezményeknek egyenrangúaknak kell lenniük*.
- Ehhez engedjenek meg néhány gondolatot:

- 1) Ahhoz, hogy a WTO az egyoldalú és gyakran tisztességtelen szabadkereskedelem eszközéből a tisztességes *globális* verseny keretévé és az egész világot átfogó ökoszociális piacgazdaság bázisává váljon, ahhoz a társadalmi és ökológiai kritériumokat integrálni kell a WTO szabályaiba, meg kell szüntetni a tisztességtelen exporttámogatási gyakorlatot és a WTO-nak a többi fontos globális intézménnyel (UNEP) és szervezettel (ILO) szembeni hegemoniáját.
- 2) A globális finanszírozási keretek megteremtése egy olyan „globális Marshall-terv” létrehozását kell, hogy eredményezze, ami az emberi jogok és a demokratikus kisebbségi normák tiszteletben tartása mellett lehetővé teszi az infrastruktúrális, az oktatási, egészségügyi és társadalmi rendszerek valóban szisztematikus felépítését. Csak így lehet kezelni a népességrobbanás problémáját is.

Az ilyen tervhez olyan új finanszírozási forrásokra van szükség, amelyek részben egy globális Marshall-tervbe folyhatnának be. Ilyenek lehetnének például az alábbiak:

- ⇒ adó bevezetése a spekulatív tőketranszfer megadóztatására;
 - ⇒ a tőke teljes körű bevonása az adózási kötelezettségbe (az úgynevezett adóparadicsomok és „eltűnési pontok” megszüntetése);
 - ⇒ globális adó bevezetése a repülőgépek és hajók üzemanyagára stb.
- 3) A valóban működőképes „globális kormányzási rendszer” megteremtése érdekében a Világbankot és a Nemzetközi Valutaalapot, valamint az ENSZ különböző szakosított szervezeteit egy ilyen fenntartható stratégia és az ennek kereteit megteremtő ökoszociális piacgazdaság szolgálatába kell állítani.



VÉGKÖVETKEZTETÉSEK

Szeretném megosztani Önökkel az alábbi végső következtetéseimet:

- A békés és jövőorientált, fenntartható világ megvalósítható!
- Az európai integrációnak a „sokféleség egységéhez” vezető úton szerzett tapasztalatai példaként szolgálhatnak a globális kihívások kezeléséhez.
- Az „ökoszociális piacgazdaság” európai modellje a fenntartható globális fejlődés sikerének legkövetkezetesebb eszköze.
- Az ökoszociális piacgazdaság megvalósítása erős politikát, az etikán alapuló olyan „váltóállítást” igényel, amely az emberek méltóságát, a különböző kultúrák és vallások tiszteletben tartását éppen úgy magában foglalja, mint annak az „arany szabálynak” az elfogadását és tiszteletben tartását, hogy:
„Amit nem akarsz, hogy veled megtegyenek, azt te se tedd másokkal!”

Kérem Önöket, legyünk partnerek a – nemcsak számunkra, európaiak számára, hanem a világ számára is – fenntartható jövőt ígérő ökoszociális piacgazdasági modell gyakorlati megvalósításában!

Köszönöm a figyelmet!

DR. ÁNGYÁN JÓZSEF*

AZ EURÓPAI AGRÁRFINANSZÍROZÁS ÚJ, ÖKOSZOCIÁLIS ÚTJA ÉS A MAGYAR VIDÉK SZÁMÁRA FELKÍNÁLT LEHETŐSÉGEI

A mezőgazdaság mindig is több volt, mint egyszerű árutermelő ágazat. Az élelmiszerek és nyersanyagok előállításán túl egyéb feladatokat is ellátott, tájat, élővilágot, talajt, vizet, környezetet is „termelt”, és munkát, megélhetést adott a vidék embere és közösségei számára. Ez ma sincs másképpen. Néhány évtizedes agráriparosítási, termésmaximalizálási kitérő után ismét rá kellett jönnünk: a mezőgazdaságnak a termelési feladatok mellett – regionálisan eltérő mértékben ugyan, de – környezeti és társadalmi, foglalkoztatási feladatokat is magára kell vállalnia. Ez utóbbiak olyan – az egész társadalom és a helyi közösségek számára egyaránt fontos – ökoszociális szolgáltatások, amelyek helyben keletkeznek, nem importálhatók, és amelyekért a mezőgazdaságot, a gazdálkodót fizetség illeti meg.

Ezek a felismerések vezettek el – sűrűn lakott vidéki térségekkel és még mindig nagy természeti értékeket hordozó természeti és kultúrtájakkal jellemezhető – kontinensünkön a többfunkciós európai agrármodell megfogalmazásához, az e modellt megtestesítő környezet- és tájgazdálkodás elterjesztését szolgáló közös agrár- és vidékpolitika reformjához, támogatási rendszerének kiépítéséhez és közösségi költségvetési forrásainak európai megteremtéséhez.

Ennek szellemében és EU-harmonizációs feladataink megoldása sorában született meg nálunk a Nemzeti Agrár-környezetvédelmi Program (NAKP), majd az ennek bevezetéséről rendelkező 2253/1999 (X. 7.) számú kormányhatározat. A költségvetés az agrártámogatások között 2002-ben 2,2 Mrd Ft-ot, 2003-

* Egyetemi tanár, a Szent István Egyetem, Környezet- és Tájgazdálkodási Intézetének igazgatója.

ban pedig 4,5 Mrd Ft-ot különített el e támogatási-kifizetési rendszer kísérleti indítására. Erre építve készül, és a brüsszeli egyeztetés fázisában van a Nemzeti Vidékfejlesztési Terv (NVT) és a Nemzeti Fejlesztési Terv Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Programja (AVOP) is. Ezzel az agrár-környezetvédelem és vidékfejlesztés az integrált agrár- és vidékfejlesztési politika ökoszociális pillérévé és az EU források megszerzésének fontos tényezőjévé is vált.

Az előadásban az e folyamat bemutatása során érintett *néhány fontosabb kérdéskör lényegesebb megállapításai* az alábbiakban foglalhatók össze.

AZ EURÓPAI AGRÁRPOLITIKA ÉS -TÁMOGATÁSI RENDSZER ZSÁKUTCÁJA

Az európai agrárpolitika eszközei folyamatosan bővülve, egymásra épülve alakultak ki, és vezettek el annak 1992-ben indult reformfolyamatához.

- Az első eszköz kialakulása ahhoz az időszakhoz kötődik, amikor Európát a háborút követően az élelmiszerhiány és erős keresleti élelmiszerpiac jellemezte. Ebben a helyzetben a leggyorsabban eredményt ígérő eszköznek a megtermelt mennyiséghez kötött, minden tonna termény után közpénzekből adott támogatás tűnt. Ezt az ún. *közvetlen (direkt) kifizetést* – a piacok gyors telítődése hatására – később csak bizonyos termésszintig (referenciahozamig), majd csak bizonyos referenciaterületre és össz mennyiségig (kvótáig) fizette a Közösség. (Ez az a bizonyos kvótás, mennyiséghez kötött közvetlen kifizetés, amely ma alapvetően a GOFR [gabona, olaj, fehérje és rost] növényeket termelő gazdaságokat, Magyarország esetén 4,73 t/ha referenciahozammal és 3,7 millió ha referenciaterületen támogatja 63 euró/t normatív összeggel. 2004-ben a magyar gazdák ennek az összegnek az 55%-át kaphatják meg, melyből 25%-ot biztosítanak a közösségi források, 30%-ot pedig nemzeti forrásból finanszírozhatunk.)
- Ez az eszköz olyan hatékonyan növelte a kibocsátott termékek mennyiségét, hogy rövid idő alatt feleslegek halmozódtak fel az élelmiszerek piacán. Ezek levezetésére „találta ki” az európai agrárpolitika az ún. *intervenció felvásárlás* eszközét, amellyel lehetőséget teremtett arra, hogy a gazdák feleslegeiket előre garantált áron értékesíthessék a Közösségnek. Miután a mennyiségi termelést ösztönző direkt támogatások mindmáig tovább éltek, ezért az ennek révén keletkezett piaci problémák levezetésére szolgáló intervenció felvásárlás is mind a mai napig életben van. (A 2004-re meghirdetett garantált intervenció felvásárlási ár pl. a gabonaféléknél – euróárfolyamtól függően – mintegy 25–27 000 Ft/t.)
- Ez a közösségi forrásokból, közpénzekből biztosított felvásárlás azonban az alapproblémát, a piaci termékfelesleg jelenlétét nem oldja meg. Ezzel csak a közraktárak telnek meg a Közösség tulajdonába került áruval, ami egyedül a nagy raktárkapacitásokkal rendelkezőknek kedvez, hiszen tárolási kapacitásaikat jó áron és 100%-osan értékesíteni tudják. Ki kellett tehát találni egy harmadik eszközt. Ez lett az – ugyancsak közpénzekből nyújtott – *exporttámogatás*, amely révén a kereskedő a külső piacokon akár az előállítás önköltsége alatti dömpingáron képes kínálni a kivitt terméket.

A „köz” gazdasága szempontjából abszurd kör ezzel bezárul. Adóból származó közpénzekből termékfelesleget állítatunk elő a gazdákkal, majd azt fölvasárol-

jük tőlük, és végül ugyancsak közpénzekből a kereskedőknek nyújtott export-támogatásokkal igyekszünk megszabadítani saját belső piacainkat ezektől a feleslegektől úgy, hogy ezzel a külső piacokon értékesítő helyi szereplőket, zömében a fejlődő országok gazdaságát is súlyosan veszélyeztetjük.

Ez a rendszer mindezen gazdasági, piaci és pénzügyi abszurditáson, a közpénzek felhasználásának irracionálisán túl a támogatások odaítélésénél kizárólag a megtermelt mennyiséget veszi figyelembe. Teljesen érzéketlen arra, hogy hogyan, milyen módon állították elő a terményeket, ami *a vidéki természeti és társadalmi környezet súlyos eróziójához is vezet*. Ezek orvoslása további közösségi forrásokat, erőfeszítéseket igényel, terheit az egész társadalomnak kell viselnie.

AZ EURÓPAI AGRÁRPOLITIKA REFORMTÖREKVÉSEI

E támogatási rendszerrel Európa fokozatosan olyan zsákutcába került, amelyben továbbhaladni egyszerűen nem érdemes, de nem is lehet. Ma közös költségvetésének közel felét, több mint 40 milliárd eurót költ el évente a közpénzekből úgy, hogy annak gazdasági, piaci, valamint környezeti és a vidék társadalmára gyakorolt közösségi hatásai katasztrofálisak. E felismerések jegyében fogalmazódik meg az európai közvélemény, majd az agrár- és vidékpolitika mértékadó szereplői részéről, hogy a mezőgazdaság csak akkor tarthat igényt közösségi forrásokra, ha a termelési feladatok mellett környezeti és társadalmi, foglalkoztatási feladatokat is magára vállal. Ez utóbbiak olyan – termeléssel egyenrangú, az egész társadalom és a helyi közösségek számára egyaránt fontos – ökoszociális szolgáltatások, „nem importálható közjavak”, amelyek helyben keletkeznek, és amelyekért – de csakis ezekért – a mezőgazdaságot, a gazdálkodót közpénzekből nyújtott fizetés illeti meg.

Ez vezet el a *többfunkciós európai agrármodell* megfogalmazásához, és a közös agrár- és vidékpolitika 1992-es reformjához. Ez egyebek mellett azt eredményezi, hogy *csökkennek a termeléshez* (kvótákhoz, mennyiségekhez) *kötődő támogatások*, és az így felszabaduló források *fokozatosan átkerülnek az agrár-környezeti és vidékfejlesztési kifizetésekre*. A reform gyorsításáról hozott legutóbbi, *2003. június 26-i luxemburgi döntés* is része tehát annak az erősödő folyamatnak, amely a gazdálkodóknak kifizetett támogatást nem a megtermelt termékmennyiségtől, hanem inkább a gazdálkodás rendszerétől, annak minőségi, biztonsági, környezeti valamint társadalmi teljesítményétől teszi függővé. Ennek érvényesítését szolgálja – a jó mezőgazdasági gyakorlat, mint támogatási alapkritérium megkövetelésén, a Közös Agrárpolitika általános „zöldülésén” túl – a „moduláció” és a „degresszió” is.

A „moduláció” a mennyiséghez kötött, 1. pilléres támogatások gyorsuló ütemű átcsoportosítását jelenti a 2., vidékfejlesztési pillér támogatásaira (1. táblázat).

Ez utóbbiak aránya az EU agrárköltségvetésében ma még csak 10,5%, e gyorsítás révén azonban 2013-ra meghaladhatja az 50%-ot. A csatlakozásra váró „tizekkel” kötött koppenhágai megállapodásban a második pilléren számukra rendelkezésre álló pénzügyi keretek aránya már 2004–2006 között 52% (lásd később a 4. táblázatban)!

1. táblázat
A moduláció ütemezése (%)

Év	2003. januári javaslat	2003. június 26-i döntés
2005	-	3
2006	1	4
2007	2	5
2008	3	5
2009	4	5
2010	5	5
2011 és azt követően	6	5

A „*degresszió*” révén a termésmennyiséghez kötött direkt támogatások fenti csökkentése az 5000 euró/év támogatási összeg (átlagosan 20 ha-os birtokméret) fölött jelenik meg, vagyis a nagyobb üzemeket érinti. Az így elvont forrásokat a 2. (vidékfejlesztési) pillér mentén használhatja csak fel a tagállam gazdái üzemmérettől függő degresszív támogatására, előnyben részesítve tehát a kisebb üzemeket.

Ezen intézkedés céljának és értelmének megértéséhez feltétlenül tudnunk kell, hogy az EU-ban az *átlagos birtoknagyság* 19 ha! Az 50 ha-t meghaladó birtokok aránya mindössze 8,6% (de pl. Portugáliában csupán 2,4%, Franciaországban viszont közel 30%; 2. táblázat).

2. táblázat
A gazdaságok birtokméret-kategóriák szerinti megoszlása
az EU három tagállamában, a Közösség egészében és Magyarországon (%)

Ország/EU15	Birtokméret-kategóriák (ha)		
	-10	11-50	51-
Franciaország (1997)	35,3	33,4	29,7
Németország (1997)	45,6	39,8	14,6
Portugália (1997)	87,6	10,0	2,4
EU-15 (1997)	68,6	22,3	8,6
Magyarország (2000)	93,8	4,9	1,3

Ez is azt valószínűsíti, hogy a kisebb méretkategóriába tartozó birtokok meghatározó aránya miatt a *vidékfejlesztési támogatások tartós és növekvő súlyú elemei lesznek a Közös Agrárpolitikának*. Ennek magyarországi jelentőségét jelenlegi birtokstruktúránk önmagában is megmagyarázza (3. táblázat).

3. táblázat
A gazdaságok számának alakulása Magyarországon a birtokméret szerint (db)

Birtokméret (ha)	1895	1935	1949	1965	1975	1989	2000
- 10	2 123 634	1 533 440	1 363 000	~	~	~	907 154
11 - 50	229 202	83 823	71 267	~	~	~	47 330
51 - 100	14 798	6 685	2 933	6	~	~	5 745
101 - 300	13 936	8 027	3 000	31	~	~	4 012
301 - 500	2 096	908	400	257	17	2	679
501 - 1000	2 827	781	200	875	67	35	684
1001 - 5000	984	658	~	2 241	1 368	866	1 214
5001 - 10000	4	25	~	61	278	398	51
10000 -	11	59	~	11	20	74	47
Összesen	2 387 492	1 634 406	1 440 800	3 482	1 750	1 375	966 916
Átl. méret (ha)	9	6	8	1 658	3 454	4 716	5

AZ ÁTALAKULÓ EURÓPAI AGRÁR- ÉS VIDÉKTÁMOGATÁSI RENDSZER

Az EU-ban az agrártámogatásoknak ma tehát két, eltérő jellegű csoportja létezik: a régi típusú, mennyiségekhez (kvótákhoz) kötött, ún. 1. pilléres támogatások, illetve az új típusú, gazdálkodási rendszerekhez és területekhez kötött vidékfejlesztési (ökoszociális) vagy 2. pilléres kifizetések.

Az erősödő új elemek a gazdálkodási rendszerekhez és területekhez kötött, ún. vidékfejlesztési támogatások nemcsak a GOFR-növények, hanem különböző ágazatok és eltérő adottságú területek támogatására is felhasználhatók. Ilyen – 80%-os mértékben EU társfinanszírozott – kifizetési jogcíme pl. az agrár-környezetgazdálkodási rendszerek és a kedvezőtlen adottságú térségek támogatása, speciális intézkedések félig önellátó gazdaságok („a kicsik”) számára, agrárterületek erdősítése, termelői csoportok létrehozása, állatvédelmi és növényegészségügyi EU-előírások átvételének támogatása stb. További lehetőségeket kínálnak azok a – 15–40%-os EU társfinanszírozás mellett – rendelkezésre álló források, amelyekből fedezhetők pl. mezőgazdasági beruházások, feldolgozás, kereskedelem támogatása, fiatal gazdák támogatása, oktatás, a vidéki térségek alkalmazkodásának és fejlődésének elősegítése stb. Ezek közül a gazdák számára a legjelentősebb jövedelemforrást az alábbi négy kifizetési forma jelenti.

- Az agrár-környezetgazdálkodási programokban meghirdetett gazdálkodási rendszerekhez (ökológiai/bio/gazdálkodás, gyepre alapozott legeltetéses állattartás, érzékeny természeti területek gazdálkodási rendszerei, vizes élőhe-

lyek, tó, nádas, ártér külterjes mezőgazdasági hasznosítása, tájgazdálkodás, integrált növénytermesztés stb.) kötődő földalapú, normatív támogatások már 2003-ban is pályázhatók voltak. Jelenlegi támogatási összegeik (10–50 eFt/ha/év) a csatlakozást követően jelentősen (25–150 eFt/ha/év szintre) növekednek. Ezekhez a gazdálkodási rendszerekhez kötődnek majd távlatilag is a legnagyobb hektáronkénti kifizetések. Értékük felső határa ma az EU-ban célprogramtól függően 450–900 euró/ha/év, azaz mintegy 110–220 eFt/ha/év.

- Az ún. *kedvezőtlen adottságú térségek normatív, földalapú támogatása* a gyenge termőhelyi adottságú, a hegy és dombvidéki lejtős illetve a környezet-és/vagy természetvédelmi korlátozások alá eső területek valamint a demográfiai és/vagy foglalkoztatási szempontból hátrányos helyzetű térségek gazdálkodóinak jövedelem-kiegészítését szolgálja. E kifizetések felső határa ma az EU-ban 200 euró/ha/év, azaz mintegy 50 eFt/ha/év.
- Az ún. *félíg önellátó gazdaságok egyszerűsített, normatív támogatásának* összege 2004-ben 1000 euró/gazdaság lesz. Ez a 10 ha alatti területű gazdaságok célzott támogatási formája lehet, hiszen birtoknagyságtól függetlenül és egyszerű eljárással juthatnak ennek révén mintegy 270 eFt/gazdaság/év kifizetéshez.
- Végül a *termelői csoportok létrehozásához* nyújtott vidékfejlesztési típusú támogatás a csoport termelési értékétől függően 50-100 ezer euró/csoport/év, és a megalakulását követő 5 évben folyósítható. Ez az eszköz egyúttal jelzi az európai agrárpolitika azon stratégiai elképzelését, hogy kis mozaikokból – családi gazdaságokból – építkezve, de azok piaci versenyképességét társulásukkal megteremtve kívánja az egyéni gazdálkodás és tulajdonosi szemlélet, valamint a méretökönómia előnyeit egyesíteni. (Ez az elképzelés gyökeresen eltér attól a nagy latifundiumokra, nagybirtokokra és bér munkára épülő agrárstratégiától, mely saját „agrárelitünk” fejébe makacsul befészkelte magát, feltételezve persze, hogy ők lehetnek a néhány ezer megabirtok tulajdonosai. Így a vidékfejlesztés témakörével foglalkozó FVM vezetői értekezleten valószínűleg nem véletlenül hangzik el: „A termelői csoportok létrehozása minimális szinten van, így is kell kezelni!”)

A felsorolt támogatási formák többsége a készülő *Nemzeti Vidékfejlesztési Terv (NVT)* valamint az *Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Program (AVOP)* hazai és brüsszeli jóváhagyásától függően 2004-től, EU csatlakozásunktól lesz elérhető, ha Magyarország ennek intézményi, ellenőrzési, nyilvántartási és egyéb feltételeit kialakítja. Ezek várhatóan az EU-ban is növekvő, tartós támogatási formává válnak, és ezek lesznek a legelőnyösebbek, különösen azok számára, akik nem GOFR növényeket termelnek, gazdaságuk mérete 300 ha alatti, és ráadásul nem is a legjobb termőképességű agrárterületeken gazdálkodnak.

A KOPPENHÁGAI MEGÁLLAPODÁS AGRÁRFEJEZETE ÉS HÁTTERE

A koppenhágai megállapodás agrárfinanszírozási fejezete a 10 csatlakozó ország (4. táblázat), illetve Magyarország (5. táblázat) számára a 2004–2006-os időszakra a következő forráskereteket tartalmazza.

5. táblázat
Magyarország 2004–2006-os közösségi agrártámogatási keretei (millió euró)

Támogatási formák	Évek			
	2004	2005	2006	Összesen
1. pillér				
– közvetlen kifizetések	–	265,0	316,0	581,0
– piaci támogatások	63,6	151,9	152,0	367,5
– összesen	63,6	416,9	468,0	948,5
2. pillér				
– vidékfejlesztési támogatások	164,2	179,4	190,8	534,4
Mindösszesen	227,8	596,3	658,8	1482,9

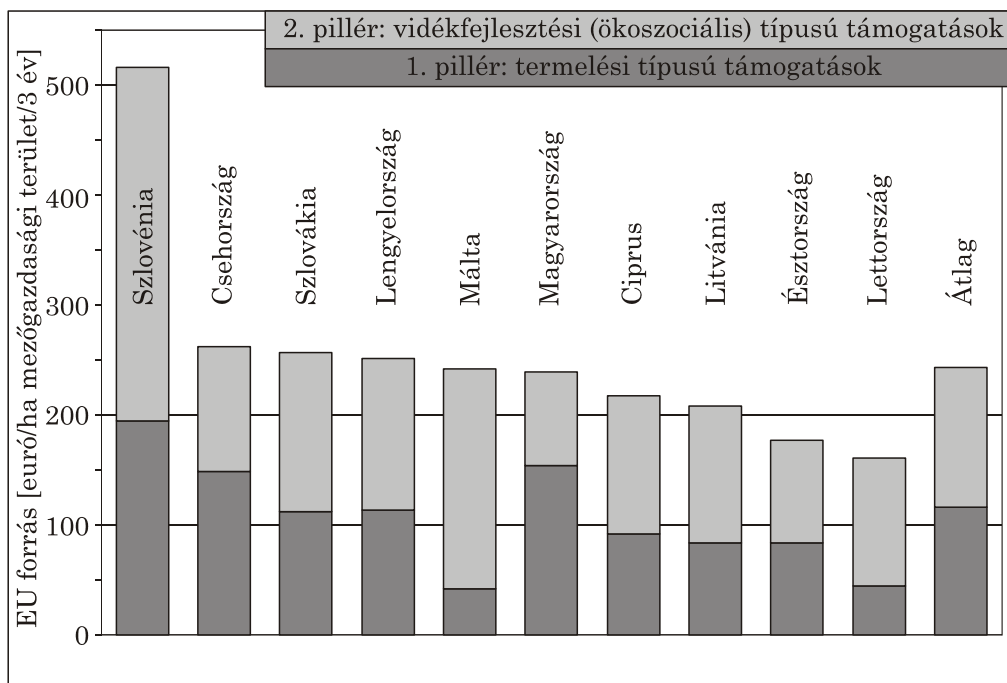
Ezek alapján az alábbi, témánk szempontjából fontos megállapítások tehetők:

- Az 1 ha mezőgazdasági területre jutó közösségi források 3 éves teljes értékét mutatja be az *1. ábra*. Magyarország ebben a rangsorban a 6. helyre került.
- A termeléshez, mennyiségekhez, „kvótákhoz” kötött ún. 1. pilléres, régi típusú közösségi agrártámogatási keretek tekintetében Magyarország a második legnagyobb hektáronkénti értéket érte el, amely a legjobb adottságú 3–3,5 millió ha terület, zömében gabonatermelő nagyüzemeinek versenypozícióit hivatott javítani. A Világgazdasági Kutatóintézet szerint e források „*mintegy 90%-át a regisztrált termelők nem több mint 5%-a fogja élvezni. ... A nagytermelők lesznek olyan helyzetben, hogy a támogatásokhoz hozzájussanak. ... Ha a támogatások elosztásának fenti egyenlőtlensége beáll, akkor erőteljes polarizáció kezdődik majd meg az agrártermelők között, és nőni fog az agrárszektor elhagyók száma.*”
- A 2. pilléres vidékfejlesztési (ökoszociális) agrártámogatási keretek tekintetében Magyarország a 10 ország közül az utolsó helyre került, szinte esélyt sem adva a kevésbé jó adottságú és egyúttal jelentős munkanélküliséggel küzdő mintegy 3 millió ha mezőgazdasági terület 900 ezer mikro-, kis- és középbirtoka, a vidék igen jelentékeny része, az itt élő családok és a természeti környezet számára (*2. ábra*).

Ha nem csak a termelők 5–10%-ának és a beszállító iparok szereplőinek tökéredek, hanem az agrárium és a vidék egészének megmaradása, fejlődése vezérelné az agrár- és vidékpolitikát, akkor *a fejlesztést a különböző adottságú térségek és gazdálkodói csoportok igényeinek együttes figyelembe vételével*, mindkét pillér lehetőségeinek kihasználásával *kellene megvalósítanunk*. Ehhez jó lehetőségeket kínálna a többfunkciós európai agrármodell, és ennek kétpilléres finanszírozási rendszere valamennyi birtokkategória számára.

A Koppenhágában elért eredmények azonban más törekvéseket tükröznek! Ezek ismeretében meg kell állapítanunk, hogy igaza van a külügyminiszternek, amikor azt nyilatkozta: „*A csatlakozó országok eltérő tárgyalási stratégiát kö-*

vettek.” Valóban, és az eredmények körvonalazzák is e stratégia törekvéseit. Ezekről sok mindent elárulhat egy európai agrárügyekkel foglalkozó, a magyar tárgyalódelegációhoz közel álló tanácsadó cég stratégiai tanulmánya, amely egyebek mellett a következőket javasolta: „... A magyar agrárpolitika a »felső harmad« gazdálkodóira koncentráljon, és minden rendelkezésre álló eszközzel erősítse meg (ár)versenyképességi helyzetüket. A fő feladat az árutermelő üzemek jövedelemtermelő képességének erőteljes növelése. Külön stratégiát kell kidolgozni az átmeneti csoportba tartozók egy részének megerősítésére és valódi business farmmá történő »feljavítására«. A CAP köréből kikerülő »üzemek« jövőképét ki kell dolgozni ... és szociális politikai eszközökkel kell biztosítani fennmaradásukat. ... Agrárpolitikuskaink rendkívül fontos feladata tisztázni az Unió szakértőivel, hogy a ... háztartások túlnyomó többsége nem fog agrártámogatási alannya válni a csatlakozás után. Ez máris sok félreértés okozója Brüsszelben.”



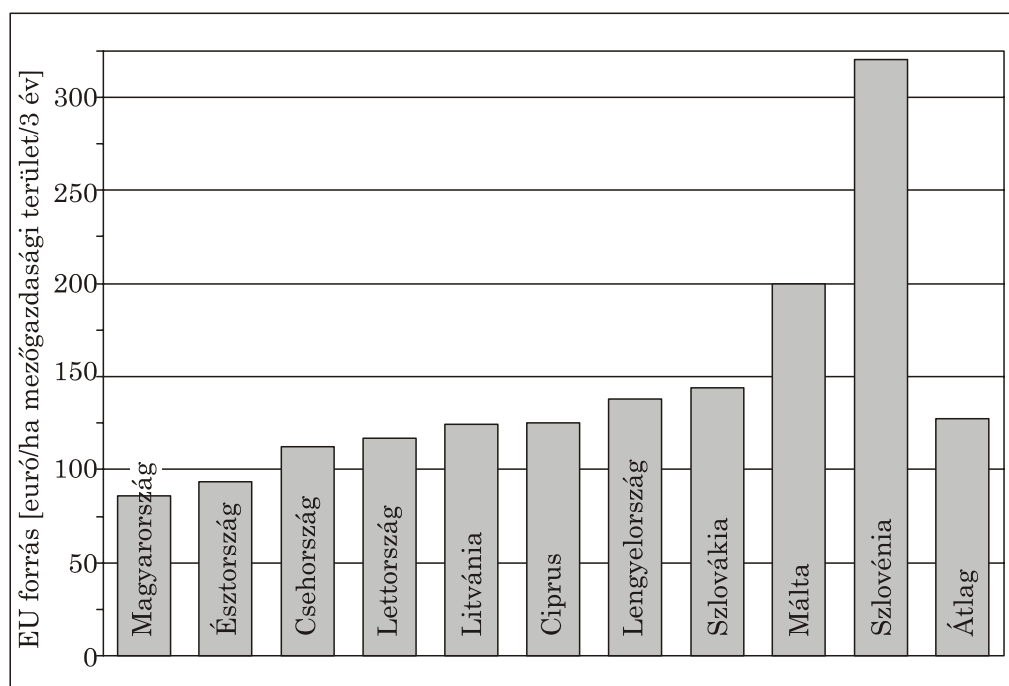
1. ábra

A csatlakozó országok 2004-2006-os közösségi agrártámogatási kereteinek
1 ha mezőgazdasági területre vonatkoztatott értékei

Ez világos beszéd! A birtokok kétharmadával egyszerűen nem kell foglalkozni, hanem a felső egyharmadot, a legnagyobb birtokokat kell hozzájuttatni a teljes európai agrártámogatási kerethez. Sőt rá kell döbentenünk Európát, hogy ostobaságot művel, amikor a kisebb birtokokat támogatja, és ennek jegyében modulációról, degresszióról, a nagybirtoktámogatás csökkentéséről beszél!

A Koppenhágában elért „eredmények” kétségtelenül e stratégiai elképzelés megvalósítását tükrözik!

Félreértés ne essék, a kritika nem a nagybirtoknak szól! Mindig is voltak Magyarországon nagybirtokok. A telhetetlen zsákmányszerzést, a szolidaritás teljes hiányát bírálom! Nagy baj lesz abból, ha az agrárium és a vidék szereplőinek egy szűk érdekcsoportja a többiek rovására, a többiek „testén keresztül” akar Európában előre jutni!



2. ábra

A csatlakozó országok 2004–2006-os 2. pilléres közösségi agrártámogatási kereteinek 1 ha mezőgazdasági területre vonatkoztatott értékei

A MAGYAR VIDÉKFEJLESZTÉSI TERVEK, PROGRAMOK ÉS EURÓPAI MEGÍTÉLÉSÜK

A 2003. október végi országértékelés négy területen súlyos hiányosságokat állapított meg Magyarország felkészülésében. Az előzmények ismeretében azt kell mondanom nem véletlen, hogy mind a négy terület az agráriumot és a vidéket érinti. Ezek közül kettő (az európai források befogadását lehetővé tévő kifizető ügynökség valamint az Integrált Igazgatási és Ellenőrzési Rendszer (IER) kiépítésének hiánya) intézményrendszerbéli, ám a másik kettő (az élelmiszeripari üzemekre vonatkozó közegészségügyi követelményeknek való meg nem felelés, de még inkább a vidékfejlesztési intézkedések kidolgozásának, akkreditálásának és végrehajtása előkészítésének súlyos hiányosságai) tartal-

mi problémákra utal. Igaza van persze a külügyminiszternek, amikor megállapítja, hogy az elmarasztalások „*jogkorlátozó intézkedéseket nem vonnak maguk után, csatlakozásunkat nem veszélyeztetik*”, „csupán” – tegyük hozzá mi magunk – elzárják az európai forrásokat a teljesen kivéreztetett vidék, a földön és a földből élők túlnyomó többsége elől.

A magyar „*agrárstratégák*” azonban minderről mélységesen hallgatnak! Miközben a kvóták és direkt kifizetések körül zajlanak a szócsaták, és a második pillérről a közbeszédben szó sem esik, azonközben – bármilyen meglepő is – készülnek persze azok a vidékfejlesztési tervek, amelyeket Magyarországnak az EU-hoz be kell nyújtania. Az érintettek valószínűleg nem is sejtik, hogy e tervek közül az egyik (AVOP) már a 24/d változatánál, a másik (NVT) pedig a 9/1. változatánál tart, sőt, ha nem tudták volna, megtörtént azok „*társadalmi vitája*” is.

Az eredményt az minősíti, hogy az október végi utolsó országértékelés e terveket egyértelműen elutasította, ami persze egyáltalán nem véletlen. A vidékfejlesztéssel kapcsolatban benyújtott magyar tervek július 4-én, Brüsszelben adott *előzetes bizottsági vélemény* keménysége és a régi típusú agráripolitikai modernizációs elképzelések egyértelmű elutasítása ezt az „eredményt” előre vetítette. Az erről készült emlékeztető – amelynek tartalma persze nem szerepelt a kormányzóvivői tájékoztató vagy a sajtó vezető hírei között – az AVOP-pal kapcsolatban pl. egyenesen így fogalmazott: „*A Bizottság képviselői súlyos kritikával illették az EU-nak 2003 májusában benyújtott ... AVOP-ot. A program összeállításakor Magyarország nem vette figyelembe a vonatkozó közösségi jogszabályban rögzített elveket. ... A közösségi elvárásokkal ellentétben nem foglalkozik a vidéki térségek ... fejlesztésével. A vidékfejlesztésnek, a CAP 2. pillérének célja a vidéki térségek revitalizálása. ... Elfogadhatatlan, hogy e szempontot Magyarország nem veszi figyelembe! ... Az aránytalanság oly mértékű, hogy a Bizottság ebben a formájában nem tudja támogatni a tervet. ... Elfogadhatatlan az a megközelítés is, hogy bizonyos intézkedéseket kizárólag hazai forrásokból kíván fedezni. Ez felveti annak a gyanúját, hogy a jogosultság elbírálását és a lebonyolítást nem a közösségi kritériumrendszer alapján kívánják végezni.*” (Lehet, hogy a lényegre tapintottak? Lehet, hogy még ezeket a forrásokat is másoknak és más célokra akarja a hazai agrárpolitika juttatni, mint amit a vidékfejlesztés megkívánna?) Az összeállítás végén az összegző értékelés megállapítja, hogy: „*... mind az AVOP-ot, mind az NVT-t módosítani kell!*”

Az október végi országértékelés vidékfejlesztésre vonatkozó piros lapja ennek a júliusi értékelésnek – egyáltalán nem meglepő – egyenes következménye. Ennek ellenére még mindig nincs információja minderről az ország és a vidék társadalmának! A tényleges helyzet és finanszírozási lehetőségek bemutatásával valamint a hazai feltételek megteremtésével kapcsolatos felelősséget az állam, a szaktárca és tágabb értelemben a szakmai, szakmapolitikai agrárelit másra át nem háríthatja, a rendelkezésre álló idő pedig vészesen fogy! Csak remélni lehet a mohó zsákmányszerző csoportok megfékezését, a kijózanodást, és a vidékfejlesztési intézkedések ennek megfelelő hangsúlyú kezelését. Ellenkező esetben ennek az elitnek kell vállalnia a vidék érdekeivel ellentétes tettei teljes történelmi és politikai felelősségét!

4. táblázat
A csatlakozó országok 2004-2006-os közösségi agrártámogatási keretei

Ország	EU forrás (millió euró)			Mezőg. terület (E ha)	EU forrás (euró/ha mg. ter./3 év)			Arány (%)	
	1. pillér	2. pillér	Össze- sen		1. pillér	2. pillér	Össze- sen	1. pillér	2. pillér
Lengyelország	2 094	2 543	4 637	18 443	113,5	137,9	251,4	45	55
Magyarország	949	534	1 483	6 193	153,2	86,2	239,5	64	36
Csehország	638	482	1 120	4 280	149,1	112,6	261,7	57	43
Litvánia	291	434	725	3 496	83,2	124,1	207,4	40	60
Szlovákia	275	352	627	2 444	112,5	144,0	256,5	44	56
Szlovénia	152	250	402	780	194,9	320,5	515,4	38	62
Lettország	110	291	401	2 488	44,2	117,0	161,2	27	73
Észtország	120	134	254	1 434	83,7	93,4	177,1	47	53
Ciprus	48	66	114	526	91,3	125,5	216,7	42	58
Málta	5	24	29	120	41,7	200,0	241,7	17	83
Összesen/átlag	4 682	5 110	9 792	40 204	116,5	127,1	243,6	48	52

1. pillér: közvetlen kifizetések és piaci intézkedések forráskerete = termelési típusú támogatások.

2. pillér: vidékfejlesztési intézkedések forráskerete = ökoszociális típusú támogatások.

VASS NÁNDOR*

MITŐL FENNTARTHATÓ A FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉS? LESZ-E VALAHA A VÍZIÓBÓL VALÓSÁG?

1. BEVEZETŐ GONDOLATOK

A FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉS ELMÉLETÉNEK KIALAKULÁSÁRÓL

A fenntartható fejlődés fogalmának többféle meghatározása létezik. Ezek közül a leginkább hivatalosnak tekinthető szerint „A fenntartható fejlődés a fejlődés olyan formája, amely a jelen igényeinek kielégítése mellett nem fosztja meg a jövő generációit saját szükségleteik kielégítésének lehetőségétől”¹ A fenntartható fejlődés kifejezést először LESTER R. BROWN *Building a Sustainable Society* (A fenntartható társadalom építése) c. művében fogalmazta meg 1981-ben. A fejlődés kérdéskörének újszerű tudományos megközelítésének lényege, hogy a fejlődés fogalmát nem szűkíti le a gazdasági szférára. Rendszerszemléletű megközelítéssel egységes egészként kezeli a *gazdaság*, a *társadalom* és a *környezet* állapotát befolyásoló tényezőket. A fejlődési törvényszerűségek kutatói és elemzői fokozatosan felismerték, hogy a fenti három terület - melyeket a szakirodalomban gyakran, mint a *fenntartható fejlődés három pillérét* említik – egymástól elkülönült kezelése semmiképpen sem jelenthet kellő megoldást.

Tekintsünk most el a fenntartható fejlődés elmélete történeti fejlődésének bemutatásától, hiszen annak számos publikációja létezik. Sokkal inkább izgalmas kérdés az, hogy miként értékelhetőek napjainkban – az elért eredmények

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Világgazdaságtan Tanszék. A szerző mérnök-közgazdász, a Környezetvédelmi Minisztérium helyettes államtitkáráként képviselte Magyarországot számos nemzetközi szervezet rendezvényein, vezette az EU-csatlakozás keretében a környezetvédelmi fejezet tárgyalódelegációjának munkáját.

alapján – ez a rendkívül humánus, már-már rokonszenvesnek is mondható szemléletmód (elmélet) megvalósulásának esélyei. Egy tudományos fórumon talán megengedhető – és nem tűnik megalapozatlan pesszimizmusnak, dekadenciának – ha kétségünket fejezzük ki miszerint fenntartható-e a fenntartható fejlődés, lesz-e belőle a Földünk országaira kiterjedő domináns szemléletmód valaha is. E kétkedést hivatott alátámasztani az ENSZ főtitkárának, a fenntartható fejlődés „akcióprogramjában”, az AGENDA 21 c. dokumentumban kitűzött feladatok és célok teljesülését elemző jelentése is.¹

Az ENSZ főtitkára, KOFI ANNAN 63 oldalas jelentést tett közzé, amelyben az Agenda 21 végrehajtását kívánta értékelni. Az ENSZ hivatalos kiadványa igen kritikus hangnemből fogalmazza meg az utóbbi tíz év során elért eredményeket: „Az Agenda 21 és a fenntartható fejlődés nem más, mint jó terv, de gyenge végrehajtás.” Megállapítható, hogy bolygónk környezete változatlanul rendkívül sérülékeny, s a még mindig jelentős számban létező konzervatív szemléletmód és eszközök igen messzi vannak attól, hogy sikeresnek minősíthessük őket. Csak igen-igen csekély mértékben történt előrelépés a fejlődő országokban tapasztalható szegénység elleni küzdelem terén, s a globalizáció sem javított a Föld lakossága többségének helyzetén. A szociális fejlődés elősegítése, valamint a környezet állapota romlásának megakadályozása általánosságban nem volt sikeresnek mondható az elmúlt tíz esztendő folyamán. A túl csekély támogatások, a politikai akarat hiánya, a koordinálatlan és esetleges probléma megközelítés, továbbá a termelésben és a fogyasztásban meglévő változatlan mértékű hulladékkepződés együttesen képtelenek megvalósítani a fenntartható fejlődés gyakorlati megvalósítására tett kísérleteket. Az eltelt időszak már említett sikertelensége ellenére az Agenda 21 – amelyet egyhangúlag fogadott el 1992-ben a Riói Föld-csúcskonferencia – egy napjainkban is aktuális, hosszú távon érvényes víziónak tekinthető. A világban ugyanakkor új kihívások váltak tetten érhetővé az eltelt évtizedben: a globalizáció, az információs és kommunikációs forradalom, valamint az AIDS rohamos terjedése.

2. A FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉS A TÉNYSZÁMOK TÜKRÉBEN.

MI (NEM) TÖRTÉNT RIO UTÁN?

Gazdaság

A 90-es években a fejlődő országok GDP növekedésének átlagos üteme 4,3%-ra nőtt (összehasonlításképpen: a 80-as években ez a mutató 2,7% volt). A fejlett országok GDP-növekedési üteme ugyanakkor a megelőző évtized 3%-os mértékéhez képest visszaesett, 2,3%-ra.

Tehát a jelzett fejlődési ütem nem egyformán volt érzékelhető az egyes országokban. Tény, hogy az afrikai kontinensen a gazdasági növekedés jelentős volt, ugyanakkor a lakosság számának növekedése lerontotta a kapcsolódó mutatókat, s az életszínvonal tekintetében tovább nőtt Afrika más régiókhöz viszonyított lemaradása. Ugyancsak átlagban romlottak az átalakuló gazdaságú országok GDP növekedési mutatói. Amíg ezen országok átlagos GDP növekedé-

¹ Fact Sheets, Johannesburg Summit 2002, UN Dept. of Public Information, 2002. május.

si üteme a 80-as években 1,8%-os volt, addig a 90-es években a GDP évi 2,5%-os csökkenése volt regisztrálható.

A nemzetközi kereskedelem virágzott a 90-es években, átlagban 6,3%-os növekedési rátát ért el. Mindamellett, hogy az eltelt időszakban a fejlődő országok e növekedés kedvezményezettjeinek tekinthetők – miután esetükben a növekedés ütemének éves átlaga elérte a 9,6%-ot –, Afrika ez esetben sem a nyertesek közé tartozott, miután esetében a fenti érték 2000-ben 2,1-re esett vissza, az 1990. évi 2,7%-hoz képest.

A globalizáció szerepe is enyhén szólva kétséges és kétértelmű. Ugyanis míg sok ország profitált a jelentős mértékű magántőke beáramlásából, addig ugyanezen pénzeknek a kivonása esetenként nemzetgazdaságokat juttatott csődbe (l. Mexikó esetét 1995-ben, majd Kelet-Ázsia egyes országait 1997-ben).

A nemzetek közötti kohéziót elősegítendő Hivatalos Támogatási Alap (ODA) összege is fokozatosan csökkent a 90-es években, az 1992. évi 58,3 Mrd USD-ről 53,1 Mrd USD-ra 2000-ben. Az ODA GDP-hez viszonyított aránya az 1992. évi 0,35%-ról 0,22%-ra esett vissza 2000-ben. Csupán öt állam – Dánia, Luxemburg, Hollandia, Norvégia és Svédország – teljesítette a vállalt (a GDP 0,7%-át kitevő) ODA-befizetési kötelezettséget. A fentiekkel is magyarázható, hogy a fejlődő országok többsége mintegy 25%-kal kevesebb támogatásban részesült az ODA-ból, sőt néhány afrikai ország esetében ez a csökkenési arány elérte az 50%-ot.

A lakosság szám alakulása és a szegénység

A Föld lakosainak száma 2000-ben elérte a 6 Mrd főt, ami az 1952-ben jegyzett 2,5 Mrd emberhez képest igen jelentős növekedés. (1980-ban a népesség száma 4,4 Mrd volt a Földön. A szakértői előrejelzések szerint 2025-ben 8 Mrd lakosa lesz a Földnek, 2050-ig 9,3 Mrd, míg várhatóan a lakosság szám 10,5 és 11 Mrd között fog telítődni). Biztató, hogy a lakosság szám növekedés üteme – amely 1965-ben tetőzött 2% értékhatáron – jelenleg mérséklődő tendenciát mutat.

A Föld lakosságának csupán 15%-a részesedik a fogyasztás 56%-ából, ezen belül is a Föld lakosságának 40%-át kitevő fejlődő országok csupán az összes fogyasztás 11%-ából részesülnek. Amíg a fejlett országok esetében a fogyasztás folyamatos növekedése tapasztalható, addig egy átlag afrikai háztartás fogyasztása a 25 évvel ezelőttinek csupán 80%-a.

A fejlődő országok átlagos szegénységi rátája – az 1 USD megélhetési minimumot alapul véve – az 1990. évi 29%-ról 1998-ban 23%-ra csökkent. Eszerint a szegény körülmények között élő emberek száma ha szolid mértékben is, de csökkent: 1,3 milliárdról 1,2 milliárdra. A szegénység elleni küzdelemben komoly előrelépés történt Kelet- és Dél-Ázsiában a jelentős gazdasági fejlődésnek köszönhetően, s ha csekély mértékben is, de szintén fejlődés tapasztalható Dél-Ázsia és Latin-Amerika egyes országaiban. Változatlanul nem történt viszont előrelépés Afrika sivatagi területein, ahol a lakosság többsége továbbra is szegénységben él.

Az előrebecslések szerint 2025-ig a fejlődő országok lakosságának 54%-a fog városokban letelepedni. A városi lakosság számának növekedése várhatóan a szegénység növekedésének egyik kiváltó oka lehet. Különösen igaz ez a megál-

lapítás akkor, ha tekintetbe vesszük, hogy Afrikában a városi lakosság 40%-a szegénységben él.

A Földön 1,1 Mrd ember szenved ivóvízhiányban és 2,4 Mrd ember esetében nem megoldott a szennyvízkezelés. A 90-es évek folyamán történt némi előrelépés, mivel a fejlődő országokban mintegy 438 M ember részesült újlag ivóvízellátásban. Ugyanakkor e területeken tapasztalt gyors növekedéssel párhuzamosan az ivóvízhiányban szenvedő, nyomornegyedekben élők száma 62 M fővel emelkedett.

Jelenleg a Földön a gyermekek 8%-a nem éli meg az ötéves életkort, sőt vannak olyan szegény országok is, amelyek esetében az újszülöttek 20%-a még az egy éves életkort sem éli meg. A fejlődő országokban 113 milliót meghaladó számú iskoláskorú gyermek nem jár iskolába, 60%-uk leány.

Bolygónkon 815 M ember alultáplált. Közülük 777 M él fejlődő országokban, 27 M az átalakuló gazdaságú országokban és 11 M a fejlett országokban. Amíg Dél-Ázsiában – ahol az éhezés domináns – az éhezők aránya csökkent, addig Afrikában a lakosság több mint egyharmada továbbra is alultáplált, s számuk egyre növekvő tendenciát mutat.

Az egészségügy helyzete javult a 90-es években. Az életkor kitolódott és a halálozási ráta csökkent. Azzal együtt, hogy sok esetben a járványos megbetegedések száma és aránya csökkent, megállapítható, hogy azok okai sok esetben az ivóvíz fertőzöttségére, a nem kielégítő színvonalú szennyvíztisztításra, a légszennyezésre, a malária és a HIV/AIDS terjedésére vezethetőek vissza.

A HIV/AIDS betegség sokhelyütt a 80-as években tapasztalt szint alá szorította le a várható átlagos élettartamot. Kilenc országban a várható életkor 6,3 évvel csökkent. A Földön 36 M ember HIV-fertőzött, s 95%-uk él a fejlődő országokban (25 M fő a szaharai területeken). Több mint 12 M afrikai lakos halt meg AIDS következtében és több mint 13,2 millió gyermek maradt árván.

Az ökoszisztémák kezelése

Az egyre növekvő élelmezési igényeket kielégítő növekvő mezőgazdasági tevékenység jelentős mértékben károsítja az erdőállományt, a mezőket és a vizes élőhelyeket. Világszerte mintegy 2 Mrd hektárnyi földterületen tapasztalható a *termőtalaj pusztulása*. Pedig „a termőtalaj nem állandó adottság, hanem a Föld ökoszisztémájának többi eleméhez hasonlóan folytonosan keletkezik és pusztul. Keletkezése meglehetősen lassú folyamat: 500–1000 évig is eltart, amíg 1 cm talajréteg kialakul.”¹

A mezőgazdasági tevékenység fokozódása következtében sok országban kifogyóban vannak az *ivóvízkészletek*. (A mezőgazdaság használja fel az ivóvízkészletek 70%-át világszerte.) Mindamellet a mezőgazdaságban felhasznált jelentős mennyiségű vízkészletnek csupán 30%-át használják fel érdemben, a fennmaradó részből hulladék keletkezik. Az ivóvíz készletek kifogyása már napjainkban is akut probléma Észak-Afrikában és Nyugat-Ázsiában, s ha minden marad a régiben, akkor 2025-ben már a Föld lakosságának kétharmada fog olyan országban élni, ahol a vízhiány gondot jelenthet. Az elkövetkező húsz év folyamán a fejlődő országok növekvő élelmezési szükségleteinek kielégítéséhez mintegy 17%-kal több ivó-

¹ Endreffy Zoltán: „...hogy művelje és őrizze”, Liget Műhely Alapítvány, 1999.

vízre lesz igény, míg a világ összes ivóvíz felhasználása várhatóan 40%-kal fog nőni.

Körülbelül 800 faj *pusztult ki* az élettér beszűkülése következtében a Földön, s további 11 000 azon fajok száma, amelyek a kihalás szélén állnak. További mintegy 5000 a potenciálisan veszélyeztetett fajok száma, amelyek kihalásának megakadályozása intézkedések megtételét igényli.

A *halászati helyek* 25%-a már lehalászottnak tekinthető, míg a halászati helyek 50%-a esetében a halászati tevékenység elérte a kritikus szintet. Az Atlanti-óceánon, illetve a Csendes-óceán egyes területein már évekkal ezelőtt a megengedhetőségi határt elérte a halászati tevékenység. Ezzel együtt a Föld védetté nyilvánított óceáni területeinek aránya nem éri el az 1%-ot sem.

Az eltelt időszakban is folytatódott az *őserdei területek* mezőgazdasági, illetve egyéb más célú hasznosítása. Az erdőirtás mértéke az eltelt tíz év során éves átlagban elérte a 14,6 millió hektárt, ami elsősorban a fejlődő országokat érintette. A fenti nemkívánatos beavatkozások következtében az őserdők állománya kb. 4%-kal csökkent az eltelt tíz év során.

Az ózonréteget károsító *kibocsátások* az utóbbi tíz év folyamán jelentősen csökkentek. A CFC-kibocsátás mértéke az 1986. évi 1,1 millió tonnáról 1998-ban 156 000 tonnára esett vissza.

A *fosszilis üzem- és fűtőanyagok* felhasználása 1992 és 1999 között 10%-kal növekedett. Az egy főre eső felhasználás a fejlett országokban magasabb. Ezeknél a lakosság 1999-ben átlag 6,4 tonna szénhidrogén alapú üzem- és fűtőanyagot használt fel, ami tízszerese a fejlődő országokban felhasználnál. A szén-dioxid kibocsátás mértéke 1965 és 1998 között megduplázódott,

Az *energiafelhasználás* növekedése leginkább a közlekedési szektorban tapasztalható, ahol a felhasznált energiahordozók 90%-a petróleumszármazék. E szektor jövőbeli energia felhasználásának becsült növekedési üteme a fejlett országokban évi 1,5%, míg a fejlődő országokban évi 3,6%. Változatlan gyakorlat esetén e szektorban a szén-dioxid kibocsátás növekedési aránya 1997 és 2020 között elérheti akár a 75%-ot is.

A Föld mintegy 2 Mrd lakosa számára még mai is a hagyományos biomassza (tűzifa, trágya és mezőgazdasági eredetű hulladék) az elérhető egyetlen energiaforrás.

3. A JOHANNESBURGI FÖLD-CSÚCSKONFERENCIA ÁLTAL KIJELELT FŐBB TEENDŐK

Az előzőekben felvázolt tények ismeretében nyilvánvalóvá vált a szakemberek számára, hogy meg kell értetni és el kell fogadtatni a politikusokkal, miszerint érdemi cselekvésre van szükség. Ennek érdekében az alábbiak szerint célszerű cselekedni a jövőben:

- *A globalizációt a fenntartható fejlődés szolgálatába kell állítani.* Tény, hogy a globalizációból a fejlett országok profitáltak, nem pedig a fejlődő országok. Meg kell szüntetni a kereskedelemben meglévő torzító támogatási rendszereket és támogatni kell a fejlődő országok termékeinek piacra jutását. Kiváltképpen a textilipari és a mezőgazdasági termékek esetében.
- *Csökkenteni kell a szegénységet és javítani az életkörülményeket vidéken és a városokban.* Erőfeszítéseket kell tenni annak érdekében, hogy a szegények

számára biztosítsák a földhöz juttatást, a fenntartható életkörülményeket, hitelhez jutási lehetőséget, oktatást és képzést, az alkalmazott mezőgazdasági technológiák korszerűsítését, továbbá törekedni kell a hulladékképződés minimalizálására.

- *Változtatni szükséges a termelési és a fogyasztói módokon.* Meg kell négyesíteni az energia hatékonyságot az elkövetkezendő 2–3 évtizedben, növelni szükséges a vállalkozások felelősségét és szorgalmazni kell a környezetbarát technológiák alkalmazását.
- *Az egészség megőrzése védelmében* széles körben biztosítani kell az egészséges ivóvízhez való hozzájutás lehetőségét, csökkenteni kell az üzemanyagok ólomtartalmát és javítani kell a lakott területek közelében a levegő minőségét.
- Elő kell segíteni *az energiához való hozzáférést*, javítani szükséges az energiaellátás hatékonyságát, mégpedig a megújuló energiaforrások, továbbá az energia-hatékony technológiák kifejlesztése és használatba vétele által.
- *Az ökoszisztémákat és a biológiai sokféleség megőrzését* a fenntarthatóság jegyében kell működtetni. Különös figyelmet fordítva a kialakult helytelen halászati és erdőgazdálkodási gyakorlat megváltoztatására, s küzdeni kell a tengerek és óceánok partközeli területeinek szennyezése ellen.
- *Javítani kell az ivóvíz-ellátás rendszerén* és egyenletesebbé kell tenni a vízkészletek felosztását.
- *Növelni kell a pénzügyi támogatások mértékét* az ODA befizetések mértékének emelése, a magántőke fokozott bevonása és a környezetbarát technológia transzfer könnyebb hozzáférhetősége révén.
- *Támogatni kell a fenntartható fejlődés ügyét* Afrikában új és kiterjedt programok beindításával, amelyek intézményi kereteket adhatnak az éhezés leküzdéséhez, valamint az egészség és a környezet védelméhez.
- *Fokozni kell a nemzetközi kormányzás (international governance) szerepét* annak érdekében, hogy a fenntartható fejlődés elveinek gyakorlati megvalósítását nehezítő, rész megoldásokon alapuló megközelítési mód helyett az integrált, globális megközelítési mód váljék meghatározóvá.

4. NÉHÁNY SAJÁTOS ÉSZREVÉTEL

A fentiekén túl még néhány elgondolkodtató körülményt érdemes megemlíteni a fenntartható fejlődés fenntarthatósága kapcsán:

- A dél-afrikai kormány kártérítési követelést fogalmazott meg az ENSZ felé, miszerint a „Johannesburgi Csúcs” kapcsán megnövekedett légi forgalom mintegy 290 000 tonna felhasznált üzemanyag mértékben jelentett levegőminőség romlást Johannesburgban és környékén.
- A Johannesburgi Föld-csúcson csupán húsz ENSZ tagállam képviseltette magát legfelsőbb állami vezetői szinten.
- Vajon mikortól veszi komolyan a katonai lobby a Rióban 1992-ben egyhangúlag elfogadott AGENDA 21 ajánlásai közül – hogy csak egyet említsünk – a 24.számú irányelvet: „*A hadviselés eredendően pusztító hatással van a környezetre. Ezért az Államok a fegyveres összetűzések idején tiszteletben fogják tartani a környezet védelméről rendelkező nemzetközi jogot és szükség szerint együtt fognak működni e jog továbbfejlesztésében.*” Gondoljuk végig mennyi

harcászai esemény történt 1992 óta a Földön, s akad-e akár csak egyetlen egy is, ahol a környezet kímélése lett volna valamely beavatkozás fő célja?

5. ZÁRÓ GONDOLATOK

Befejezésként térjünk vissza a bevezetőben megfogalmazottakhoz.

- A bevezetőben feltett kérdésre sajnos – reálisan – nem adható egyértelműen pozitív válasz. Az emberiség egész története arról szól, hogy miként lehetne képes az ember valaha is arra, hogy a környezetével harmóniában éljen. Sajnos mindaddig, amíg a legtisztább elméletek nem válnak a mindennapok szemléletévé a Föld minden egyes országában, addig csak egy dolog nevezhető fenntarthatónak, mégpedig a helyes megoldás keresésének folyamata.
- A fenntartható fejlődés elméletének megvalósulása mindaddig illúzió marad, amíg nem sikerül feloldani a demokrácia egyik legfőbb vívmánya, a 4 éves ciklusosság és a fenntartható fejlődés alapvető feltételét jelentő hosszú távú érdekek közötti antagonisztikus ellentétet.
- A fenntartható fejlődés gondolatának további fájó pontja az a körülmény, hogy az ember alapvetően egoista lény, s mint ilyen soha nem lesz hajlandó jószántából kialakult fogyasztói szokásairól lemondani.
- A nemzetközi megállapodásoknak jogilag kötelező érvényűeknek és keményen szankcionálhatóknak kell lenniük. Ennek hiányában mindenki kénye-kedve szerint cselekedhet, míg környezetünk állapota folyamatosan romlani fog.

6. UTÓIRAT

„A nemzetközi politika irányítói által a Millenniumi Csúcstalálkozón kitűzött célok, de még inkább az a közösen átértzett csapás, melyet a 2001. szeptember 11-i szörnyű katasztrófa okozott, az azt követő tizenkét hónapban rádöbentették az emberiséget, hogy szembe kell néznie végre az fennálló felvetett súlyos és égető kérdésekkel.

A konferenciatermekben és a három nagyszabású összejövetel szenvedélyes folyosói vitáin gondos munkával számba vették a szükséges eszközöket, kidolgozták a stratégiákat, és létrehozták azokat a kapcsolatokat, amelyek elengedhetetlenek az előttünk álló problémák megoldásához.

Ilyen megállapításokat szeretnék olvasni 15 év múlva.

Szánjuk hát el magunkat, és váltsuk mindezt valóra!”

E gondolatok jegyében készült KOFI ANNAN a Johannesburgi Föld-csúcsra. Akkor még nem tudhatta, hogy gondolatait alig húsz ország első számú vezetője előtt fejtheti ki csupán Johannesburgban. A többiek (179 ország első számú vezetője) egyéb „halaszthatatlan elfoglaltságra” hivatkozva kimentették magukat.

Semmi gond – mondhatnánk –, hiszen a halaszthatatlan elfoglaltság mögött mindig valamely sürgős elintézendő dolog rejlik. Az érintettek valószínűleg úgy gondolták, hogy miután „fenntartható fejlődésről van szó” arról talán ráérnek később is vitatkozni. Minden lehetséges. Ám féltő, hogy mire ők rá fognak érni egyszer, akkor már régen késő lesz.

DR. HUBAI JÓZSEF*

ZÖLDÜLŐ KÜLKERESKEDELMÜNK AZ EURÓPAI UNIÓ RELÁCIÓJÁBAN

1. ÁTTEKINTÉS

Közel 14 éve érlelődik Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz. Végre megszületett a konkrét dátum, mikor léphetünk be az integrációba. A csatlakozáshoz szükséges környezetvédelmi teendőket – természetesen – hazánk már az 1990-es évek közepétől igyekezett elkezdni. Kezdetben még nagyon reménytelennek tűnt, hogy sikerülne környezetvédelem terén az EU-nak megfelelnünk, azaz lezárhatjuk majd a környezetvédelmi fejezetet a csatlakozási tárgyalássorozaton. Félő volt, hogy környezetvédelmi elmaradottságunk miatt akár megakadhat az uniós csatlakozásunk folyamata.

Eredetileg kilenc átmeneti felmentési kérelmet nyújtottunk be a környezetvédelmi tárgyaláson, amit az unió tárgyaló delegációja nem fogadott el. A svéd elnökség alatt (2001. január 1-től június 30-ig) felgyorsultak az uniós tárgyalások Magyarország és az EU között. Ugyanis az EU-15-ök politikai elkötelezettsége a csatlakozás tekintetében felerősödött, és ez is hatott a környezetvédelmi megállapodásra. Természetesen mindkét félnek (Magyarország és az EU) engedményeket kellett tennie. Magyarország részéről ez azt jelentette, hogy az eredetileg kért átmenetek egy részét fel kellett adnia, valamint a mentességek időtartalmát rövidítenie kellett. Végül Magyarország öt átmeneti mentességet visszavont. Tudomásul vettük, hogy az EU ipari szennyeződés terén nem hajlandó engedményekre. Ugyanakkor Brüsszel végül a kilencből négy derogációhoz hozzájárult. E döntésükben – többek között – szerepet játszott az unió

* BGF KKFK, Világgazdaságtan tanszék, főiskolai tanár, Ph.D.

korábbi útmutatása is, mely szerint nem csak minimális megértésre számíthatnak azok a kérelmek, amelyek az ún. egységes piacra negatívan hatnának.

Viszont a nagy beruházási forrásokat igénylő környezetvédelmi normákra egy időre átmenetet biztosítottak az unió részéről (így például: Veszélyes hulladék égetése, 2005 végéig, vagy települések szennyvíztisztítása 2015-ig stb.).

Hazánk így feladott jelentős tárgyalási pozíciókat környezetvédelem terén. Célja az volt, hogy az új, dinamikus tárgyalási szakaszt felgyorsítsa, és így biztos belépő ország lehessen az ún. első körben. Ugyanis 2001 első felében, még nem volt pontos szám a csatlakozni kívánó tagjelöltek első köréről (pl.: 5+1, 10+2, sőt még volt 10+3-as szám is a felvételt nyerőkről). Csak 2001 második felében merült fel, hogy akár egyszerre 10 taggal is bővíthet az EU 2004-ben.

Természetesen azzal, hogy aláírásunkkal szentesítettük legfontosabb „zöld” teendőinket a csatlakozás felé vivő és az azt követő úton, a környezetvédelmi, környezetgazdálkodási téren történő feladatok, de még a felzárkózásra költendő pénzeszegek sem csökkentek. A finanszírozhatóságra vonatkozó lehetőségek továbbra is nyitott kérdésként maradtak.

Közben nemcsak makroszinten következett be változás környezetvédelem terén, hanem a vállalkozások egy részében, mikroszinten is.

E tanulmány elsősorban azokat a kutatási eredményeket kívánja bemutatni, hogy a magyar, külkereskedelemben is érintett vállalkozások – az előbbiekből vázolt tárgyalási sorozattal egyidőben – milyen lépéseket tettek annak érdekében, hogy az uniós piacon megmaradjanak, üzleti kapcsolataik „zöld elmara-dottságuk” miatt ne lanyhuljanak. Ezekről főiskolánkon három éve folytatunk kutatásokat a választott témában.

A felmérésben közel 300 vállalkozás vett részt. E felmérés nem tekinthető reprezentatívnak, ugyanis a mérés nem vállalati méretre, gazdasági eredményre, szektorális megoszlásra, valamint földrajzi elhelyezkedésre vonatkozóan készült, arányos mértékben. A válaszadók véletlenszerűen kerültek ki, fő motívum az volt: hajlandók-e a cégek környezetgazdálkodásuk szempontjából nyilatkozni, információt nyújtani és vállalták-e a zöld megmérettetést. Alapvető szempont volt a *külkereskedelmi szerepkör* meglegyen a megkeresett cégnél.

A vállalkozások egyforma kérdéscsoportot kaptak, azonban gyakran előfordult, hogy egy-egy kérdés megválaszolásától a kontakt személyek elzárkóztak.

A kérdőíves felmérés értékelése során felhasználtuk az interjúkészítés során adott „sorok közötti” plusz gondolatokat is, amelyek elhangzottak, de a kérdőív-re nem kerültek.

2. KUTATÁSI SZEMPONTOK

A cég környezetgazdálkodása az alábbi szempontok szerint:

- a cég jellemzői „zöld” szempontból;
- környezetvédelmi hatásvizsgálat (KHV) KERÉKES S., SZLÁVIK J.: „A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei” c. könyv alapján;
- minőségvizsgálat (ISO 9000, ISO 14000, EMS, EC EMAS, GLP, TQM stb.) és Környezetközpontú Irányítási Rendszer (KIR) a cégnél;
- termék(ek) életciklusa minőségbiztosítás összefüggésében (modell);
- a cég környezetbarát külpiazi lehetőségei, marketingje, eszközei és stratégiája.

2.1. A cég jellemzői „zöld” szempontból

A személyesen megkeresett több száz cég esetében ez volt az első felvetett kérdés, mely vízválasztóvá vált, azaz vállalja-e a cég „zöld” megmérettetést, vagy kihátrál. Ez utóbbi alatt azt kell érteni, hogy nem a kijáratí ajtóra mutatott, hanem többnyire semmit mondó válaszaival értésünkre adta, hogy a „zöld” jellemzői sekélyesek. Ezekkel a nagyon is „halványzöldekkel” e tanulmányban a továbbiakban nem foglalkozunk. De megemlíthetjük, hogy a magyar vállalkozások jelentős hányada még ma is ideges lesz, ha a környezet védelméről kérdezzük. Ezt ugyanis a legmélyebb cégtitok egyikének tekintik. Érdekes volt azt tapasztalni, hogy „alig zöldülő” cégek sok esetben nyilatkoztak, de léptenyomon hangsúlyozták, hogy az interjú szigorúan bizalmas, csak belső használatra stb. Pedig a hallottak alapján ezek a cégek legalább arról a kevéske környezettudatos cselekvésükről propagandát fejthetnének ki, és nem a bizalmi véka alá kellene rejteniük a meglévő „zöld” keveset.

Természetesen a felmérésnél számunkra az volt az eredményes, ha a célzott vállalkozás, ezt a lehetőséget arra is felhasználta, hogy ország-világ előtt, rajtunk keresztül is tudassa, nemcsak a terméke kiváló de a termelés/értékesítés is környezetbarát. Jó volt tapasztalni, hogy sok-sok vállalat esetében van környezeti menedzsment, vagy a cég vezetői közül valamelyik képzett – tanult – a környezetvédelemből. Így a kérdéseinket megértette, és válaszolni tudott rá tárgyyszerűen.

Tapasztalhattuk, hogy a környezetvédelmi versenyszellem egyik fontos elemévé vált a cégeknél, s mindez egy környezettudatos vállalatirányítást indukált. A „zöld bemutatkozásnál” nem attól tartott a megkérdezett, hogy a versenytárs megtudja-e környezetvédelmi tulajdonságait, hanem mérhetetlen önbizalommal arról beszélt, hogy „jobb vagyok környezetvédelmi szempontból is, mint a többi vállalat.” Ez a mentalitás szerencsésen találkozott akkor, ha a megkérdezett cég kiváló minőségű termékeket állított elő, ápolta a hagyományait, sőt nyereséges eredménnyel exportált is. Ha a társaság nem csupán munkavállalói, hanem a környezetében élők életminőségének tökéletesítését, környezeti állapotának tudatos, szisztematikus védelmét és javítását tűzte ki célul. A megkérdezett társaság sorozatos lépéseket tett a környezetvédelmi célok elérése érdekében. Több ilyen vállalat is létezik ma Magyarországon, e „mélyzöld” elkötelezték magukat arra, hogy:

- környezetvédelmi jogszabályokat és előírásokat uniós-és hazai relációban figyelemmel kísérik és betartják;
- kellő időben és rendszeresen tájékoztatják a környezetükben élő lakosságot a társaság környezeti hatásainak alakulásáról;
- igyekeznek környezetet terhelő hatások minimalizálására, a környezetvédelmi teljesítmény fokozatos javítására, a természeti anyagok és erőforrások takarékos felhasználására stb.;
- mindezekre nem sajnálják a pénzt, a beruházást.

2.2. Környezeti hatásvizsgálat

Az interjú készítés során gyakran (kb. a cégek 50%-ánál) tapasztaltuk azt, hogy tevékenységükről nem tudtak arról nyilatkozni, milyen hatást kelt kör-

nyezetvédelmi szempontból vállalkozásuk. Sokszor azt sem tudták, mi a környezetvédelmi hatásvizsgálat, vagy a meglévő ismereteik az általánosság szintjén mozogtak.

A társaságok másik felénél tudtak arról, hogy létezik környezeti hatásvizsgálat és azt részeiben vagy teljes egészében figyelemmel kísérték. A teljes körűen végzett hatásvizsgálat – ezeknél a cégeknél – a gyártási folyamatokra, a szolgáltatató és beszállító részlegekre, a gépekre, berendezésekre valamint a gyártott termékekre egyaránt vonatkozott. Ezek a hatástanulmányok többnyire azzal kezdődtek, hogy mérlegre tették a rendelkezésre álló természeti tényezők és erőforrások mennyiségét és minőségét, valamint a gazdaságuk hatását (pl. cementműnél a környezethatások fontossági sorrendje a következő volt: 1. levegőtisztaság-védelem, 2. hulladékgyártás, 3. zaj- és rezgésvédelem, 4. egyéb közvetlen hatások).

A környezetorientált hatásvizsgálatok sikereiből nemcsak a cég alapításakor született meg, hanem folyamatos és kontrollált vizsgálatban folytatódott. Ezért a környezeti hatások mérése a „Hatásvizsgálati adatlapok” kitöltésével illetőleg felülvizsgálatával történt. A hatásvizsgálati adatlapokat a hivatkozott munkautasításokban, meghatározott folyamatokra, termékekre a kijelölt területi felelősök adminisztrálják ill. vizsgálják felül. Nagy változás esetén a környezetvédelmi vezető közvetlen beavatkozott a nem kívánt folyamatba. Az adatlapok környezetvédelmi feljegyzésnek minősültek, amelyeket 2-5 évre megőriztek.

Azoknál a cégeknél, ahol a környezeti hatások potenciális veszélyeket rejtenek magukba (pl. gyógyszergyár) és gyorsan változó a kereskedelmi igények miatt a termelési program, a hatások nyomon követése is számos környezetvédelmi feladatot teremt, ezáltal a hatásrendszerük is szélesebb spektrumúvá válik. E cégeknél a környezeti tényezők felmérése és hatásvizsgálata általában magában foglalta a következőket:

- léghatások, szennyvizek, szilárd és egyéb hulladékok, talajszennyezés
- terület, víz, üzemanyag, energia egyéb természeti erőforrások felhasználása
- zaj, por, szag, vibrációs és vizuális hatások
- ökológiai környezetre gyakorolt hatások...

Az alaptevékenységeken kívül fontos volt még a beszállításoknál vizsgált szempontok, így pl. csomagolás, szállítás, nyersanyagok, energiahatékonyság, szennyezés stb. A szállítási tevékenység hulladéktermelő, levegőtisztázó ill. zajkeltő hatása is jelentős mértékű lehet. A termékek esetében pedig a csomagolás, a szállítás, a kibocsátás, az energiahatékonyság, a végső elhelyezés valamint az újrahasznosítás környezeti határelemzése merülhetett fel. E felelős vállalkozások a kockázati tényezőket sorrendbe rakták, és ezek alapján elkészítették a jelentős környezeti hatások listáját, amelyeket legalább évente egyszer áttekintenek, és szükség esetén felülvizsgálják. Mindezek általában elvezetnek a környezeti teljesítmény javulásához.

A környezeti hatásvizsgálat azonban gyakran elmarad a társaságoknál. A gyártási folyamatok hatását a környezetre azért nem végezték el és követték figyelemmel, mert „alapvetően a cég termelése nem környezetterhelő. Így környezeti hatásvizsgálatra nem kötelezett” (pl. hőszigetelő és műanyag terméket előállító cég). És ezzel azt hiszik az ilyen vállalatok, hogy a környezeti elv-

rások mindegyikében megfelel a kötelező előírásoknak, tehát nincs szükség „zöld” teendőkre. Az is előfordult a felméréseknél, hogy később az interjúkészítés során kiderült, hogy sajnos a nyilatkozó nem volt tisztában azzal, mi is a KHV. Ugyanis azt hitte, hogy ez megegyezik „a környezeti teljesítményértékeléssel” (pl. hőszigetelő és műanyag termékeket előállító cég).

2.3. Minőségvizsgálat ISO 9000, ISO 14000, EMS, EC EMAS, GLP, TQM stb. és Környezetközpontú Irányítási Rendszer (KIR) a cégnél

A személyesen is megkeresett és vizsgált cégek mindegyike ma már legalább egy minőségbiztosítási rendszerrel rendelkezik. Ezek az exportra is jelentős hányadban termelő cégek a minőségbiztosítást 1994–1995 környékén kezdték bevezetni (pl. acélmű, gépgyárak, gyógyszergyárak stb.). Valamint jellemző, hogy az ISO 9002 terjedt el kezdetben. Megjegyzendő az is, hogy az ISO 9002 rendszer elterjedésében igen fontos szerepet töltött be a külföldi tőke megjelenése is Magyarországon.

Az ISO 9002 minőségbiztosítás még nem jelentett magas környezeti követelmény elterjedést. Az exportáló cégek ilyen tekintetben főként az ISO-14000 szabványcsalád elterjedését tekintik nagy előrelépésnek. Az ISO-14001 nemzetközi szabványrendszer a legtöbb cégnél az 1997/98-as évek táján lettek auditálva.

A társaságok „zöld bemutatkozásuknál” szívesen nyilatkoztak a nemzetközi minőségi rendszereik korai bevezetéséről, több minőségi rendszer együttes és eredményes működtetéséről. Megállapítható volt az, hogy a cégek imázsának fontos fokmérőjévé váltak mindezek. Egy-egy vállalat minőségbiztosítási hangsúlya szerint a következő sajátosságokkal (specifikumokkal) csoportosítható:

- 1) Azok a társaságok, amelyek a minőségbiztosítást – a környezetvédelmi stratégia megfogalmazásakor – termékeik miatt különlegesen kiemelt területnek tekintik. Ugyanis a termékek előállítása önmagában nagyon precízen szabályozott folyamatban megy végbe (pl.: vegyipari létesítmény, gyógyszergyár). Ők, az 1990-es évek eleje óta tudják, hogy termékeik külpiacra kerülésének alapvető feltétele a minőségbiztosítási- és környezetvédelmi követelmények célpiacon teljesítése. Tudják azt, hogy az EU-ban az EMAS-rendeletet maradéktalanul teljesíteniük kell. A vezetők elképzeléseiket elsősorban az ISO-14001 szabvány szerinti, valamint a Környezetközpontú Irányítási Rendszer (KIR) keretei között kívánják megvalósítani. „az ISO-14001 nemzetközi szabvány az irányítási rendszer követelményeit a tervezés-bevezetés-ellenőrzés és átvilágítás dinamikus ciklikus folyamat alapján” építik fel. Ezeket a társaságokat a fejlett piaci versenytársak az elmúlt évtized megváltozott hozzáállása a környezetvédelemhez, az új európai uniós elvárások egyre intenzív környezetvédelemre kényszerítik. Ezek az élenjáró cégek környezetvédelmi politikájának meghatározó elemei a hatósági szabályozás, a fő célpiacon az EU környezetvédelmi V. és VI. akcióprogramja, és az Unió környezetpolitikája. A társaságok vezetői olyan beállítottságúak, hogy mindent elkövetnek imázs javításáért, a belső és külső piac megtartásáért/bővítéséért.
- 2) Azok a cégek tartoznak e csoporthoz, amelyek a minőségbiztosítást, környezetvédelmet fontosnak tartják, de nem meghatározó a környezetközpontú

szemlélet még. Jellemzőjük, hogy nem hatja át a társaság egészének működését a „zöld szemlélet”. Ilyen a magyar cégek többsége.

Jellemző, hogy ezek a cégek főleg az ISO 9002 szabványkövetelményeit igyekeznek teljesíteni (pl.: cementipar, bútorgyártás), s csak a későbbiekben tervezik a környezetigényes ISO 14001 irányítási rendszer alkalmazását.

- 3) E csoportba sorolhatók azok a külkereskedelmi forgalommal foglalkozó cégek, amelyek élelmiszeripari és agrártermékekkel jelennek meg a piacon. Gyakori e körben, hogy multinacionális cégek hazai leányvállalatairól esik szó. A nemzetközi jelleg és a termékek sajátossága miatt is rendkívül szigorú nemzetközi minőségbiztosítási rendszer alkalmaznak (pl. üdítőgyártók, húsipari vállalkozások stb.). 1998/99 óta a HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points) rendszert szavatolja a termékbiztonságot. A felülvizsgálatot évente legalább egyszer végzik egy külső-és belső teammel. A külső auditot egy független szakértő cég végzi el, igen gyakran nemzetközileg ismert auditor. A minőségi kontrollt laboratóriumokban végzik. Folyamatosan ellenőrzik a bejövő a folyamközi ill. végtermékeket. A depot auditok a raktár rendet vizsgálják, míg a sales auditok a kereskedők, külkereskedők munkáját ellenőrzik.

A felmért közel 300 vállalat válasza alapján az első kisebb csoport mindenképpen megpróbálta mozgósítani a termelési és piaci tartalékait, ezek közül prioritást élvezett a minőségi és környezeti tőke akkumulációja. Ezzel többnyire sikerült a 2001 év közepétől a 2003-as év elejéig, a kialakult erős forint exportban jelentkező veszteségeit kicsit elhárítaniuk. Még nagyobb részük inkább a piaci erő alkalmazásával élt: így például exportár-emelés, euróban való elszámolás a hazai szállítókkal, vagy az árfolyam-kockázati ügyletekkel tett lépéseket. A környezetvédelem és minőségbiztosítás e vállalatoknál alig fejlődött, változott. Egyértelmű viszont hosszú távon, hogy az EU-ba való belépés intenzívebb versenyt kíván meg, melyben a „nyerő” a komplex környezetgazdálkodás lehet.

2.4. Termék(ek) életciklusa minőségbiztosítás összefüggésében

Azokra a társaságokra, amelyek eljutottak az ISO 14001-ig, jellemzővé vált, hogy termékeik környezetbaráttá váltak és így igazodni tudtak az üzleti partnereik különböző földrajzi- és kulturális feltételeihez is.

Az elért eredmények mellett számos olyan területe van a rendszernek (pl. termékfejlesztés), amely javítandó területként jelentkezik, továbbfejlesztése szükséges.

Tehát nem állítható az, hogy a minőségvédelmi- és környezetvédelmi rendszer bevezetésével és működésével egy csapásra megszűnnek a problémák, de az biztonsággal állítható, hogy a rendszer kiépítésével csökkentek a környezeti kockázati elemek, javult a vállalkozások társadalmi, külgazdasági megítélése.

A gyakorlatban a környezettudatos irányítás csupán bizonyos eszközökben és intézkedésekben létezik. Azonban a gyakorlati módszer közé tartozik – többek között – *a környezeti életciklus elemzés és hozzátartozóan a minősített környezetbarát termék kifejlesztése.*

A felkeresett néhány száz cég közül azonban alig található olyan, amelyik ismeri és vizsgálná *a környezeti életciklust* termékei kapcsán. Legfeljebb, legjobb esetben néhány termékük életgörbéjét tudják prezentálni. (bevezetés –

növekedés – piaci érettség, és a hanyatló szakasz). Vagy az is előfordul, hogy a termékek élettartalmát ismertették, ezután pedig a termékek megsemmisítését ill. újrafelhasználását tárták az érdeklődő elé.

Azok a cégek, amelyek a környezeti életciklus folyamatát is végigkísérik (pl. kerámiaipar) a *minőségért* mélyebb felelősségét vállalnak és ez az életciklus minőségköltésében is természetesen megjelenik, sőt mind nagyobb arányban a gyártókra hárul. E vállalkozások fogyasztókat napjainkban kitűnően tájékoztatják a termék használati értékéről, jellemzőiről, minőségéről ill. utóéletükről a különböző kiadványaikban, prospektusukban és reklámjaikban. Így a vevők össze tudják hasonlítani a piacon található különböző termékek használati értékét, megbízhatóságát, tartósságát, „zöltségét”. Tehát elmondhatjuk a környezeti életciklus ismertetése lényeges gyakorlati metodika az *ökmarketing stratégia tudományában*. Ez új kritériumnak való megfelelést jelent: vevőcsalagató termék, újrahasznosítható, környezetbarát technológiával állítható elő, csökkent károsanyag-kibocsátó, energiatakarékos csomagolása és szállítása környezetbarát stb. elvárásoknak tesz eleget. A vevő tapasztalatait visszajelezheti, és azt felhasználja a gyártó is a későbbiekben.

A vizsgált cégek együtöde a termék életciklusát a „bölcsőtől a sírig” terjedő ciklikus folyamatban szemléli. Mindezt tulajdonképpen a környezetvédelmi irányításon belüli folyamatok használatát jelenti. Különösen a hatáselemzések értékelését közvetett és közvetlen problémák megállapítására a szennyeződésből és erőforrás felhasználási szempontokból. Az életciklus így több fázisra osztható: előállítási, használati és a forgalomból való kivonás utáni fázisokra. A termék életciklusának elsődleges célja a környezetvédelmi javítások lehetőségeinek feltárása, valamint egyike a számos környezetvédelmi technikáknak (pl. építőipari vállalkozás).

2.5. A cég környezetbarát külpiaci lehetőségei marketing eszközei és stratégiája

A felmért közel 300 vállalkozásnál a következő összefüggéseket terveztük megvizsgálni:

- Vajon a cég környezetbarát tevékenysége hat-e a külkereskedelmükre? Milyen mértékben?
- Paritásban áll-e a befektetett milliók összege és az export siker?
- Egyáltalán végeznek-e konkrét számításokat a társaságok arra vonatkozóan, hogy mondjuk egymillió forint környezeti befektetés mekkorával gyarapította kivitelüket az Európai Unióba? Vagy csak a piacon maradásra elegendő?

A vizsgálat során „természetesen” fenntartottuk azt a korábbi koncepciókat, hogy a környezetvédelem nemcsak közgazdasági, hanem természeti-társadalmi és szociális összetevőkből is áll!

A cégek válasza többnyire a következő volt. Kiemelték a társaság gazdálkodásában az exportot, felsorolták exporttevékenységük földrajzi relációit, melyben különösen hangsúlyozták, hogy termelésük több esetben 60-80 %-a az Európai Unióba irányul. Több esetben előfordult, hogy az exporttermék fejlesztésében nemcsak az uniós elvárásokat kívánták teljesíteni, hanem azon belül a célpiac nemzeti elvárásait is (pl.: bútorgyár „az angol piac csak olyan terméke-

ket vesz meg, amely égésgátló anyaggal készült, ez az előállítási költségeket növelte, viszont komoly mennyiséggel be lehetett törni a piacra.”)

A kvalifikált „zöldcégek” szinte mindegyike kiemelte, hogy az exportjában a partnerei elvárják a minőségbiztosítási- és környezetközpontú irányítási rendszerük folyamatos újítását. Így az elmúlt évek során az elért külpiaci eredmények a vevők egyre növekvő „zöld követelményeinek” kielégítését is szolgálta.

Külföldi érdekeltségű magyar cégek esetében előfordult „az Unió piacokon (Németország, Ausztria) a tagvállalatok szigorúbb környezeti előírások szerint működtek, de a transznacionális cég a környezeti filozófiát minden leányvállalatánál szem előtt tartotta” (pl. gépipari vállalat).

A cégek környezetbarát külpiaci lehetőségei, marketingje és stratégiája témájában akadt nem is kevés olyan társaság, akik úgy nyilatkoztak: „a belföldi megrendeléseknek sem tudtak minden esetben eleget tenni, vagy csak úgy, hogy vásárolt terméket továbbértékesítették. Ezen tények figyelembevételével a cég csak elenyésző mértékben értékesített külföldi piacokon. A két legjelentősebb exportország: Ausztria és Szlovénia volt” (pl. építőipari vállalat). Azaz ilyen társaságokat nem sarkallja az ISO 14000 család bevezetése.

A több száz esettanulmány átolvasása alapján megfigyelhetjük, hogy a feltett kérdésekre elég negatív válaszkép rajzolódik ki. Megállapíthatjuk, hogy ma Magyarországon működő cégek igazán nem tudják, hogy a környezetorientált vállalati irányításuk mekkora mértékben hat külgazdaságuk eredményességére.

Külön gondot jelent valószínűleg az is, hogy nagyon sok cégnél hiányzik a *környezeti kontrolling* a vállalat gyakorlatában. (l. BKAE Tisztább Termelés Központja konferencia, 2003. 05. 29).

Ugyanis elméletileg is vitatott a környezetvédelmi költségek struktúrája és azonosítása (hulladék- és emisszókezelés, megelőző környezetvédelmi költségek, a termékekben nem kerülő anyagok költsége, ezeket kompenzáló környezetvédelmi bevételek stb. problémaköre). Ugyanis gyakran előfordul, hogy a társaságok környezeti értékeiket alulbecsülik. Sőt többnyire azt sem tudják a cégvezetők, hogy azok a költségek a termelés/értékelésben honnan erednek. Pedig egy környezeti kontrolling a cég számára világossá teszi – vagy világossá teheti – a környezeti költségeit, amelyek általában többszöröse annak, mint amekkorát eddig sejtettek, ismertek.

Ez a számviteli bázisérték bizonytalanság is szerepet játszik abban, hogy ismeretlen marad a társaság előtt, vajon a bekerülés környezeti költségei inspirálták-e a külgazdasági eredményességét. Pedig a megtérülés a környezeti hatások figyelembevételével számszerűsíthető. Sőt a megtakarítások, de még az exportbevételek is növelhetők!

E tanulmány főleg erre a hiányosságra és szükségszerűsége hívja fel a figyelmet.

Tanulságos az az eset, amikor a cég külföldi sikereinek titka, hogy maximális mértékben figyelnek az importőr kéréseire, a vevő előírásaira, környezetvédelmi szempontból. Megpróbálnak a különleges igényeknek is megfelelni (pl. húsfeldolgozó cég stb.), mindig pontosan szállítanak és a minőségét magas szintjét folyamatosan fenntartják. Előnyük továbbra is az, hogy például saját EU által elfogadott vágóhíddal rendelkeznek, megbízható helyről vásárolnak, hazai és nemzetközi vásárokon kiállítanak. Külkereskedelmi cégeken keresztül is kap-

csolatba kerülnek a potenciális vevőkkel, fontosnak tartják a személyes kapcsolatot az üzleti életben. *Marketingstratégiában* környezeti hatások vonatkozásában a célszerűség érdekében figyelembe veszik a konkurens cégek termékeinek életciklus közbeni környezeti hatásait, a versenytársak stratégiáját (megfelelés a gazdasági viszonyoknak, cégpozicionálás, eredményesség mérése és összehasonlítása, jövedelmezőségvizsgálat, költséghatékonyság „zölden” is). Példa erre egy megkérdezett építőipari kft.

Operatív marketingben: ebben az esetben a stratégia megvalósításának eszközeit és megfelelő módszereit vizsgálják. Így ide tartozik a cég környezeti teljesítményének megfelelősége a piaci elvárásoknak. A vevő és az érintett felek követelményeinek környezeti jogi, hatósági elvárásai. Valamint a vevői reklámciók csökkentése alapján. Ezeknél a vállalkozásoknál jellemző, hogy a környezeti vonatkozások egyre nagyobb szerephez jutnak. A cégek marketingje a stratégiának és az ahhoz igazodó eszközöknek és a módszerek kiválasztásának felel meg.

Gyakran olvasható a társaságok azon álláspontja, hogy a környezetvédelem kérdése a magyar vállaltok számára létkérdéssé vált/válik. Ezért az előírásoknál enyhébb gyakorlat nem elfogadható, másrészt a nemzetközi előírások nem teljesítése az EU piacáról történő kiszorulást vonja maga után. Ez nem mellékes feladat, hanem fő stratégiai csapásirány.

Jó néhány cég kiállította bizonyítványát ezzel a záradékkal: „A cég termékei hazai viszonylatban minőségileg az élvonalba sorolhatók, de az EU piacon már nem állnak meg, ezért is fontos cél a folyamatos javulás” (pl. tejipari rt.).

Találkozhattunk olyan esettel is, hogy az uniós anyacég egységes ökomarketinget dolgozott ki, és ezzel a magyarországi üzem már nem foglalkozik, csak átveszi a módszereket. (pl. autóalkatrész gyártó kft.), vagy másik esetben: az értékesítés a holland anyavállalat központjában folyik, így a marketingmunka is a központban történik (pl. műanyag-feldolgozó cég).

3. KÖVETKEZTETÉSEK

Az elemzések alapján megállapíthatjuk, hogy az uniós csatlakozás előtt pár hónappal a vizsgált magyar (és vegyes) tulajdonú cégek többsége „zöldül”, azaz egyre nagyobb figyelmet fordít a környezetvédelemre.

Új versenyszellem került előtérbe, mérlegre került „jobb vagyok vagy rosszabb környezetvédelmi szempontból, mint a többi vállalat”. Megjelent és terjed a környezettudatos vállalati irányítás.

A fő teendők „a vizsgálat alapján” a következők:

- önkéntes alapon az ISO 14000-es család további terjedése és folyamatos megújítása a cégeknél,
- a környezeti hatásvizsgálatok következetesebb végrehajtása,
- a környezeti életciklus vállalati elemzésének bővítése, és felhasználása a külkereskedelmi ökomarketingben,
- elméleti és gyakorlati síkon továbbfejleszteni az ökokontrollinget és hatását a külkereskedelemre.

FORRÁSOK

- A vállalatok nem ismerik az uniós követelményeket, Verlag Dashöfer, 2003. 03. 17. <http://www.dashofer.hu>
- CEDRIC LAGAST: Life makes the headlines, Environment for Europeans 2003/2
- DR. HUBAI. J.: Magyarország természeti erőforrásainak külgazdasági földrajza, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2003.
- DR. HUBAI. J.: Környezetgazdálkodás és környezetvédelem, BGF-KKFK, Budapest, 2003. (főiskolai jegyzet)
- DR. HUBAI. J.: Az Európai Unió környezetgazdálkodása, BGF-KKFK, az EU Tanulmányi Központ EU intézetének füzetei, Budapest, 2002 (kézirat).
- Magyarországi cégekről készített környezetgazdaságtani esettanulmányok, 2000-2003., közel 300-300 db. (kézirat)
- M. WALLSTRÖM: Will an Enlarged Europe be Better for the Environment? Speech on the Labour Party Conference, Blackpool, (UK) 30. September 2002., www.europa.eu.int/comm/dgs/environment/index.eu.html
- Tisztább Termelés Magyarországi Központja, Szakmai Napok (TTMK) előadásai BKÁE Bp. 2003.05.29.
- TÓTH G.: Környezettudatos vállalatirányítás, Környezetvédelem, Budapest, 2002/3-4.
- VARGA J.: Életciklus-értékelés, Környezetvédelem, Budapest, 2002/3-4. www.europa.eu.int/comm/environment

FERKELT BALÁZS*

**A MONETÁRIS INTEGRÁCIÓ HATÁSA
A TERÜLETI EGYENLŐTLENSÉGEKRE
– ELMÉLET ÉS AZ EURÓPAI TAPASZTALAT**

1. BEVEZETÉS, PROBLÉMAFELVETÉS

1999. január elsején harmadik szakaszába lépett az európai integráció keretében megvalósításra kerülő Gazdasági és Monetáris Unió. Ekkor tizenegy országban számlapénz formájában bevezették az ECU-t felváltó új közös pénzt, az eurót. 2001-ben Görögország is csatlakozhatott az euróövezethez, így 2002. január elsején immáron tizenkét országban vezethették be az eurót készpénz formában is. A Gazdasági és Monetáris Unió, mint új, fejlettebb integrációs forma közgazdasági elméleti kérdések, problémák sorát kínálja a kutatóknak. Ezen tanulmány a következő kérdésre keresi a választ: Hozzájárulhat-e, és az első években hozzájárult-e a monetáris integráció megvalósítása az Európai Unión belüli területi (mind ország, mind pedig regionális szinten jelentkező) egyenlőtlenségek mérsékléséhez? A tanulmányban a hangsúly, különösen a statisztikai elemzések esetében, a tagállami szintre helyeződik. Mindennek oka a regionális statisztikák nem megfelelő, igen lassú rendelkezésre állása.

A kérdéskör vizsgálata nem újszerű az európai közgazdasági irodalomban: az első fontosabb publikáció („Regionalpolitische Implikationen einer EWG-Währungsunion” címmel) HERBERT GIERSCH kiadásában HEINZ-MICHAEL STAHL tollából jelent meg 1974-ben, Kielben.² A 90-es évek második felében, a Gazda-

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia és EU Intézet, Külgazdaságpolitika Intézeti Tanszék, főiskolai adjunktus, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Regionális politika és gazdaságtan Doktori Iskola, Ph.D. hallgató.

² Stahl [1974].

sági és Monetáris Unió megvalósításával párhuzamosan az Európai Bizottság megbízásából is készültek hasonló tárgyú tanulmányok.

Jelen tanulmányom hipotézise, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió jelenlegi formája, az első évek nem járultak hozzá a területi egyenlőtlenségek csökkentéséhez. Ennek oka, hogy a jelenlegi eurózóna nem képez olyan egységes gazdasági teret, „optimális valutaövezetet”, ahol a tényezőáramlás alkalmazkodási mechanizmusként képes működni.

2. A MONETÁRIS INTEGRÁCIÓ ÉS A TERÜLETI EGYENLŐTLENSÉGEK KAPCSOLATA AZ EURÓPAI INTEGRÁCIÓ FEJLŐDÉSTÖRTÉNETÉBEN

Az európai integráció történetében döntéshozói szinten először 1969-ben jelent meg a monetáris integráció megvalósításának igénye. Az 1969-ben született Hágai Deklarációt követően 1970-ben a korábbi luxemburgi miniszterelnök, PIERRE WERNER által vezetett ún. WERNER-Bizottság készítette el a monetáris integráció megvalósítására irányuló tervet. A terv, elsősorban a teljes gazdaságpolitika szupranacionális szintre emelését illető törekvés miatt igen komoly ellenállásba ütközött, így mind a Gazdasági és Pénzügyminiszterek Tanácsa (ECOFIN), mind pedig a franciák tiltakozása miatt mindösszesen a három szakaszból álló terv első fázisának, nevezetesen az árfolyampolitikai együttműködésre vonatkozóknak, a megvalósítása indulhatott meg 1971-ben. Mindez önmagában még nem, a Tanács 1971. március 22-én kelt határozata azonban már annál inkább a két terület, a monetáris integráció és a területi egyenlőtlenségek közötti összefüggésekre irányította rá a figyelmet. A határozat szerint a monetáris integráció a területi egyenlőtlenségek csökkentésének egyik eszköze,¹ vagyis az új integrációs forma megvalósítása már önmagában is képes a területi egyenlőtlenségek mérséklésére.

Mindezt követően, részben Olaszország nyomására,² 1971. október 20-án már döntés született arról, hogy a Mezőgazdasági Orientációs és Garanciaalap (EAGGF) forrásai a Közösség strukturális problémáktól szenvedő agrártérsegei számára igénybe vehetőek legyenek. Mindez ellentmond a Tanács ismertetett határozatának, azt a feltételezést azonban megerősítheti, hogy a két terület között (monetáris politika, regionális politika) szoros összefüggés húzódik. 2001-ben kiadott művében HORVÁTH GYULA is kiemeli,³ hogy 1972-ben Párizsban a Tanács egy a monetáris integráció bevezetését, létrehozását segítő közös regionális politika kialakításáról határozott.

A Bretton Woods-i nemzetközi pénzügyi rendszer 1971-ben kezdődött válsága, majd felbomlása, valamint az 1973-as világgazdasági recesszió ellehetlenítették az árfolyam-politikai együttműködés keretében létrehozott valutakígyó működését, elhalasztva ezzel az integrációs forma megvalósítását. Az 1979-ben létrehozott Európai Monetáris Rendszer egy a WERNER-tervben meghatározott-

¹ Stahl [1974].

² Olaszország, az akkor legalacsonyabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező tagállam csak azzal a feltétellel egyezett bele a Werner-terv első szakaszának megindításába, ha a Közösség biztosítja őt közösségi szintű strukturális politikai eszközök létrehozásáról.

³ Horváth [2001].

nál lazább, elsősorban az árfolyam-ingadozások kiküszöbölésére irányuló együttműködést eredményezett.

Az 1989-es DELORS-terven alapuló és 1990-től folyamatosan megvalósításra kerülő jelenlegi Gazdasági és Monetáris Unió, a közös pénz fizikai formában történő bevezetésével, a monetáris politika szupranacionális szintre emelésével, a gazdaságpolitikai harmonizáció előmozdításával, a korábbi elképzeléseknél is fejlettebb és összetettebb integrációs szintet képvisel. Mindez újra előtérbe helyezte a monetáris integráció területi hatásainak vizsgálatát.

A jelenlegi monetáris unió központi eleme a konvergencia folyamata. (Ez nem feleltethető meg a sokat és megalapozottan vitatott maastrichti konvergencia-kritériumok teljesítésének, illetve az erre való törekvésnek.) A konvergencia megvalósításának folyamata szintén összekapcsolódik az Unión belüli területi egyenlőtlenségek mérséklésének kérdésével. A Maastrichti Szerződés által létrehozott Kohéziós Alap célja a tagországok Gazdasági és Monetáris Unióra való felkészítése, pontosabban az, hogy az erre történő felkészülés ne hátráltassa a gazdasági növekedést. Ezzel gyakorlatilag elismerték azt, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió nem „növekedésbarát”, és hogy a konvergencia-kritériumok teljesítése nem feltétlenül vonja maga után a reálkonvergencia erősödését.¹ A Kohéziós Alap által támogatott két terület (közlekedési infrastruktúra, környezetvédelmi beruházások) közül a közlekedés fejlesztése egyrészt a maastrichti kritériumok közül hiányzó reálgazdasági konvergenciát mozdíthatja elő, másrészt pedig a területi egyenlőtlenségek csökkentésének egyik eszköze.

3. MONETÁRIS INTEGRÁCIÓ: KONVERGENCIA VS. DIVERGENCIA?

A területi egyenlőtlenségek mérséklése szempontjából a Gazdasági és Monetáris Unió bevezetésének legfontosabb előnye a tranzakciós (átváltási, információs, árfolyam-biztosítási) költségek csökkentése. Mindez elősegíti a termelési tényezők áramlását és ezáltal az egységes gazdasági tér kialakítását, továbbfejlesztését. Az Európai Bizottság egy 1990-es tanulmányában kifejtette, hogy ez elsősorban a kis, nyitott, periférián elhelyezkedő országok számára jelent nagyobb előnyöket, akár nyolcszor olyan nagy költségmegtakarítást, mint a nagyobb tagországok esetén.² A legfontosabb problémát, hátrányt a vizsgálat szempontjából az aszimmetrikus sokk és kezelése jelentheti. Az aszimmetrikus sokk a termelés visszaeséséhez, a munkanélküliség növekedéséhez, a külső egyensúly romlásához vezethet. Mivel a monetáris politika kikerül a nemzeti gazdaságpolitika eszköztárából, az alkalmazkodás alapvetően a lefelé rugalmas bérek, a munkaerő és a tőke mobilitásának, illetve a fiskális transzferek segítségével valósítható meg. Az aszimmetrikus sokk egy elmaradottabb tagállam felzárkózási folyamatát, vagyis az integráció egészére kivetítve a területi egyenlőtlenségek csökkentését jelentősen lassíthatja. A probléma megoldását nehezíti, hogy a nemzetek feletti monetáris politika nem képes valamennyi tagország (nem beszélve az egyes országok régióiról) eltérő gazdasági, konjunkturális helyzetét figyelembe venni döntései (pl. kamatláb-módosítás) meghozá-

¹ A konvergencia-kritériumok kritikájáról részletesen l. Lőrincné [2001].

² Matthes-Hallet [1997].

talakor. Mindezen felül a tényezőáramlás szerepét behatárolja a munkaerő Európa-szerte megfigyelhető alacsony mobilitása, a költségvetési transzfereknek pedig a Stabilitási és Növekedési Paktum szigorú előírásai szabnak korlátot.

A monetáris integráció területi kiegyenlítő hatásait illetően két nagy közgazdasági irányzatot különböztethetünk meg. A konvergencia-elmélet szerint a monetáris integráció által elősegített tényezőáramlás, illetőleg tényezőárkiegyenlítés a konvergencia folyamatát erősíti. Ez a nézet a neoklasszikus külgazdaság-elméletekben található meg, melynek képviselői közé sorolható HECKSCHER, OHLIN és SAMUELSON. A GIERSCH, THÜNEN, MYRDAL nevével fémjelzett divergencia-elmélet úgy tekint a monetáris integráció fontos előnyének tekinthető tranzakciós költségcsökkentésre, mint az egyenlőtlenséget fokozó tényezőre. Ennek következtében ugyanis a periferikus területek termelőinek a központi régió gazdasági szereplőinek fokozott versenyével kell számolnia. A központi régiók, amennyiben kihasználják agglomerációs előnyeiket, az egyenlőtlenségek növekedéséhez járulhatnak hozzá. A két irányzat, elmélet bizonyos szintű szintézisét adja az ún. U-elmélet, amely szerint a konvergencia a tranzakciós költségek és az integráció fejlettségi szintjétől függ.¹ Az egyes országok, régiók között akkor tapasztalható konvergencia, ha a tranzakciós költségek csökkennek, a gazdaságpolitika stabilitásorientált és az infrastruktúra megfelelő fejlettségi szinten található.² Ebben az esetben is természetesen fontos szerepet játszik a nagyfokú tényezőáramlás.

4. KONVERGENCIA A TAGÁLLAMOK SZINTJÉN

A tagországok közötti konvergencia alakulásának vizsgálatához jelen tanulmányban a GDP-növekedést, az inflációt és a munkanélküliséget elemezzük, majd σ -konvergencia számításával próbáljuk első pontban megfogalmazott feltevésünket igazolni. Az *1. táblázat* az eurózóna tagországainak reál GDP-növekedését mutatja be 1997 és 2002 között.

A GDP-értékek szórása 1999-ben enyhe emelkedést mutat, 2001-ben és 2002-ben azonban lényegesen alacsonyabb volt, mint az 1997-1999 közötti szórásértékek. A 2001-2002-es alacsony értékek magyarázatakor mindenképpen hangsúlyozni kell, hogy ezekben az években az egész Európai Unió és gyakorlatilag a világgazdaság is alacsony növekedési ütemet tudott felmutatni, a hasonló időszakokra pedig – mint ahogy az több évtizedre visszamenőleg igazolható – jellemző, hogy a tagállamok konjunktúra-ciklusai sokkal inkább együtt mozognak, mint a magas növekedésű időszakokban. Nem véletlen tehát, hogy a relatív szórás 2000 óta folyamatos emelkedést mutat.

¹ Hallet [1997], Krugman–Venables [1990].

² Matthes-Hallet [1997].

1. táblázat
GDP-növekedés az eurózóna országában (%) (1997-2002)¹

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ausztria	1,6	3,9	2,7	3,5	0,7	1,0
Belgium	3,6	2,0	3,2	3,7	0,8	0,7
Finnország	6,3	5,3	3,4	5,5	0,6	1,6
Franciaország	1,9	3,4	3,2	3,8	2,1	1,2
Görögország ²	–	–	–	–	4,1	4,0
Hollandia	3,8	4,3	4,0	3,3	1,3	0,2
Írország	10,8	8,8	11,1	10,0	5,7	6,0
Luxemburg	9,0	7,5	8,7	8,9	1,2	1,1
Németország	1,4	2,0	2,0	2,9	0,6	0,2
Olaszország	2,0	1,8	1,7	3,1	1,8	0,4
Portugália	3,9	4,5	3,8	3,7	1,6	0,6
Spanyolország	4,0	4,3	4,2	4,2	2,7	2,0
<i>Szórás</i>	<i>2,95</i>	<i>2,12</i>	<i>2,76</i>	<i>2,31</i>	<i>1,50</i>	<i>1,66</i>
<i>Relatív szórás</i>	<i>0,67</i>	<i>0,49</i>	<i>0,63</i>	<i>0,48</i>	<i>0,77</i>	<i>1,05</i>

A 2. táblázat az egy főre jutó, vásárlóerő-paritáson számított GDP-adatokat mutatja be 1997 és 2001 között. Az adatokból a szórás és relatív szórás mellett σ -konvergenciát is számítottunk.³

1997 és 2001 között folyamatosan nőtt az egy főre jutó GDP-értékek szórása, relatív szórása és a σ -konvergencia értéke, ami egyértelműen azt mutatja, hogy nőtték a fejlettségbeli különbségek. A különbségek növekedése 1999 után fokozódott.⁴

¹ Barcellan [2002a], Barcellan [2002b], Kuhnert [2003].

² Mivel Görögország 2001. január elseje óta tagja az eurózónának, így az ország adatait csak 2001-től vesszük figyelembe.

³ A σ -konvergencia meghatározáskor az egy főre jutó GDP (hagyományosan és klasszikusan regionális GDP-t használnak) logaritmusának szórását vizsgáljuk. Ha a szórás időben csökkenő tendenciát mutat, akkor a régiók között σ -konvergencia mutatható ki. (Bővebben l. Nemeskéri [2002].) Ebben a fejezetben tagállami, míg a következő fejezetben régió szinten számítjuk ki a σ -konvergencia mutatóját.

⁴ Jogos kritika érheti a fenti számításokat. Az alacsonyan fejlett Görögország értékét csak 2001-től vontuk be az elemzésbe. Görögország figyelmen kívül hagyásával 2001-ben a szórás 6,93, a relatív szórás 0,27, míg a σ -konvergencia 0,2343 értékeket vett volna fel. Csökkenés ebben az esetben sem lett volna tapasztalható a szórás értékében.

2. táblázat
Egy főre jutó vásárlóerő-paritáson számított GDP az eurózóna tagországaiban
ezer euróban(1997-2001)¹

	1997	1998	1999	2000	2001
Ausztria	21,5	22,3	23,7	25,7	26,3
Belgium	21,6	22,4	22,7	24,1	24,7
Finnország	19,3	20,5	21,5	23,5	24,3
Franciaország	19,2	20,1	21,2	22,7	23,6
Görögország	-	-	-	-	15,8
Hollandia	21,8	23,4	24,3	25,6	26,0
Írország	20,1	21,5	23,9	26,0	27,5
Luxemburg	34,0	36,3	39,8	44,5	45,5
Németország	20,9	21,5	22,6	23,8	24,1
Olaszország	19,8	21,0	22,0	23,6	24,3
Portugália	14,5	14,6	15,3	16,2	16,9
Spanyolország	15,5	16,1	17,5	18,5	19,1
Szórás	4,77	5,25	5,89	6,83	7,18
Relatív szórás	0,23	0,24	0,25	0,27	0,29
σ -konvergencia	0,207	0,218	0,225	0,238	0,257

A Gazdasági és Monetáris Unió megvalósításától, az árstabilitásra törekvő, szigorú monetáris politikát folytató Európai Központi Banktól azt várhatnánk, hogy jelentősen hozzájárul a monetáris integrációhoz az eurózóna országai között, vagyis a tagállamok inflációs rátái közelednek egymáshoz. A 3. táblázat az éves átlagos infláció alakulását mutatja be az eurózóna országaiban.

Az inflációs értékek szórása 1997 és 2002 között gyakorlatilag folyamatosan emelkedett (kivételt képez ez alól a 2001-es év). Mindez 2000-ben és 2001-ben az inflációs átlag jelentős mértékű emelkedésével párhuzamosan ment végbe, így ebben a két évben a relatív szórás csökkent, míg 2002-ben ismét növekedésnek indult. Mindehhez hozzá kell tenni, hogy az eurózóna inflációja egyedül 1999-ben nem haladta meg az Európai Központi Bank által árstabilitásként definiált maximálisan 2 százalékos értéket. A monetáris integráció első éveiben tehát nőtt az infláció, a konvergencia fokozódása viszont nem igazolható.

¹ Barcellan [2002a], Barcellan [2002b] alapján, saját számításokkal kiegészítve.

3. táblázat
Az éves átlagos infláció alakulása az eurózóna országaiban (%)¹

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ausztria	1,2	0,8	0,5	2,0	2,3	1,7
Belgium	1,5	0,9	1,1	2,7	2,4	1,6
Finnország	1,2	1,4	1,3	3,0	2,7	2,0
Franciaország	1,3	0,7	0,6	1,8	1,8	1,9
Görögország	-	-	-	-	3,7	3,9
Hollandia	1,9	1,8	2,0	2,3	5,1	3,9
Írország	1,2	2,1	2,5	5,3	4,0	4,7
Luxemburg	1,4	1,0	1,0	3,8	2,4	2,1
Németország	1,5	0,6	0,6	1,4	1,9	1,3
Olaszország	1,9	2,0	1,7	2,6	2,3	2,6
Portugália	1,9	2,2	2,2	2,8	4,4	3,7
Spanyolország	1,9	1,8	2,2	3,5	2,8	3,6
<i>Szórás</i>	0,29	0,58	0,69	1,03	1,01	1,09
<i>Relatív szórás</i>	0,19	0,42	0,49	0,36	0,34	0,40

A konvergencia-kritériumokat ért kritikák között gyakran szerepelt az a feltevés, hogy miért nem vizsgálják a munkanélküliség mértékét, illetve annak konvergenciáját. A 4. táblázat bemutatja a munkanélküliségi ráta alakulását tizenegy, illetőleg 2001-től a tizenkét országban.

Az utóbbi négy-öt évben sikerült több országban is leszorítani a munkanélküliség mértékét, ezt azonban több esetben a demográfiai trendek (a munkaképes korú (15-64 év) lakosság csökkenő részaránya) kedvezőtlen változása is befolyásolta. (A táblázatban szereplő értékek az ILO módszertan szerint számított adatok, a nemzeti metodika szerinti munkanélküliségi ráta általában eltér ettől, és lényegesen meghaladhatja a nemzetközi összehasonlítást lehetővé tevő értékeket.) A munkanélküliségi ráta szórása csökkent a vizsgált időszakban, a relatív szórás azonban gyakorlatilag nem változott.

¹ Eurostat [2003] alapján, saját számításokkal kiegészítve.

4. táblázat
A munkanélküliségi ráta alakulása az eurózóna országaiban (%) (1997-2001)¹

	1997	1998	1999	2000	2001
Ausztria	4,4	4,5	3,9	3,7	3,4
Belgium	9,4	9,5	8,8	7,0	6,6
Finnország	12,7	11,4	10,2	9,8	9,1
Franciaország	12,3	11,8	11,2	9,5	8,5
Görögország	-	-	-	-	10,2
Hollandia	5,2	4,0	3,4	3,0	2,3
Írország	9,9	7,5	5,6	4,2	3,7
Luxemburg	2,7	2,7	2,4	2,4	2,4
Németország	9,9	9,3	8,6	7,9	7,8
Olaszország	11,7	11,8	11,3	10,5	9,5
Portugália	6,8	5,2	4,5	4,1	4,0
Spanyolország	20,8	18,8	15,9	14,1	13,1
<i>Szórás</i>	4,76	4,46	4,00	3,59	3,37
<i>Relatív szórás</i>	0,49	0,51	0,51	0,51	0,50

5. KONVERGENCIA A RÉGIÓK SZINTJÉN

A regionális szintű konvergencia megállapítását lényegesen megnehezíti, hogy a regionális statisztikák rendelkezésre állása igen lassú. Az alábbiakban a 2003 szeptemberében rendelkezésre álló legfrissebb NUTS II. szintre (klasszikus regionális szintre) vonatkozó 2001-es, egy főre jutó, vásárlóerő-paritáson számított GDP-adatok alapján próbáljuk felvázolni a konvergencia-folyamatot. Az Eurostat 1995-től készíti az ESA 95 módszertan alapján harmonizált statisztikákat a vizsgált szinten. Az Európai Unióban jelenleg 211 NUTS II. régió található, ebből 165 régió tartozik a tizenkét, eurózónás tagországhoz. A számításokhoz alapul vett értékek az egyes régiók fejlettsége (egy főre jutó, vásárlóerő-paritáson számított GDP-je) az Európai Unió átlagának (EU15=100) százalékában kifejezve.

A közösségi regionális politika erőfeszítései, eszközei ellenére nagyon lassú a konvergencia az egyes régiók között, ha egyáltalán kimutatható némi közeledés. A tagállamokon belül is nagyon komoly különbségeket láthatunk. Az 5.

¹ European Commission [1999], European Commission [2002], European Commission [2003] és alapján, saját számításokkal kiegészítve.

táblázat az eurózóna egyes országain belüli régiók GDP-jének szórását mutatja be.¹

¹ Luxemburg esetében, az ország területénél fogva nem volt értelme regionális egyenlőtlenségek számításának.

5. táblázat
A regionális GDP szórása az eurózóna országain belül
(Az európai uniós átlag százalékában)¹

	1996	1997	1998	1999	2000
Ausztria	24,8	23,6	22,7	22,5	23,9
Belgium	41,6	41,4	41,6	40,2	39,4
Finnország	21,2	20,8	23,9	24,2	25,0
Franciaország	27,9	27,3	26,6	27,5	28,3
Görögország	-	-	-	-	-
Hollandia	14,6	15,3	15,7	15,8	15,5
Írország	12,9	15,8	16,7	18,2	18,8
Németország	24,9	25,1	25,3	25,5	26,2
Olaszország	28,9	27,7	28,1	27,8	27,2
Portugália	15,4	17,3	17,9	17,6	16,6
Spanyolország	17,1	17,4	17,4	18,1	18,1

Amint a táblázatból látható, különösen nagyok a regionális különbségek Belgiumban, Franciaországban, Olaszországban és Németországban. Általánosságban elmondható, hogy az országon belül mért fejlettségi különbségek nem csökkentek az utóbbi években, sőt több országban növekedtek is.

Hasonló eredményre juthatunk, ha az Európai Unió legfejlettebb és legkevésbé fejlett régiójának fejlettségi szintjét hasonlítjuk össze. 1993-ban ezen két régió között 5,108-szoros volt a fejlettségi különbség, az 1996-os évre vonatkozóan 4,8-szoros értéket, míg 2000-ben 5,127-szeres különbséget mértek.

A 6. táblázat bemutatja a 165 NUTS II. régió adataiból számított szórás, relatív szórás, valamint σ -konvergencia értékeket. (Az egyes régiók adatainak ismertetéséről hely hiányában most eltekintünk.)

6. táblázat
Az eurózóna NUTS II. régiói egy főre jutó, vásárlóerő-paritáson számított GDP-jének szórása, relatív szórása és σ -konvergencia-mutatója²

Mutató	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Szórás	27,34	27,18	26,54	26,00	27,08	27,38
Relatív szórás	0,281	0,283	0,277	0,271	0,282	0,284
σ -konvergencia	0,2712	0,285	0,271	0,266	0,269	0,271

¹ European Commission [2002].

² European Commission [1999], European Commission [2002], European Commission [2003] és Behrens [2002] és Behrens [2003] alapján, saját számításokkal kiegészítve.

A 6. táblázatból látható, hogy 1999-ig a szórás, a relatív szórás és részben a σ -konvergencia is csökkenő tendenciát mutatnak, ami a különbségek csökkenésére utal. Ezzel szemben 1999 után mindhárom mutató folyamatos emelkedésnek indult. Mindebből természetesen nem vonható le az a következtetés, hogy a monetáris integráció következtében nőttek meg a különbségek, tény viszont, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió bevezetésétől vizsgált három év közül kétben, 2000-ben és 2001-ben egyértelmű növekedés mutatható ki, vagyis a konvergencia nem erősödött ebben az időszakban.

6. ÖSSZEFOGLALÁS, KÖVETKEZTETÉSEK

A jelenleg rendelkezésre álló adatok statisztikai módszerekkel történő elemzése alapján megállapítható, hogy az európai integráció keretében létrehozott Gazdasági és Monetáris Unió nem járult hozzá sem a tagállami, sem pedig a regionális szintű területi egyenlőtlenségek csökkentéséhez. Ennek oka elsősorban abban keresendő, hogy a jelenlegi Gazdasági és Monetáris Unió területét alkotó Uniós tagországok nem képeznek ténylegesen optimális valutaövezetet. Nem megfelelő a tényező-mobilitás az egyes országok között, így a monetáris integrációból fakadó előnyöket sem képesek teljes mértékben kihasználni. Közgazdasági elméleti oldalról megközelítve a problémát, valószínűsíthető, hogy a GMU esetében az U-elmélet törvényszerűségei fognak érvényesülni, vagyis az integrációs fejlettség (itt az optimális valutaövezetre vonatkozóan) fokozódásával lehetőség nyílna a területi egyenlőtlenségek mérséklődésére. 2004-ben 10 közép-, kelet-európai és mediterrán ország csatlakozhat majd az Európai Unióhoz. Az új tagországok belátható időn belül, előreláthatólag 2009–2010 körül tagjaivá válhatnak az euróövezetnek, tovább növelve ezáltal az integrációs formát alkotó térség heterogenitását. Mindezek alapján és miatt, a konvergencia felgyorsítása érdekében szükséges lehet egy kiegyenlítő mechanizmus létrehozása. Ez a mechanizmus lehetne a Kohéziós Alap, amely eddig is összefüggésben állt a Gazdasági és Monetáris Unióval. A jövőben egy hasonló alap szolgálhatna az eurózónán belül a tagországok és a régiók területi egyenlőtlenségeinek mérséklésére. A cél a valutaövezet optimalitásának megvalósítása lenne, elsősorban a tényező-mobilitás fokozásának segítségével.

IRODALOM

- BARCELLAN, R. [2002a]: Das Bruttoinlandsprodukt 2000, In: Eurostat: Statistik kurz gefasst. Thema 2 2002/1., Luxemburg, 2002.
- BARCELLAN, R. [2002b]: Das Bruttoinlandsprodukt 2001, In: Eurostat: Statistik kurz gefasst. Thema 2 2002/53., Luxemburg, 2002.
- BEHRENS, A. [2002]: Regionales Bruttoinlandsprodukt in der Europäischen Union 1999, In: Eurostat: Statistik kurz gefasst. Thema 1 2002/1., Luxemburg, 2002.
- BEHRENS, A. [2003]: Regionales Bruttoinlandsprodukt in der Europäischen Union 2000, In: Eurostat: Statistik kurz gefasst. Thema 1 2003/1., Luxemburg, 2003.
- DOCK, G. [1999]: Stellungnahme des Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Die Auswirkungen der Errichtung der WWU auf den

- wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt”, CES 954/99 (FR) KW-CF/DC/da, Brüssel, 1999.
- European Commission [2002]: First Progress Report on Economic and Social Cohesion, Brussels, 2002.
- European Commission [2003]: Second Progress Report on Economic and Social Cohesion, Brussels, 2003.
- European Commission [1999]: Sixth Periodic Report on the regions, Brussels, 1999.
- Eurostat [2003]: Harmonisierte Verbraucherpreisindizes August 2003, In: Eurostat: Statistik kurz gefasst. Thema 1 2003/1., Luxemburg, 2003.
- GRÜNEWALD, W. [1999]: Das BIP pro Kopf in 50 der 208 Regionen Europas unter 75% des EU-Durchschnitts, In: Eurostat: Statistik kurz gefasst. Thema 1 1999/1., Luxemburg, 1999.
- HALLET, M. [1997]: Wirkungen wirtschaftlicher Integration auf periphere Regionen – Eine Untersuchung anhand der Integration Griechenlands und Portugals in die Europäischen Gemeinschaften. Trierer Schriftenreihe zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. 6. kötet, Trier, 1997.
- HORVÁTH, GY. [2001]: Regionális támogatások az Európai Unióban. Osiris, Budapest, 2001.
- KRUGMAN, P. R. – VENABLES, A. J. [1990]: Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry. In: Bliss, C. – Braga de Macedo, J. (szerk.): Unity with the Diversity in the European Economy: The Community's Southern Frontier. 56-75. o., Cambridge, 1990.
- KUHNERT, I. [2003]: Das Bruttoinlandsprodukt 2002, In: Eurostat: Statistik kurz gefasst. Thema 2 2003/35., Luxemburg, 2003.
- LÓRINCZÉ, ISTVÁNNÉ HAJNA [2001]: Pénzügyi integráció Európában, KJK-Kerszöv, Budapest, 2001.
- MATTHES, H. – HALLET, M. [1997]: Das Regionalproblem einer einheitlichen Währung in Europa. Vorträge, Reden und Berichte. Nr. 46., Europa-Institut Universität Saarlandes, 1997.
- NEMESKÉRI, ZS. [2002]: Konvergencia-jelenségek Kínában, In: Évkönyv 2001, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaság-tudományi Kar, Regionális politika és gazdaságtan Doktori Iskola, 145-163. o., Pécs, 2002.
- STAHL, HEINZ-MICHAEL [1974]: Regionalpolitische Implikationen einer EWG-Währungsunion, Kieler Studien, Nr. 125., J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen, 1974.

MAJOROS PÁL*

AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS INDIA GAZDASÁGI-KERESKEDELMI KAPCSOLATAI

India a kultúra, a vallások és nyelvek, a nyersanyagok és ásványkincsek olyan gazdagságával és sokszínűségével rendelkezik, amely a világ kevés országában fordul elő. Területét tekintve a világ hetedik legnagyobb és második legnépesebb országa. Politikai és gazdasági súlya alapján a gyorsan növekvő ázsiai-csendes-óceáni térség egyik fontos állama. Gazdasági teljesítménye (összes GDP-je vásárlóerő paritáson) ötödik legnagyobb a világon. India több ezer éves kultúrájával, komoly védelmi, ipari és műszaki-tudományos potenciáljával egyrészt Ázsia jelentős hatalma, másrészt a világ szegény országainak egyike (az egy főre jutó mutató alapján), amelyet súlyos gazdasági, szociális és egyéb külső és belső politikai ellentétek feszítenek.

India az Európai Unió életében is jelen van és természetesen igaz ez ellenkező előjellel is. Tanulmányomban India és az EU kapcsolatait mutatom be, amelyhez hozzá tartozik röviden India bemutatása is, mert a magyar nyelvű szakirodalomban viszonylag kis figyelmet fordítanak erre a gazdasági szempontból nagyon fontos országra. Az elemzésben az 1958 (tehát az EGK megalakulása) utáni időszakra, ebből is az elmúlt évtizedre helyezem a fő hangsúlyt.

A 2003 márciusában véget ért 2002–2003-es pénzügyi évben¹ a GDP növekedése az előzetes becslések szerint 4,4% körül volt¹, ezzel India a világ dinamikusabban növekvő gazdaságai közé tartozik. A költségvetés hiánya a

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar Világgazdaságtan intézeti tanszék vezetője, főiskolai tanár, Jean Monnet professzor, C. Sc.

¹ Indiában a pénzügyi, így statisztikai számbavételi év április 1-től március 31-ig tart. Ez nehezíti a statisztikák összehasonlíthatóságát, és a csúszás miatt az adatok is csak jóval később állnak rendelkezésre.

kusabban növekvő gazdaságai közé tartozik. A költségvetés hiánya a GDP 5,1%-át tette ki, ami az előző évekhez hasonló mértékű. Az infláció csökkenő tendenciájú, 2002-ben 3,2% volt.

A függetlenné válás (1947. augusztus 15.) után Indiát a világ legnagyobb demokráciájaként jellemezték, ennek ellenére politikáját sokszor autokratikus módszerek jellemezték. Még ellentmondásosabb volt a gazdasági szerkezet, mely egyértelműen sem a szocialista, sem a kapitalista típusú modellhez nem volt sorolható. Fontos azonban, hogy nincsen alapvető ellentét az ország politikai és gazdasági berendezkedése között.

Itt él a világ talán legtöbb szegénye, és igen magas az írni-olvasni nem tudók aránya is. Fenyegető problémákat vet fel India külpolitikája és szomszédságpolitikája, mivel – akárcsak „ősellensége”, Pakisztán – rendelkezik atomfegyverrel, és évtizedek óta rossz a viszonya a szomszédos Kínai Népköztársasággal is.²

INDIA GAZDASÁGA

India sok évezredes kultúra örököse. Az ókori India az akkori világ egyik legfejlettebb gazdaságával, iparával rendelkezett, és kapcsolatot tartott fenn más fejlett országokkal, köztük Egyiptommal és a Római Birodalommal. A régi India hanyatlása a brit gyarmatosítással kezdődött. Az indiai gazdaság a gyarmatosítás éveitől a brit érdekek szerint szerveződött, ennek következtében tönkrement és eltűnt a világ egyik legfejlettebb kézműipara (szövés, fonás), hogy helyet adjon az angol gyáriparnak. Miután a brit gyarmatosítók hosszú időszakon keresztül meghatározták az indiai gazdaságot és gazdaságpolitikát, nem lehetett csodálkozni azon, hogy a fiatal Indiai Köztársaság eleinte elzárkózott mindenfajta külföldi befolyástól. Indiában a függetlenség elnyerésétől kezdve gyors és tervszerű iparosítás vette kezdetét. A függetlenség iránti igény a külföldi vállalkozások visszaszorításában is megmutatkozott, ill. az állam fokozott gazdasági szerepvállalásában. Ezt az elvet szolgálta, hogy a nehéz és alapanyagipart államosították, és a kialakult „dual” vagy „mixed economy” modell elméleti szempontból harmadik utat jelentett a kapitalizmus és a szocializmus között. India ezzel a megoldással az ún. szocialista orientációjú fejlődő országokhoz hasonló fejlődési utat járt be. Ideológiai szempontból sok téren közelített a szocialista gondolkodáshoz (az állam gondoskodó szerepe), és gazdaságában is megjelent a központi tervezés (ezek ugyan inkább célkitűzésként voltak értelmezhetők), de megmaradt a magántulajdon és a profitérdekeltség is. Az alkalmazott gazdaságpolitika több torzulást hozott létre a gazdasági szerkezetben. Egyrészt az importhelyettesítő politika, a kötött devizagazdálkodás, a felülértékelt helyi valuta az exportszektor gyengeségét eredményezte.

¹ Székely-Doby András: Széllal szemben: India gazdasága az ezredfordulón, MTA Világ-gazdasági Kutatóintézet, Kihívások sorozat, 163. szám, 2003. május.

² Úgy tűnik, 2003-ban e kérdésekben lassú, de biztató javulás indult el: 2003 közepén Vadszpaji indiai miniszterelnök egy közös nyilatkozatban közvetve elismerte, hogy Tibet - autonóm tartományként - Kína része. Egyúttal ígéretet tett, hogy India területén nem engedélyeznek Kína-ellenes tevékenységet. A két ország közti kapcsolatok javulásának ezt az újabb jelét Pekingben elégedetten fogadták. (HVG. 2003. július 5.)

Másrészt az állami ipar támogatása miatt a mezőgazdasági és kisipari termelés szinte elsorvadt, és esetenként komoly hiányhelyzet lépett fel¹. A 60-as, 70-es években több súlyos pénzügyi és fizetési válságon ment keresztül az ország.

A 80-as évek végére egyértelművé vált, hogy a zárt gazdaságú fejlődés lehetőségei kifulladásra kerültek, és új növekedési stratégiára van szükség. A váltás szükségességét a nemzetközi folyamatok is elősegítették: a szocialista rendszer válsága és a Szovjetunó szétesési folyamata bizonyította, hogy gond van az ilyen típusú fejlődési modellel. Továbbá, bár a dél-kelet ázsiai országok exportorientált gazdaságfejlesztési stratégiáját (a gazdasági nyitást) korábban nem támogatta az indiai értelmiség, ez a gondolkodás rohamosan megváltozott, amikor a térségbeli riválisnak, Kínának a gazdasági nyitást követő eredményei nyilvánvalóvá váltak.

Ezért 1991-ben Indiában gazdasági stratégiaváltás következett be: a zárt gazdaság helyét egyre inkább a nyitott, piac- és exportorientált gazdaság vette át. Az 1991 nyarán hivatalba lépett új kormány átfogó gazdasági reformprogrammal állt a közvélemény elé. A SINGH pénzügyminiszter nevével fémjelzett csomag legfontosabb intézkedéseiként az ipar 80%-át megnyitották a magánberuházások előtt, az állami szektor számára fenntartott területeket a stratégiai ágazatokra redukálták. Számottevően kiszélesítették a külföldiek befektetési lehetőségeit. A fogyasztási cikkek kivételével eltörölték az importengedélyezést és kvótarendszert, teljesen felszabadították a technológiaimportot. Jelentősen csökkentették a vámokat és a nem vámjellegű korlátozásokat a beruházási javak esetében, szabad kereskedelmi övezeteket hoztak létre, növelték az exportörök importlehetőségeit stb. Erőteljesen megkurtították az állami támogatásokat, állami nagyvállalatok részvényeinek eladása útján elindították a privatizációt.² 1992-1993-ban a folyamat folytatódott: a kormány tovább csökkentette az adókat és vámokat, és bevezette a rúpia konvertibilitását (a fizetési mérleg folyó tételeire).

Bár a reformok valóban széles körűek voltak, a nyitás mélysége elmaradt a kelet-közép európai országok radikális nyitásától. Az 1991-es reformok bevezetése után a világban nagy várakozással tekintettek a gazdaság teljesítményének várható javulására. A várakozások beteljesedtek, hiszen 1994 és 1997 között a növekedés meghaladta az évi 7,5%-ot. Az inflációt sikerült leszorítani, s jelentősen bővült mind az export, mind az import. A külföldi tőke viszonylag nagy mennyiségben érkezett az országba. A kilencvenes évek második felében (1997 után) azonban kisebb fordulat következett be: a növekedés 5% körüli értékre esett vissza, a beruházások volumene csökkent, az infláció növekedett, a központi és az állami költségvetések deficitje együttesen meghaladta a GDP 8%-át, az export abszolút értékben is visszaesett, a külföldi tőke beáramlása pedig lelassult. A növekedési ütemekhez mindenképpen hozzá kell tenni, hogy az egy főre jutó GDP lényegesen lassabban bővült, mivel a lakosság növekedési

¹ Novák Csaba: Hogyan alakul át az indiai gazdaság? MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások sorozat, 82. szám, 1997. január.

² Nyusztay László: Elefánt a tigrisek között - India és az új világrend kihívása, Külgazdaság, 1995/5

üteme megközelíti a 2%-ot évente.¹ Miért lassult le a gazdaság? Az export és a beruházások növekedésének lelassulása több tényezőre vezethető vissza. Az exportot visszavetette a felülértékelt rúpia, továbbá a délkelet-ázsiai, ill. az orosz és brazil válság káros következményei, valamint a világgazdaság növekedési ütemének visszaesése is érzékelhető volt.

A 2001-2002-es pénzügyi év igen jelentős fejleményt hozott az indiai kereskedelempolitika terén, ugyanis 2001. április 1-jével az indiai kormányzat a legtöbb termék kategória esetén eltörölte az importra vonatkozó mennyiségi korlátozásokat. Ennek lényeges következménye, hogy megszűnt az importengedélyezési rendszer, ami egyben az import egyik adminisztratív akadályának elhárulását is jelenti. Ugyanakkor a mennyiségi korlátok eltörlésével párhuzamosan az indiai vámtarifák növekedése (az átlagos vámtarifa 25%) és az egyéb nem vámjellegű kereskedelmi akadályok erősödése tapasztalható. Az utóbbi tendenciának megfelelően szigorodtak például az állat és növény egészségügyi előírások. Végeredményben tehát továbbra is az indiai az egyik legvédehetőbb piac az ázsiai térségben.

2000-től a gazdaság stabilizálódott (4–6%-os GDP növekedés), enyhült az inflációs nyomás, újra növekedni kezdett az export, és az import is. Újabb könnyítéseket vezettek be a külföldi működő tőke gyorsuló beáramlása érdekében, vagyis tovább liberalizálták a gazdaságot. 2002-ben a legnagyobb probléma a költségvetés nagy hiánya, amely nem jár együtt a kereskedelmi és a folyó fizetési mérleg hiányával. A gazdasági folyamatok megnyugtató képet mutatnak, azonban kétségeket válthat ki az instabil bel- és külpolitikai helyzet (a gyakori kormányváltások, valamint a Pakisztánnal folytatott fegyverkezési verseny).²

A külkereskedelem GDP-ből való részesedése az 1991-92-es 14%-os szintről az ezredfordulóra 20% fölé emelkedett, ami jól mutatja az indiai gazdaság fokozatos nyitását a világ felé. A reformok külgazdasági hatásaként megfigyelhető, hogy megerősödtek India gazdasági kapcsolatai az EU-val és más nyugat-európai államokkal, az USA-val, Oroszországgal, viszont gyengültek a kelet-közép európai és az OPEC országokkal. Egyértelmű közeledés figyelhető meg Japán, az ASEAN országok, a szocialista Kína részéről és a SAARC³ keretein belül is.

¹ 2002-ben ez a szám 1,51% volt. Forrás: <http://www.maps.com/explore/factbook/india.html> 2003. okt. 28.

² Székely-Doby András: Lesz-e tigris az elefántból? India felemelkedése még várat magára, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások sorozat, 129. szám, 2000. július, továbbá Székely-Doby András: Széllal szemben: India gazdasága az ezredfordulón, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások sorozat, 163. szám, 2003. május Alapján.

³ SAARC (South Asian Association of Regional Cooperation) Tagjai: Banglades, Bhután, India, Maldív-szigetek, Nepál, Pakisztán és Sri-Lanka. 1985-ben hozták létre. Az együttműködés célja a gazdasági növekedés felgyorsítása, a szociális és kulturális fejlesztés. A tagállamok lakosság száma közelít az 1,5 milliárdhoz, amely a világ lakosságának kb. 23-24%-a, de a világ GNP-jének csak 2%-át adják. Az együttműködés jelenleg akadozik a résztvevők között.

AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS INDIA KAPCSOLATAINAK TÖRTÉNETE (KRONOLÓGIA)

- 1963: India felveszi a diplomáciai kapcsolatokat az Európai Gazdasági Közösséggel.
- 1971: Az EGK a GSP keretében 91 fejlődő országot, köztük Indiát vámkedvezményekben részesít.
- 1973: India és az EGK között aláírásra kerül az első kereskedelmi együttműködési egyezmény.
- 1976: Az EK 6 M EUR értékben támogatja az aszály sújtotta Uttar Pradesh és Gudzsarat államokat; ettől számítjuk a rendszeres fejlesztési együttműködési program beindulását a felek között.
- 1983: Az EK önálló képviselőinek megnyitása Újdelhiben.
- 1985: Újabb gazdasági és kereskedelmi együttműködési megállapodás aláírása.
- 1988: Az EK-India Vegyesbizottság és az EGK-India Ipari Együttműködési Munkacsoport megkezdí működését.
- 1992: Az EK üdvözli a mélyreható indiai gazdasági reformokat.
- 1993: Az EK és India Partnerségi és Fejlesztési együttműködési megállapodást, továbbá Közös Politikai Nyilatkozatot ír alá, amelyben az emberi jogok és a béke védelme mellett, kiemelt hangsúlyt kap a kereskedelem liberalizálása, a reformok ösztönzése, a kulturális kapcsolatok fejlesztése. Az indiai elemi szintű oktatási program támogatása az EK részéről 150 M EUR értékben.
- 1994: A Bizottság nyilatkozatban közzé teszi az új Ázsia-politikáját: „*Towards a new strategy for Asia*”.
Az EU Parlament határozatot hoz az EU-Indiai gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok fejlesztéséről, és felszólít a reformok folytatására.
- 1996: A Bizottság aláírja az SAARC-vel való adminisztratív együttműködésről szóló jegyzőkönyvet.
Elindul az EU és India közötti Kultúraközi Program.
Az indiai egészségügyi ágazati program támogatása az EU részéről 200 M EUR értékben.
- 1997: Az európai üzleti közösség tagjai elindítják Indiában a „Euro Club”-ot az Indiában és Indiával folytatott üzleti tevékenység serkentése céljából.
- 1998: Elindul az „Asia-Invest” nevű program az Ázsia és az EU közötti kölcsönös megértés és üzleti tevékenység előmozdítására.
- 1999: Kétnapos üzleti találkozó több mint 300 EU-beli és több mint 400 indiai kis- és középvállalkozás képviselői között Új-Delhiben.
- 2000: Megegyezés az Indiából származó további textilimportról szóló javaslatról.
Az első EU-India csúcstalálkozó Lisszabonban.
- 2001: Az EU 3+10 M EUR sürgősségi humanitárius segílyt nyújt a földrengés sújtotta Gudzsarat államnak; 2 M EUR humanitárius segílyt nyújtását az árvíz sújtotta kelet-indiai Orissza államnak.
Második EU-India csúcs Új-Delhiben; EU-indiai tudományos és technológiai megállapodás.

- 2002: Újtárra indítják az „EU-India Small Projects Facility” programot.
A Bizottság közzéteszi a „*Country Strategic Paper 2002-2006 for India*” nevű dokumentumot, amely a két fél közötti fejlesztési és gazdasági együttműködést vázolja fel a 2002 és 2006 közötti időszakra.
Harmadik EU-India csúcs Koppenhágában.
- 2003: Beindul a „Tiszta Indiáért” (Clean India) környezetvédelmi projekt a Bizottság társfinanszírozásában.

POLITIKAI KAPCSOLATOK AZ EU ÉS INDIA KÖZÖTT

A Közösség és India politikai kapcsolatai a korai 60-as évekig nyúlnak vissza. India az első országok között szerepelt, akik diplomáciai kapcsolatot létesítettek az akkori Európai Gazdasági Közösséggel 1963-ban. A kapcsolat felvételét Nagy-Britannia tervezett EGK csatlakozása magyarázta, de ez a francia vétó miatt elmaradt. A 60-as évtizedben mind a politikai, mind a gazdasági kapcsolatok alacsony szintűek. A közösségen belül még csak formálódik a közös kereskedelempolitika, ezen belül a külpiacokkal való együttes kapcsolattartás rendszere, s az egységes külpolitikáról még szó sem esik. Ilyen feltételek közepette India inkább a tagállamokkal erősíti külön-külön a kapcsolatokat, de nem hagyhatja ki a Közösséget sem. Legfontosabb európai partnere ebben az időszakban az Egyesült Királyság (aki nem tagja az EGK-nak), de 1973 évi EK taggá válását követően élénkülni kezdenek a Közösség és India kapcsolatai. Kétoldalú gazdasági-kereskedelmi megállapodást írnak alá 1973-ban (ezt a brit csatlakozás kényszerítette ki), majd 1981-ben. A legutóbbi (1993. december 20-án ratifikált, és 1994-ben életbe lépett) partnerségi és fejlesztési együttműködési megállapodás már egy széleskörű harmadik generációs egyezmény, amely túlmutat a hagyományos gazdasági és kereskedelmi megállapodáson. Ezzel egyidejűleg írtak alá közös politikai nyilatkozatot, és ez a két megállapodás biztosítja az intézményi háttérrel az Európai Unió és India politikai kapcsolatrendszeréhez (EU-India közös bizottság évenkénti ülései, különböző albizottságok stb.).

1994-ben a megállapodás életbe lépését követően megszületik a Közösség Ázsia-politikája, amely ugyan ekkor még alábecsüli India világgazdasági és politikai szerepét, a későbbiekben azonban erősödik a figyelem India irányába. A bizottság 1996-ban közleményt hoz nyilvánosságra „*Az Európai Unió és India kiemelt kapcsolatairól*”, és különböző, új politikai párbeszédformákat javasolt. A találkozások gyakorisága növekedett 1997 után, amikor az EU Bizottság több új politikai dialógus-formát vezet be (a politikusok, a gazdasági szféra és a civil szervezetek között).

Az elmúlt évek gyakorlata azt mutatja, hogy az EU és India közötti kapcsolatokban a gazdasági vetület a domináns. A politikai kapcsolatok többnyire még a régi modell szerint szerveződtek, amely szerint a szuverén nemzetállamok maguk alakítják külpolitikájukat. Az EU tagállamai viszont egyre inkább áttértek arra, hogy összehangolják külpolitikájukat, és ezt Indiának el kell fogadnia. A továbbiakban már nem számíthat arra, hogy kihasználja egy európai országhoz fűződő különleges kapcsolatait más európai vagy Európán kívüli országra való befolyás érdekében. Továbbá kikristályosodott a közös európai

Ázsia-politika, amely ugyan még mindig kissé alábecsüli India világpolitikai szerepét, viszont éppen ez az, amiért Indiának oda kell rá figyelnie. India érdekében áll, hogy az EU-országokban összességében nagyobb figyelmet szerezzen magának, azaz ki kell alakítania Európa-politikáját, és az EU-nak fejlődő Ázsia-politikája keretében nem szabad megfélemlenie arról, hogy India ugyanakkora figyelmet érdemel, mint Kínai Népköztársaság, Japán, Dél-Korea, vagy az ASEAN, amelyek az európai érdeklődés középpontjában álltak.

Az indiai kísérleti atomrobbantások sorozata 1998 májusában – amelyekre válaszul nem sokat késtek a pakisztáni atomtesztek – váratlanul felértékelte az indiai-európai biztonsági párbeszéd szükségességét. Addig Európa úgy tekinthetett Indiára a nemzetközi biztonság megőrzését illetően, mint marginális hatalomra. India csupán regionális jelentőséggel bírt, és alig-alig adott okot a nemzetközi politika odafigyelésére. Amióta a régióban két közvetlenül szomszédos, ellenséges atomhatalom szembe helyezkedett egymással, Európa sem teheti meg, hogy érdektelenséggel szemlélje a történéseket. Először az európai államok csatlakoztak az Indiával és Pakisztánnal szembeni USA szankciókhoz, melyek azóta érvényüket veszítették. Egy további aspektus, ami kívánatosá teszi az indiai-európai biztonsági párbeszédet a harcászati rendszerek rendkívül gyors fejlődése, különösképpen azon rakéták hatótávolságának a növekedése, amelyeket nukleáris robbanófejjel lehet ellátni. Korábban a közepes hatótávolságú rakétákra koncentrált a figyelem, amelyek egy India és Pakisztán közötti konfliktusban jöhetnek szóba. India azonban 2000 márciusában saját gyártmányú rakétákkal egy műholdat lőtt ki a világűrbe. Ezeket a rakétákat 8000 km hatótávolságú interkontinentális rakétákká is át lehet alakítani. Bár ez Indiának bizonyosan nem célja, már maga a potenciál elgondolkasztó. Elmúltak azok az idők, amikor Európa Indiát távoli, marginális és az európai biztonság szempontjából elhanyagolható hatalomként kezelte.

Az Indiára irányuló figyelem növekedését jelzi, hogy 2000-től minden évben EU-India csúcstalálkozókat rendeznek, melyeken részt vesz az EU soros elnöke, a Bizottság elnöke (PRODI), az EU közös kül- és biztonságpolitikájának főtisztviselője (SOLANA), és további érintett biztosok, ill. India miniszterelnöke, és több miniszter. A csúcstalálkozók szervezésének igénye azért jelent meg, mert Indiát nem hívták meg az ASEM¹ találkozókra, pedig az indiai politikai vezetés szeretett volna ezeken részt venni.

A 2000 júniusában Lisszabonban rendezett első EU-India csúcsmérőföldkő volt a kétoldalú kapcsolatban. A csúcstalálkozóval az EU kinyilvánította, hogy Indiát a multipoláris világrend fontos szereplőjének tartja. Megállapították, hogy az indiai sikeres gazdasági reformok és a liberalizáció új alapokra helyezte a gazdasági együttműködést. Hangsúlyozták a politikai, gazdasági, a sokoldalú kulturális, tudományos, oktatási, környezetvédelmi együttműködés fontosságát. Döntést hoztak a kétoldalú kapcsolat szervezeti, tárgyalási formáiról, és azok gyakoriságáról. Gazdasági szempontból fontos eredmény, a

¹ ASEM - Asia-Europe Meeting, Ázsia-Európa Találkozó, melyet 1996-tól kétévente rendeznek. Résztvevői az EU képviselői, ill. az ASEAN 7 tagja, továbbá Japán, Kína, Dél-Korea.

WTO kérdésekben való előzetes konzultációról és együttműködésről szóló megállapodás. Megfogalmazták a további kereskedelem liberalizálás szükségességét, a még meglévő protekcionista akadályok lebontását. Kifejtették a záró közös nyilatkozatban, hogy az EU és India új stratégiai partnerséget igyekeznek kialakítani, amely a közös értékekre és törekvésekre épül a bővülő sokoldalú együttműködésben.¹

A második EU-India csúcsertekezletet Új-Delhiben rendezték 2001 novemberében. Az EU kiemelte India különleges szerepét és jelentőségét az Unió Ázsia-politikájában. A csúcstéma aktualitását adta, és fontos témája volt a terrorizmus elleni harc, az afganisztáni helyzet, Pakisztán szerepe. Elfogadták az *Agenda for Action*-t, és egyéb finanszírozási megállapodásokat is aláírtak, továbbá kiterjesztették az együttműködést a kulturális, tudományos, technológiai és informatikai kapcsolatokra.

A harmadik EU-India csúcstra 2002 októberében Koppenhágában került sor. Ezen a csúcson megerősítették az előző két találkozó céljait, áttekintették az elmúlt évek eredményeit, és tovább mélyítették a kétoldalú együttműködést. Az üzleti és politikai tárgyalások a bilaterális kereskedelem bővítésének jegyében, ill. az EU növekvő indiai beruházásainak megvalósítása témájában zajlottak. A soron következő 2003. évi csúcstalálkozó témája az információs társadalom lesz, amelyet 2003 novemberében Indiában rendeznek.

A GAZDASÁGI KAPCSOLATOK FEJLŐDÉSE A KÖZÖSSÉG ÉS INDIA KÖZÖTT

India és Közösség jelenlegi tagállamai közötti kapcsolatok hosszú múltra tekintenek vissza. A történelmi múlt öröksége volt a gyarmati függőség idején kialakított, majd a II. világháborús hadigazdaság időszakában szinte tökélyre vitt protekcionizmus, és az ennek eredményeként kialakult zárt gazdaság. A nagy országban a bezárkózás a gazdasági fejlődés extenzív típusát valósította meg. A termelés és a belföldi fogyasztás nőtt, de India világkereskedelemből való részesedése csökkent: annak ellenére, hogy már az ötvenes években kereskedelmi megállapodást kötött több nyugat-európai állammal, ill. megszülettek az első megállapodások a kettős adózás elkerülése érdekében, és a beruházás-védelem tárgyában is.

India már a Római Szerződés megkötése óta harcolt a kívülállókkal szemben alkalmazott megkülönböztetések ellen, és több kedvezményt sikerült elérnie. A Közösség 1971-ben léptette életbe általános preferencia rendszerét (GSP), melynek India is kedvezményezettje volt. A GSP elbánás meghatározott kvótákon belül vámmentességet biztosít az ipari és a félkész termékek jelentős részére, és alacsonyabb vámtételek terhelik az egyéb ipari termékek és az agrártermékek nagy részét. (A preferenciális bánásmódot egyoldalú, autonóm döntés alapján biztosítja a közösség. India ezzel az ún. nem társult fejlődő ország kategóriába került.) A rendszer beindulását követően tekintélyes növekedés következett be egyes indiai iparcikkek EK piacon való megjelenésében. A rendszer hátránya a mennyiségi korlátozás alkalmazása, de

¹ Forrás: http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/india/summit_06_00/joint_declaration.htm 2003. okt. 28.

szer hátránya a mennyiségi korlátozás alkalmazása, de Indiának sikerült jelentős kvótanövelést elérnie. Az alkalmat erre az Egyesült Királyság EK csatlakozása teremtette meg 1973-ban. A csatlakozás azzal a következménnyel járt, hogy India elveszítette 33 éven keresztül élvezett preferenciáit a Brit Nemzetközösségen belül. Hosszú tárgyalások után végül 1973 decemberében az EGK és India megkötötte első Kereskedelmi Együttműködési Egyezményét. A 16 árucikkre vonatkozó megállapodás kompenzálta az Egyesült Királyság belépéséből, és a nemzetközösségi preferenciák elvesztéséből származó veszteségeket, és a kereskedelmi forgalom dinamikus bővülésbe kezdett. Történelmi érdekessége a megállapodásnak, hogy ez volt az első kereskedelmi megállapodás a Közösség és egy kivülálló állam között a közös kereskedelempolitikai elvek alapján. A megállapodás 5 évre szólt, amelynek egyes részeit azóta is megújítják.

1981 októberében újabb, meghatározó jelentőségű gazdasági, kereskedelmi megállapodást írtak alá, amely a kapcsolatok kiszélesítését szolgálta. A szerződő felek kifejezésre juttatták, hogy a komparatív és a kölcsönös előnyök alapján, az addig elért fejlődésre alapozva még szorosabbra óhajtják fűzni gazdasági-kereskedelmi kapcsolataikat, és a Közösség támogatja India teljesítőképességének növelését. Felismerték, hogy a kereskedelem eszköz a további gazdasági és társadalmi célok eléréséhez, a nemzetközi kapcsolatok fejlesztéséhez. Vagyis az ilyen jellegű szerződésekhez viszonyítva talán először jelentek meg benne a gazdasági és kereskedelmi célokon túlmutató, társadalmi fejlődést szolgáló célkitűzések. Hivatalosan is kimondták, hogy kapcsolataikat a GATT elvek alapján szabályozzák, és kölcsönösen megadják egymásnak a legnagyobb kedvezményes bánásmódot. (Ez nincs ellentmondásban a GSP kedvezményekkel, mert azt a Közösség nem szerződéses alapon adja, hanem autonóm módon, saját elhatározásából.) A megállapodás tovább javította az indiai termékek piacra jutási esélyeit, de megjegyzést érdemel, hogy sok fejlődő ország (pl. az ACP¹ országok) a preferenciálisnál is nagyobb kedvezményeket kapott a Loméi megállapodások alapján, így az indiai export növekedése elmaradt a várakozásoktól.

A '81-es megállapodás szerves folytatása az 1994-es gazdasági és fejlesztési együttműködési megállapodás, amely hangsúlyozottan a demokratikus elvek és az emberi jogok tiszteletben tartásán alapuló széles spektrumú, a kapcsolatok szinte minden területét átfogó egyezmény (kulturális, tudományos és technológiai, környezetvédelmi, oktatási stb.). Az ilyen megállapodásokat hívjuk harmadik generációs egyezménynek, mert lényegesen túlnyúlnak a gazdasági-kereskedelmi egyezményeken. Ezzel egyidejűleg „közös politikai megállapodást” is aláírtak, így a kapcsolatok minden terét lefedték ezekkel a szerződésekkel. A megállapodás gazdasági részében további kereskedelmi kedvezményeket nyújtott az EU, támogatási forrásokra tett ígéretet (vidék- és infrastruktúrafejlesztés, oktatástámogatás, közös kutatások stb.). Létrehoztak egy közös bizottságot, ill. három albizottságot (kereskedelem, gazdasági együttmű-

¹ ACP - African, Caribbien, Pacific, vagyis Afrikai, Karib-tengeri és a Csendes Óceáni Térség országai. A 80-as években 60-70, míg 2003-ban 76 ország tartozik ebbe a kedvezményezett körbe.

ködés, egyéb támogatási-fejlesztési együttműködés), melye a megállapodás megvalósulását ellenőrzik és segítik.

A megállapodások eredményeként a kapcsolatok gyorsan bővülnek (minden tén), melynek újabb lökést adtak a 2000-tól évente megtartott csúcsertekezletek.

KERESKEDELMI KAPCSOLATOK

Az ezredforduló utáni években India fő kereskedelmi partnere az Európai Unió. India kivitelének 22–25%-a irányul az EU-ba, és onnan származik importjának 21–24%-a (2001-ben 23% és 21%). Fontos megjegyezni, hogy mind az export, mind az import aránya növekvő. Indiának a Közösség minden országával kiterjedt gazdasági, kereskedelmi kapcsolati vannak, de ezen belül is szoros kapcsolat fűzi az Egyesült Királysághoz (részesedése az EU-India forgalomból 21,4%), Németországhoz (20,7%), Belgiumhoz (19,3%), Olaszországhoz (11,5%), továbbá Hollandiához, és Franciaországhoz.

1. táblázat
Az EU és India közötti kereskedelmi forgalom 1992 – 2002
(M ECU, 1999-től EUR)¹

Év	Import	Export	Mérleg
1992	4 880	5 246	366
1993	5 878	6 289	411
1994	6 887	7 058	171
1995	7 796	9 440	1 644
1996	8 594	9 891	1 297
1997	9 485	10 248	763
1998	9 795	9 576	-219
1999	10 022	10 353	331
2000	12 372	13 384	1 012
2001	12 816	12 281	-535
2002	13 041	13 997	956

2002-ben a bilaterális kereskedelem értékben elérte a 27 Mrd EUR-t. India ezzel a Közösség 19. legfontosabb partnere. 2001-ben a viszonylag kiegyensúlyozott forgalom ellenére, ha külön vizsgáljuk az EU export és import partnereinek listáját, akkor India a 17. legnagyobb importőr és 22. az EU export-célországainak sorában. Mindezek ellenére csupán kb. 1,2%-os volt a részesedése a teljes EU külkereskedelemből.

¹ Forrás: http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/india/eco/trade.htm 2003. október 28., december 26.

Az EU-India kapcsolatok sarokköve az a gazdasági kapocs, amely a világ legnagyobb gazdasági térsége és ötödik legnagyobb gazdasága között alakult ki. Az e két szereplő közötti kereskedelmi együttműködés szintje azonban messze elmarad attól, amit mai, globalizált világunkban várna az ember: „az EU India első számú kereskedelmi partnere, India viszont csak 19. az EU kereskedelmi partnereinek sorában, ami csupán 1,3%-nak felel meg az EU összimportjában. A szolgáltatások területén ez a szám még alacsonyabb: csupán 1%. Összehasonlításképpen: mind Kína, mind az ASEAN több mint 5-szörösét exportálja az EU-ba, mint India. Az a jelentős kereskedelmi mérleg-többlet, amit ezek a partnerek évről évre realizálnak igazolja, hogy az EU a elérhető és nyitott piac, különösképpen a fejlődő országok számára. Az EU Indiába irányuló exportja is messze elmarad a hasonló piacokétól és régiókéétól. Van tehát mit fejleszteni a gazdasági kapcsolatokon.”¹

A kapcsolatok fejlődését kereskedelemtechnikai akadályok is gátolják. India 1991 után folyamatosan liberalizálta külkereskedelmét, azonban az EU India viszonylatában ezt csak módjával tette meg. Az indiai export gyakran ütközött kereskedelmi korlátokba, mint dömping eljárások, szabványok, egészségügyi és származási előírások. India továbbra is csak a GSP kedvezményeket kapja meg (1995-től az EU lényegesen átalakította rendszerét), míg közel száz fejlődő ország ennél nagyobb kedvezményt élvez (mediterrán térség államai, ACP országok), vagyis az indiai termékeknek nehezített körülmények között kell megküzdeniük a hasonló fejlődő országok termékeivel. Gondot jelent az Indiával szemben alkalmazott kereskedelmi szankciók száma is. (Pl. az EU átlagosan import termékeinek 0,7%-át sújtotta antidömping, vagy kiegyenlítő vámokkal, de India esetében ez 1997-98-ban 3% volt. A 2000. évi csúcsértekezlet óta látványos javulás figyelhető meg ezen a téren is.)

Az Indiából származó EU-behozatal továbbra is többnyire a hagyományos exportcikkből áll, mint pl. a textil és ruházati termékek (36-39%), mezőgazdasági és tengeri halászati termékek (11-13%), drágakövek és ékszerek (10-12%), bőrárúk (7-9%). Ezek adják a behozatal több mint 60%-át, valamint kisebb mértékben gépi berendezések és elektronikai termékek.

Az indiai behozatali oldalt olyan cikkek uralják, mint a drágakövek és ékszerek (30-35%), gépi berendezések (35-40%), vegyipari termékek és ásványok (12-14%). Az Európai Unióhoz fűződő kapcsolatok szinte létfontosságú jellemzője volt mindig is az Indiába irányuló technológiatranszfer. Ez részben a gépipari termékek exportján keresztül valósult meg, de fontos a vállalatok közötti partneri viszony is, amely licenc eladások, ill. egyéb partneri viszonyon keresztül biztosítja a technológiafejlődést.

Összehasonlítva az export és import szerkezetet, egyértelművé válik, hogy fejlett és fejlődő országok közötti kapcsolatról van szó. A Közösségből származó termékek általában magas feldolgozottsági szintűek, és magas hozzá adott érték tartalmúak, míg az indiai termékek jelentős része a primer szektorból származik, ill. a munkaigényes ágazatokból. Kicsit kakukktojás a drágakövek, ékszerek magas aránya, de ez az Indiában honos szokásokkal magyarázható.

¹ Pascal Lamy, az EU kereskedelmi főbiztosának beszéde az EU-India csúcsértekezleten, Új-Delhi, 2001. Nov. 22. <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/india/india/htm>

2. táblázat
Az EU Indiából származó importjának termékcsoport szerinti összetétele 1997-2001 (%)¹

	1997	1998	1999	2000	2001
Mezőgazdasági termékek	13,2	12,0	11,9	11,8	10,9
Ásványi anyagok és vegyipar	10,7	11,1	11,1	12,0	12,6
Bőripari termékek	8,6	7,9	7,0	7,3	8,0
Fa- és papíripar	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Textil, cipő, ruházat	38,7	37,4	37,7	36,1	37,0
Drágakövek, ékszerek	10,0	11,6	11,7	12,2	10,5
Fémáruk	4,7	6,4	5,4	5,7	5,2
Gépipari termékek	10,3	9,7	10,8	10,4	10,8
Egyéb cikkek	2,9	3,2	3,6	3,8	4,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

3. táblázat
EU export Indiába, termékcsoportok szerint (%)¹

	1997	1998	1999	2000	2001
Mezőgazdasági termékek	0,9	1,5	2,2	0,8	0,9
Ásványi anyagok és vegyipar	12,6	12,0	13,0	14,5	12,8
Bőripari termékek	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8
Fa- és papíripar	2,6	2,6	2,6	2,4	2,5
Textil, cipő, ruházat	1,4	1,4	1,6	1,5	1,8
Drágakövek, ékszerek	28,0	29,7	35,4	38,1	33,0
Fémáruk	9,4	7,5	6,1	5,9	6,8
Gépipari termékek	40,8	41,4	34,9	33,2	36,6
Egyéb cikkek	1,9	1,5	1,6	1,4	1,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A világtermelés növekedési ütemének lassulása 2000-tól kezdve arra kényszerítette mind az EU, mind India gazdasági életének alakítóit, hogy újragondolják prioritásaikat és az új kihívásokhoz, lehetőségekhez igazodva újrapozícionálják magukat a világgazdaságban. Az új gazdasági kihívások körvonalai már jóval a 2001. szeptember 11-i tragikus események előtt kirajzolódtak. A kétoldalú kapcsolatokban ez csúcstalálkozókra figyelhető meg elsősorban. Tör-

¹ http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/india/eco/trade.htm 2003. október 28.

tént előrelépés e téren is. 2000-ben több mint negyedével bővült a bilaterális kereskedelem, és ez 2001-ben a világgazdasági növekedés lelassulása ellenére sem csökkent jelentősen a bővülés üteme. Csúcshozzáértően és szakértői szinten is mélyült a gazdasági párbeszéd, amelynek eszköztárába számos szakértői munkacsoport beletartozik, lefedve az acélipar, a mezőgazdasági és halászati termékek, a textilipar, a telekommunikáció és információtechnológia, valamint a környezetvédelem területét. 2001. novemberében aláírták továbbá a tudományos és technológiai együttműködésről szóló megállapodást, valamint bejelentették, hogy megkezdik a hivatalos tárgyalásokat a vámügyi együttműködésről szóló megállapodásról, illetve új tárgyalási fejezetet nyitottak a tengeri szállítás terén is.

Az indiai átlagos vámszint jóval meghaladja az EU-ét (India a legnagyobb kedvezményes vámokat alkalmazza az Unióból érkező termékek esetében), de nem valószínű, hogy ez a jövőben így marad. Az indiai kormányzat tudatos, hosszú távú politikáját képezi az átlagos vámszínvonal fokozatos csökkentése először a kelet-ázsiai térség átlagos szintjére (10-12 százalék), majd ez követően a fejlett ipari országok szintjére (4-5 százalék). E célkitűzés elérése érdekében 1991-es 300-ról a 2001-2002-es költségvetésben szereplő 40 százalékra redukálták a legmagasabb vámtételt. A kormányzat folytatódó törekvése a kereskedelem további liberalizálása.¹

Az Európai Unió és India fontos szerepet játszanak a WTO-ban. Bilaterális kapcsolataikban viszonylag kevés a vita, multilaterális téren azonban a WTO dohái kereskedelmi fordulóján belül több téren is szembekerültek egymással. Lényegesen eltérnek nézeteik az agrár- és a textiltermékek kereskedelmét illetően, és a szolgáltatás-kereskedelem további liberalizálásában is távol vannak egymástól. Az 1993-as kétoldalú megállapodásban leszögezték, hogy a Világkereskedelmi Szervezeten belül megerősítik együttműködésüket, és évente szakértői szinten két alkalommal áttekintik a kereskedelem bilaterális kérdéseit, ill. a WTO-n belüli multilaterális kérdések terén megpróbálnak közös álláspontot kialakítani.

Mindkét félnek vannak problémái, de ezek megoldására törekednek a felek. Így India szót emel az EU antidömping gyakorlata ellen, amely - szerintük - több esetben jogtalanul állja útját exportjának, ill. nehezményezik az egyes mezőgazdasági termékeket érintő elbírálásokat. A Közösség ezzel szemben nehezményezi a magas, sőt esetenként növekvő vámokat (pl. a motorkerékpárok esetében). Számos esetben és területen azonban igyekeznek az indiai kereskedelmi és beruházási szabályokat a nemzetközi kereskedelem feltételeinek megfelelően átalakítani.

A 200 milliós – és egyre gyarapodó létszámú – indiai középosztály által támasztott keresletet egyetlen ország sem hagyhatja figyelmen kívül. Ezen réteg képviselői nagyobb áruválasztékra támasztanak igényt a fogyasztói kosarak feltöltésére, és nem számít nekik, ez milyen eredetű termékekkel történik. Ez a tény alkalmat kínál az EU exportőreinek, hogy termékeik egész sorával jelenjenek meg az indiai piacon. India fokozatosan nyit, csupán az ár és a minőség fogják meghatározni a keresletet.

¹ <http://www.meadev.nic.in/foreign/EU.htm> 2003. okt.28.

MŰKÖDŐTŐKE-KAPCSOLATOK

A politikai bizonytalanság, a bürokrácia útvesztői, az elégtelen villamosítás és alacsony színvonalú infrastruktúra ellenére is India az európai üzletemberek körében jó hírnek örvend, és jó befektetésnek minősül. India a tengerentúli befektetések számára hatalmas potenciált testesít meg, és aktívan támogatja a külföldi szereplők piacra jutását. Nincs az a vállalat, legyen az bármilyen méretű, amely világméretű pozíciókra aspirálva hosszú távon képes lenne figyelmen kívül hagyni a várakozások szerint a fejlődő országok három legfejlettebb gazdasága között magának helyet követelő Indiát.

A teljes ázsiai kontinenst tekintve az indiai nemzeti össztermék (GDP) a harmadik legnagyobb, a felemelkedő gazdaságok között pedig India a második legnagyobb (vásárlóerő paritáson számolva). India ezen kívül azon kevés piacok közé tartozik a világon, amelyek a növekedési- és nyereség-potenciált tekintve jó kilátásokkal kecsegtetnek az üzleti élet gyakorlatilag minden területén. Mégis, a tengerentúli befektetések előtt kínálkozó szinte határtalan lehetőségek ellenére Indiának nem sikerült azt a fajta lelkes érdeklődést kivívnia, mint más felemelkedő gazdaságoknak, elsősorban Kínának.

Az 1991-ben megkezdett reformok legjelentősebb eredménye volt a külföldi befektetések nagymértékű növekedése. A beáramló működő tőke mennyisége az 1991/1992 évi 150 M USD-ről jelentősen megnőtt. A közvetlen külföldi befektetések értéke 2000-2001-es pénzügyi évben 45%-kal volt magasabb, mint az előző időszakban, az ország méreteihez és igényeihez viszonyítva azonban a 3,5 Mrd USD-os érték alacsonynak tekinthető. (A portfólió befektetések mértéke közel hasonló.)

A legfontosabb partnerek, ahonnan tőke érkezik: az USA (az 1992-2001 közötti időszak kumulált befektetéseinek 26%-a), az EU (szintén 26%), Japán (5%), Dél-Korea és az ASEAN országok (12%). Az Indiába irányuló közvetlen külföldi befektetések legnagyobb hányada ma már az EU-ból származik (az USA-ból a '90-es évek elején több tőke érkezett, mint az EU-ból, de az ezredfordulón az EU előzött), a legnagyobb befektetők az Egyesült Királyság, Németország, Franciaország, Belgium, Olaszország és Hollandia. 2001-ben 1,27 Mrd EUR működő tőke áramlott az EU-ból Indiába, míg onnan 69 millió eurónyi távozott az Unióba. Megváltozott a külföldi befektetések ágazati szerkezete is. Míg korábban a befektetések nagy része a kőolaj, vegyipar és a kohászat ágazatokba érkezett, az uniós befektetések eltolódtak az infrastruktúra, főleg a villamosenergia-szektor és a telekommunikáció irányába. Az EU jelentékeny érdekeltséggel rendelkezik a nehézipari gépgyártás, a szállítás, az elektronika (IT-szektor), a textilipar, a vegyipar, valamint a tanácsadói szektor területén.

Indiába az EU világszerte eszközölt befektetéseinek csak 0,6%-a¹ irányul – igen szegény arány egy olyan ország esetében, ahol a világ népességének 17%-a él. Ezek a számok is tükrözik a folytatódó gazdasági és szabályozási reform szükségességét. Számos tényező azonban aggodalmakra ad okot. Nagymértékben gátolja a külföldi befektetések bővülését a kormányzat esetenkénti nem kellő elkötelezettsége a reformok iránt. A külföldiek mindaddig nem kívánnak

¹ World Investment Report, 2002, UNCTAD

sokkal több működő tőkét befektetni Indiában, amíg a szabályozások megfelelővé nem válnak, a belpolitikai stabilitás nem nő és nem csökken az érdekcsoportok befolyása. Gátolták a beáramló tőke mennyiségét az atomkísérletek folytatása miatt életbe léptetett szankciók is.

A gazdaság liberalizálásának folyamatában az indiai ipari minisztérium kibővítette azon iparágak listáját, amelyek megfelelnek a külföldi befektetések automatikus jóváhagyása követelményeinek, és egyes esetekben 51-ről 74 százalékra, illetve bizonyos esetekben 100 százalékra növelték a külföldi részesedés lehetséges felső határát. Az indiai jegybank 1998 januárjában bejelentette, hogy a külföldi befektetések automatikus jóváhagyására egyszerűsített eljárást tesz lehetővé. Az utóbbi időben kormányzati szinten számos változtatást eszközöltek a külföldi cégekkel szembeni diszkriminatív előítéletek csökkentése érdekében¹:

- A kormány felülvizsgálta a jelentős külföldi részesedésű vállalatok deviza-szabályozását.
- Megszűnt a külföldi márkanevek és védjegyoltalom alá eső terméknevek használatának tilalma.
- Az 1994-95-ös költségvetési évben 65-ről 55 százalékra csökkentették a külföldi vállalatokra kirótt társasági adót; a hazai vállalatok rátáját 40 százalékra mérsékeltek.
- A külföldi vállalatok hosszú távú tőkenyereségi rátáját leszállították 20 százalékra; a hazai vállalatokra 30 százalékos ráta érvényes.
- Az Income Tax Act (jövedelemadóról szóló törvény) felmentette mind a hazai, mind a külföldi cégeket a jövedelemadó alól.

Számos egyéb példa hozható még a külföldi befektetések előtt tornyosuló akadályok lebontására, ugyanakkor például a gyógyszeriparba történő külföldi befektetések holtpontra jutottak.

A 2001. évi szabályozás változások egyik fontos eleme a vámszabadterületi vállalkozások kiemelt fejlesztése. A kínai gyakorlatot követve (SEZ – Special Economic Zone) bevezették az ún. Free Trade Zone-okat (FTZ). A liberális kínai szabályozástól eltérően azonban Indiában a munkajogi szabályozás nem tér el az országos szabályozástól, ill. a banki felügyelet, a devizasabályozás is csak kissé liberálisabb a belföldi cégekhez viszonyítva. (Ez lényeges visszahúzó erőt jelent.)

BEFEJEZÉS ÉS KÖVETKEZTETÉSEK

Az Európai Unió és India kapcsolatainak alakulását a jövőben két, egymástól független fejlődési irány határozza meg. Egyrészt az EU küszöbön álló, 2004 évi bővítése, amely hosszú távon nagyobb súlyt kölcsönöz Európának, a közeljövőben azonban szembesülni fog a belső integráció nehézségeivel, és ezért az Unió feltehetően még kevesebb figyelmet fog majd szentelni külkapcsolatainak, mint korábban. Másrészt India az elkövetkező évtizedekben egyre jelentősebb ipari nagyhatalommá válik. Nagy számú, jól képzett szakember gárdája révén éppen az új technológiák terén lesz képes megállni helyét a világpiaci versenyben.

¹ http://www.finmin.nic.in/foreign_investment/int_finance_issues/index.html 2003. okt. 28.

Egyéb területeken is várható változás. Így például olyan demográfiai elmozdulás, amely enyhíti az Indiára nehezedő népességrobbanás okozta nyomást. Továbbá az eddig erősen elhanyagolt indiai mezőgazdaság olyan termelési potenciált testesít meg, ami Indiát mindenfajta agrártermék exportőrüvé tehetné.

India legnagyobb problémája a túlnépesedés és az ezzel járó mérhetetlen szegénység, amely a tendencia folytatódása esetén egész bolygónk jövőjére hatással lesz. Talán ez az egyik oka, hogy a Közösség – kis túlzással – többet foglalkozik India demográfiai válságával, mint saját belső népesedési kérdéseivel. Veszélyesnek ítélik a gyors népességnövekedést, és minden lehetséges eszközzel a folyamat megállításán és későbbi visszafordításán dolgoznak.

Az elmúlt évtizedek fejlődésének eredményeképpen India és az Európai Unió közötti kapcsolatok minden téren gyorsan fejlődtek. Az Európai Unió vált India legnagyobb kereskedelmi partnerévé, és a legnagyobb befektetővé is. A gazdasági kapcsolatok a kölcsönös érdekeken és előnyökön alapulnak. Megjegyzendő azonban, hogy a kapcsolat intenzitása jelentősen elmarad a két ország világ-gazdasági súlya által elvárttól.

Mind az EU, mind India részéről a jövőben a gazdasági együttműködés mélyítése várható. A Közösség számos lehetőséget lát az indiai kapcsolatokban, és annak megfelelően azokat serkenteni kívánja. Az EU Indiát a fejlődő országok közé sorolja, s ennek megfelelően jelentős kereskedelmi kedvezményeket biztosít számára. Bár előfordulnak nézeteltérések (ezek nagy hányadában az indiai fél érzi sértettnek magát), a kétoldalú kapcsolatok egyre átfogóbbak, és stabilabbak. Az Indiából származó importcikkek fogadtatása kedvezőbb lett az EU részéről. Mindkét piac nyitottabbá vált a GATT Uruguay-i forduló rendelkezései megvalósulásának következtében. Indiának még tovább kell fejlesztenie vámrendszerét és csökkentenie a nem vámjellegű korlátozásokat, másrészt az EU-nak jelentősen le kell csökkentenie a nem vámjellegű korlátozásokat, ill. Indiának is biztosítani a más fejlődő országok számára biztosított jobb piacra jutási feltételeket. Az EU várhatóan ritkábban fogja alkalmazni az antidömping-eljárást, mert India azzal a kéréssel fordult az EU-hoz, hogy ne vessen ki antidömping vámot és ne indítson antidömping-vizsgálatot azon cikkekre, amelyekre mennyiségi kontingens van érvényben. További lényeges vitaterület a védzáradék kérdése a textilipari termékek esetében.

India a világ egyik legnagyobb gazdasága, a világgazdaság fontos szereplője. Mégis, azok a sajátosságok, amelyek e sokszínű, hatalmas országot jellemzik, nem tesznek lehetővé szokványos megoldásokat. A külföldi tőke beáramlását, a globalizáció folyamataiba való bekapcsolódást, az internetes iparág látványos fellendülését és emellett a külföldön tanuló tehetséges fiatalok egyre szélesedő táborát olyan súlyos belső problémák árnyékolják be, mint a szegénység és az írástudatlanság. E problémák megoldásának kulcsa a gazdaság teljesítőképességétől függ, vagyis a gazdasági és társadalmi problémák egymástól elválaszthatatlanok.

India legnagyobb problémája az évezred elején, hogy az ország több mint 300 millió szegényének sorsán változtasson. Az EU is fontos feladatának tekinti, hogy ennek a célnak az elérésében a legmesszebbmenőkig támogassa az indiai kormányzatot, hogy az megteremthesse a további fejlődéshez szükséges képzett emberi erőforrásait. Ehhez az alapozó, általános iskolai képzés fejlesztése, az

egészségügyi ellátás kiterjesztése, az infrastruktúra javítása és a környezet védelme szükséges. Ezen célok elérése érdekében az Európai Unió számos fejlesztési, kutatási és oktatási programot kezdeményezett és támogatott Indiában, amelyek a fejlett világhoz való felzárkózást segítik. Emellett egyéb humanitárius célokat is támogat az Unió (árvíz és aszály esetén stb.).

A kapcsolatok sokoldalú élénkítését szolgálják az évenként továbbra is megrendezendő EU-India csúcstalálkozók. Az EU 225 M EUR-t különített el a 2002-2006 közötti időszak további, kereskedelemélénkítő intézkedéseinek fedezésére.

India a Föld egyik legnagyobb, és második legnépesebb állama. Ez a tény megköveteli, hogy az Európai Unió kiemelt kérdésként kezelje az ország helyzetét és fejlődését. Jelenleg azonban igen korlátozott azon európai szakértők száma, akik India jelenlegi fejlődésének megfigyelésével foglalkoznak. Másrészt Indiában is csak nagyon kevés szakértő koncentrált hosszú távon és intenzíven az európai fejlődésre. Ebben a tekintetben a lehető leghamarább szükséges előrelépni, és elősegíteni a kölcsönös odafigyelést.

India a világpolitika egyik meghatározó szereplője is. Atomhatalom révén a szavai mögött lévő nyomaték megsokszorozódott, ellenségeskedése szomszédjával, Pakisztánnal hatalmas veszélyt jelentenek a világ egészére nézve. Bár India továbbra is úgynevezett fejlődő ország, valószínűsíthető, hogy néhány évtizeden belül a világgazdaság egyik legfontosabb szereplője lesz, ezért megszívlelendő a tanács, miszerint Indiára jobban oda kell figyelni!

FELHASZNÁLT IRODALOM

- BALÁZS PÉTER: Az Európai Unió külpolitikája, Budapest, KJK-Kerszöv Kiadó, 2002.
- CSIRIKUSZ GÁBOR: India és az Európai Unió gazdasági-kereskedelmi kapcsolatai, kézirat, 2003.
- MARTON PÉTER: A regionális és a globális szerepvállalás lehetősége a közeljövőben India külpolitikai és külgazdasági kapcsolataiban (szakdolgozat, BGF Külkereskedelmi Főiskola Kar, 2001).
- NAGY LAJOS: Külpiaci rejtelmek – India, a hatalmas piac; Cégvezetés, 1996./4.
- NOVÁK CSABA: Hogyan alakul át az indiai gazdaság? MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások sorozat, 82. szám, 1997. január.
- NYUSZTAY LÁSZLÓ: Elefánt a tigrisek között - India és az új világrend kihívásai; Külgazdaság, 1995/5.
- SURÁNYI SÁNDOR: Nyitás Indiában - Múlt, jelen, jövő; Cégvezetés, 1999./4. szám p. 129-131.
- SZÉKELY-DOBY ANDRÁS: Lesz-e tigris az elefántból? - India felemelkedése még várat magára; MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások sorozat, 129. szám, 2000. július.
- SZÉKELY-DOBY ANDRÁS: Széllal szemben: India gazdasága az ezredfordulón, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások sorozat, 163. sz., 2003. május.

Internetes források:

http://europa.eu.int/comm/external_relations/india/eco/index.htm

http://europa.eu.int/comm/trade/pdf/bilstat/econo_india.xls
<http://meadev.nic.in/foreign/EU.htm> [Gov. of India Ministry of External Affairs]
<http://dgft.delhi.nic.in> [Gov. of India Ministry of Commerce and Industry]
<http://commerce.nic.in> [Gov. of India Ministry of Commerce and Industry,
Department of Commerce]
<http://www.finmin.nic.in> [Gov. of India Ministry of Finance & Company Affairs]
<http://indiabudget.nic.in/es2002-03> [Union Budget & Economic Survey]
<http://mospi.nic.in> [Gov. of India Ministry of Statistics and Programme
Implementation]
<http://www.eudelindia.org> [Delegation of the European Commission to India]
<http://www.assochem.org> [The Association of Chambers of Commerce and
Industry of India]
http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/india_e.htm
<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/in.html>
<http://www.maps.com/explore/factbook/india.html>
<http://www.indiafdi.com> [EU-India Trade and Investment Website]

Melléklet
Az EU 20 legfontosabb kereskedelmi partnere 1998 és 2002 között

Sorsz.	1998			1999			2000			2001			2002		
	Orsz.	M ECU	%	Orsz.	M EUR	%	Orsz.	M EUR	%	Orsz.	M EUR	%	Orsz.	M EUR	%
	Világ	1 458 135	100,0	Világ	1 557 504	100,0	Világ	1 997 514	100,0	Világ	2 027 177	100,0	Világ	1 984 470	100,0
1	USA	313 564	21,5	USA	343 604	22,1	USA	431 493	21,6	USA	432 320	21,3	USA	416 132	21,0
2	CH	106 640	7,3	CH	115 438	7,4	JP	132 068	6,6	CH	135 240	6,7	CH	129 515	6,5
3	JP	97 609	6,7	JP	107 284	6,9	CH	130 799	6,5	JP	120 050	5,9	CN	116 067	5,8
4	CN	59 386	4,1	CN	69 006	4,4	CN	95 773	4,8	CN	105 430	5,2	JP	110 951	5,6
5	NO	53 222	3,7	NO	52 838	3,4	NO	71 356	3,6	RU	75 398	3,7	RU	78 170	3,9
6	PL	44 383	3,0	PL	46 555	3,0	RU	65 640	3,3	NO	71 084	3,5	NO	72 507	3,7
7	RU	44 343	3,0	RU	40 704	2,6	PL	57 116	2,9	PL	62 053	3,1	PL	65 605	3,3
8	TR	35 811	2,5	H	36 066	2,3	TR	47 500	2,4	CZ	52 427	2,6	CZ	56 667	2,9
9	CZ	31 884	2,2	TR	35 651	2,3	CZ	45 641	2,3	H	48 089	2,4	H	50 277	2,5
10	H	31 519	2,2	CZ	35 277	2,3	H	45 086	2,3	TR	40 306	2,0	TR	46 302	2,3
11	TW	30 145	2,1	TW	31 851	2,0	TW	41 542	2,1	CND	39 571	2,0	KK	39 610	2,0
12	BR	28 882	2,0	CND	30 098	1,9	KK	41 415	2,1	TW	37 167	1,8	CND	38 461	1,9
13	CND	27 617	1,9	KK	29 851	1,9	CND	39 041	2,0	KK	37 036	1,8	BR	32 790	1,7
14	HK	27 038	1,9	BR	27 543	1,8	BR	34 234	1,7	BR	36 392	1,8	TW	32 787	1,7
15	KK	25 109	1,7	HK	26 372	1,7	HK	32 185	1,6	HK	31 498	1,6	HK	29 625	1,5

Melléklet (folytatás)
Az EU 20 legfontosabb kereskedelmi partnere 1998 és 2002 között

16	SNG	23 446	1,6	SNG	24 601	1,6	SNG	30 745	1,5	SNG	28 445	1,4	SA	28 078	1,4
17	AUS	20 528	1,4	AUS	20 659	1,3	SDA	27 881	1,4	SA	28 331	1,4	SNG	27 300	1,4
18	SA	20 199	1,4	IL	20 514	1,3	SA	26 189	1,3	SDA	26 175	1,3	IN	27 018	1,4
19	IN	19 370	1,3	SA	20 432	1,3	IL	25 803	1,3	IN	25 097	1,2	SDA	26 530	1,3
20	SDA	18 661	1,3	IN	20 374	1,3	IN	25 756	1,3	MY	24 962	1,2	AUS	25 451	1,3

Forrás: http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/IN/eco/trade.htm

A táblázatban használt ország kódok

AUS	Ausztrália	IL	Izrael	SA	Dél- Afrika
BR	Brazília	IN	India	SDA	Szaúd-Arábia
CH	Svájc	JP	Japán	SGP	Szingapúr
CN	Kína	KK	Dél Korea	TR	Törökország
CND	Kanada	MY	Malaysia	TW	Tajvan
CZ	Csehország	NO	Norvégia	USA	Egyesült Államok
H	Magyarország	PL	Lengyelország		
HK	Hong Kong	RU	Oroszország		

NÁDOR ÉVA*

EU-CSATLAKOZÁS – NAGY KIHÍVÁS KIS VÁLLALKOZÁSOKNAK

Előadásomban azzal kívánok foglalkozni, hogy a lassan küszöbön álló uniós csatlakozás milyen kihívásokat jelent a magyar vállalkozások, azon belül is a kis- és középvállalkozások számára. Természetesen kísérletet sem teszek a téma komplex áttekintésére, csupán a szakterületemet képező marketing kérdésekre koncentrálok. Megjegyzem ez is egy igen sokrétű terület, amiből én azokat az elemeket kívánom megragadni, amelyek körvonalazzák a kis- és középvállalkozások – a továbbiakban KKV-k – marketingjének sajátosságait, a csatlakozással összefüggő kihívásokból eredő feladatokat, azokat, amelyek hatásával mind az oktatásban, mind a tanácsadásban számolnunk kell.

Elsőként szükségesnek tartom röviden tisztázni, hogy *a KKV-k miért is jutnak kitüntetett szerephez az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikájában.*

Az Európai Unióban a kis- és középvállalkozói szektor támogatása, fejlesztése prioritást élvez, az Unió vállalkozásfejlesztési politikája a kis- és középvállalkozások fejlődését elősegítő környezet megteremtését célozza az Unió egészének területén. Ez a politika azon a felismerésen, elven alapszik, hogy a régiók és kistérségek versenyképességének növelése az ott működő, meghatározó gazdasági szereplők tartós versenyelőnyének biztosításával érhető el. Ezek a meghatározó szereplők a kis- és középvállalkozások. Az Európai Unióban, 1995-ben a vállalkozások 99,8%-a KKV volt, a munkahelyek kétharmadát, a nettó árbevétel 55%-át ők adták.

A régiók versenyképességének javításához a KKV-k a foglalkoztatottság fenntartásával járulnak hozzá. Míg a nagyvállalatok a termelékenységüket

* BGF KKKF Nemzetközi Marketing Tanszék, főiskolai docens.

javítva csökkentik foglalkoztatottjaik számát, addig a KKV-k azok, amelyek a nagyvállalatok által leépített munkaerő alkalmazásával munkahelyteremtők. Statisztikai elemzések mutatják, hogy míg a nagyvállalatoknál folyamatosan csökken az alkalmazottak száma, addig az élőmunka-igényesebb szektorokba koncentrálódó kis- és közepes, illetve mikrovállalkozások körében növekszik.

A korszerű gazdaságpolitikában a KKV-k fejlesztése az általános foglalkoztatás-bővítő szereppel együtt az elmaradott régiók felzárkóztatását, versenyképességének javítását is szolgálja. A KKV-k a helyi gazdaság alapelemei, támogatásuk a regionális fejlesztési politikák kiemelt eszköze.

A KKV-K HELYZETE, FŐ JELLEMZŐIK

A KKV hazai terminológiája konform az EU-ban megfogalmazottal, vagyis *Kis- és középvállalkozás: a legfeljebb 250 főt foglalkoztató, maximum 40 M euró nettó árbevételű és/vagy 27 M euró mérleg főösszegű vállalkozás, amelyben nincs valamely nagyvállalatnak 25%-nál nagyobb tulajdoni részaránya.*

A kis- és középvállalkozások Európában és Magyarországon sok *hasonló vonást* mutatnak:

- dominánsak az európai piacokon, az európai vállalkozások 95%-a kis- és középvállalkozás,
- marketing forrásaik limitáltak,
- versenyképességük, tartós sikerük szempontjából a külföldi piacok fontosak.

Ugyanakkor számos elemzés rámutat, hogy a magyar KKV szektor néhány vonatkozásban az európaiaktól *eltérő jellemzőkkel* rendelkezik (1. az 1., 2. és 3. táblázatokat).

1. táblázat

A működő vállalkozások száma és megoszlása nagyságkategóriák szerint 2001. június 30-án¹

Mikrovállalat			Kis-	Közepes	Nagy-	Összesen
			vállalat			
0 fős	1-9 fő	Összesen 0-9 fő	10-49 fő	50-249 fő	250 fő felett	
515 125	260 439	775 564	24 965	4 928	1 074	806 531
63,8%	32,3%	96,1%	3,1%	0,6%	0,2%	100%

¹ Forrás: Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban. KSH, Budapest 2002.

2. táblázat
A vállalkozások helyzetét jellemző fontosabb mutatók megoszlása
méretkategóriák szerint 2000-ben¹

Jellemzők	Alkalma- zott nél- küli	Mikro- vállalko- zás	Kis- vállalko- zás	Közepes vállalko- zás	Nagy- vállalko- zás	Össze- sen
Vállalkozások száma	65,1	31,3	2,9	0,6	0,1	100
Foglalkoztatot- tak száma	11,4	26,2	14,2	16,3	31,9	100
Nettó árbevétel	1,6	11,9	8,6	19,2	58,7	100
Hozzáadott érték	2,7	13,3	8,6	16,7	58,7	100
Saját tőke	1,4	4,4	3,2	9,6	81,4	100
Export	0,4	3,2	3,0	11,9	81,5	100

Az eltérés lényegi eleme az, hogy Magyarországon hiányzik az erős középvállalkozói réteg, *nagyobb a mikrovállalkozások aránya. Nem kielégítő a kooperáció az egyes vállalati típusok között*, a gazdaság dualitása, vagyis a nemzetközi nagyvállalatok és a hazai KKV-k elkülönülése mára meghatározóvá vált. Egy további különbség az ágazati hovatartozás tekintetében érvényesül. Nálunk elsősorban a *hagyományos iparágakban és szolgáltatási szektorban* működnek a KKV-k, míg az EU-ban jóval nagyobb a technológia intenzív, innovatív KKV-k aránya.

Magyarországon a kis- és középvállalkozások *hatékonysága alacsony*: a GDP-ből való részesedésük csak 41% annak ellenére, hogy ez a szektor a magángazdaságban foglalkoztatottak 68%-ának, azaz több mint másfélmillió embernek biztosít munkahelyet. Így a kisvállalkozói kör teljesítménye mintegy 10 százalékkal marad el az Európai Unió átlagától. A hazai közép- és kisvállalkozói szektor termelékenységének nagyvállalatokéhoz viszonyított lemaradása lényegesen nagyobb, a mikro-vállalkozásoké valamivel kisebb az Európai Unióban tapasztalhatónál. Míg az EU-ban a közepes méretű vállalkozások termelékenysége majdnem eléri a nagyvállalatokét, addig Magyarországon ez az elmaradás jóval nagyobb.

A magyar kis- és középvállalkozások *exportáló képessége is elmarad* európai uniós társaikétól: az exportértékesítés aránya az árbevételből a mikro vállalkozások esetében 6% (EU: 7%), a kisvállalkozásoknál 8% (EU: 14%), a közepes vállalkozások esetében 14% (EU: 17%), míg a nagyvállalatok esetében 32% (EU: 21%). A magyar KKV-k tehát sokkal inkább a hazai piacra vannak utalva, mint uniós társaik, és ez – szemben az erősen exportorientált magyarországi nagyvállalatokkal – korlátozza növekedési esélyeiket.

¹ Forrás: Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban. KSH, Budapest 2002.

3. táblázat
A működő vállalkozások száma gazdasági ágak és
nagyságkategóriák szerint 2001. június 30-án¹

Gazdasági ágak	Mikrovállalat			Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat	Összesen
	0 fő	1-9 fő	Összes 0-9 fő				
Mezőgazdaság	24 757	9 140	33 897	1 616	655	67	36 235
Feldolgozóipar	41 925	30 407	72 332	6 987	1 984	598	81 901
ebből							
élelmiszer	3 059	3 390	6 449	1 232	300	114	8 095
textília	7 162	4 085	11 247	1 154	428	117	12 946
fa- és papír- ipar	8 493	7 367	15 860	1 071	193	34	17 158
gépipar	9 275	5 820	15 095	1 119	404	191	16 809
egyéb termé- kek	4 755	2 788	7 543	439	95	24	8 101
Ipar összesen	42 272	30 775	73 047	7 162	2 108	662	82 979
Építőipar	41 873	24 874	66 747	3 266	380	33	70 426
Kereskedelem, javítás	103 452	84 870	188 322	6 348	711	91	195 472
Szállás, vendéglátás	19 242	18 955	38 197	1 463	132	23	39 815
Szállítás, távközlés	28 828	13 501	42 329	1 104	172	68	43 673
Pénzügyi tevékenység	18 008	2 165	20 173	252	119	23	20 567
Ingtatlanügyek	171 032	53 350	224 382	2 981	504	79	227 946
Oktatás	14 205	2 805	17 010	138	10	2	17 160
Egészségügy	12 709	9 306	22 015	166	17	8	22 206
Egyéb szolgáltatás	38 664	10 696	49 360	469	120	18	49 967
Összesen	515 125	260 439	775 564	24 965	4 928	1 074	806 531

Kisvállalat: 10-49 fő; középvállalat: 50-249 fő; nagyvállalat: 250 fő felett

¹ Forrás: Kis- és középvállalkozások a magyar gazdaságban. KSH, Budapest 2002.

A fentiekből következik, hogy az uniós csatlakozás igen nagy kihívást jelent a kis- és középvállalkozásoknak. Az előbbieken összegzett problémák világossá teszik, hogy a KKV-k versenyképességét egy sor tényező rontja, amelyek kiküszöbölésével az egyes régiók és a magyar gazdaság általános versenyképessége is javítható. A statisztikai adatokból látható, hogy a KKV-k gazdasági potenciálja egyáltalán nincs kihasználva. Nagyon fontos lenne fejlesztésük és a nemzetközi vérkeringésbe való bekapcsolásuk, aminek igen fontos eszköze lehet a beszállítói kapcsolatok megerősítése. Ily módon ugyanis a hazai KKV-k közvetett módon a magyarországi nagyvállalatok jelentős és folyamatosan bővülő exportjából is profitálhatnának.

A beszállítók között a fejlett országokban, nagy számban található kis és közepes vállalkozások, Magyarországon azonban még mindig igaz, hogy

- a beszállítók között túlreprezentáltak a külföldi tulajdonú cégek,
- a hazai beszállítói arány a külföldi tulajdonú cégeknél alacsonyabb, mint a magyar tulajdonúaknál,
- igen jelentős a nagyvállalatok beszállításainak súlya.

A kis- és középvállalkozások fejlődése szempontjából pedig rendkívül fontos lenne a beszállítói szerep erősítése. Empirikus kutatások is kimutatták, hogy azoknak a kis- és közepes vállalkozásoknak a legjobbak a túlélési és fejlődési esélyei, amelyek képesek a Magyarországon letelepedett multinacionális cégek beszállítóivá válni. A beszállítói kapcsolatok fejlett termelési kultúrát, termelékeny és korszerű gyártási eljárásokat feltételeznek és hozzájárulnak a fejlett háttérpar kialakításához. A multinacionális nagyvállalatok a tapasztalatok szerint produktívalkatrész-beszállítóikat szívesen bevonják a K+F tevékenységbe, márpedig ez utóbbi a kis cégek fennmaradásának és fejlődésének fontos feltétele.

Meg kell ugyanakkor jegyeznünk, hogy különbségek nemcsak a magyar és az európai kis- és középvállalkozások között mutathatók ki, hanem az unión belül is. Jelentős különbségek mutatkoznak a KKV-k méret eloszlásában, iparági megoszlásában, így Portugáliában és Görögországban például az átlagosnál nagyobb a mikrovállalkozások (1-9 főt foglalkoztató) aránya. Míg az északi országokban a KKV-k inkább a dinamikus, addig a déliekben inkább a kevésbé tőkeigényes szektorokra koncentrálnak.

KKV MARKETING SAJÁTOSSÁGOK

A kis- és középvállalkozásokkal foglalkozó külföldi (pl. CARSON, 1990, GILMORE-CARSON-GRANT, 2001) és hazai kutatások (JÓZSA, VERES, 2003, KOPINT DATORG, 2001.) valamilyen formában mind rámutatnak arra, hogy a kis- és középvállalkozások marketing tevékenysége a nagy vállalatokétól eltérő jellemzőkkel bír.

Szakmai tapasztalataim, tanácsadói munkám alapján mélyen egyetérték CARSONnal, aki a KKV-k marketing gyakorlatát elemző cikkében azt állítja, hogy a marketing különbségek eredője a *vállalkozó/ tulajdonos magatartásában* rejlő jellemzőkben lelhető fel. Természetesen a vállalkozói magatartást az is nagymértékben befolyásolja, hogy a vállalkozás milyen fejlődési szakaszban van, nyilvánvaló különbségek vannak egy induló vállalkozás és egy már stabilizálódott, növekedő vállalkozás esetében. A kis- és középvállalkozók magatartását alapvetően meghatározza, hogy korlátozott forrásokkal rendelkeznek. Ebből fakad, hogy

döntően az operatív tevékenységekre fókuszálnak, a stratégiai előrelátásnak, stratégiai tervezésnek bizonyos időkorlátai vannak. JÓZSA, VERES a nyugat-magyarországi és a központi régióban 344 KKV körében végzett felmérése is azt támasztja alá, hogy a kis- és középvállalkozásokra a rövid távú gondolkodás a jellemző, stratégiai terveket csak kb. a vállalkozások kétharmada készít. Bár elvben fontosnak tartják a marketinget, lényegében a reklámozással azonosítják azt. A kisvállalkozásoknak általában szűkös emberi erőforrások és korlátozott technológiai, fejlesztési lehetőségek mellett kell megfelelniük a fogyasztói igényeknek, és megbirkózni a versenytársakkal. Mindez eleve behatárolja üzletfejlesztésüket, marketing tevékenységüket. A vállalkozók rendszerint saját maguk egy személyben hozzák meg a döntéseket, az éppen aktuális lehetőségekre reagálnak, és személyes tulajdonságaik, prioritásaik, preferenciáik alapján döntenek. Nem csoda tehát, ha a kisvállalkozói marketinget általában

- véletlenszerűnek,
 - strukturálatlannak,
 - ötletszerűnek,
 - személyfüggőnek
 - reagensnek (nem proaktív)
- érezzük.

A kis- és középvállalkozói üzletfejlesztésre az állandó időhiány, az *operatív kérdések* túlburjánzása a jellemző. Nem véletlen, hogy tanácsadói munkámban sokszor tapasztaltam, hogy, amikor növekedési gondokkal küzdő cégeknek adunk tanácsokat új üzlet szerzésére, sőt tovább megyek, még ha konkrét üzleti lehetőségeket tártunk is fel számukra, akkor sem mozdultak rá kellőképpen, éppen az említett időhiány miatt.

Ugyancsak jellemző tapasztalatom, hogy az üzletfejlesztés, *marketing a KKV-knál egy kézben van*. A tulajdonos, vállalkozó az, aki a marketing és üzleti kérdésekkel foglalkozik, legfeljebb a marketing operatív feladatait, azok közül is leginkább a hirdetési részfeladatokat adja ki a kezéből. Egy tanácsadói munkám például arra irányult, hogyan lehetne hatékonyabbá tenni az üzletfejlesztést. A vizsgálatok során kiderült, hogy ennek legfőbb akadálya éppen a megbízó tulajdonos, hiszen kizárólag ő rendelkezett üzleti kapcsolatokkal, túlzottan ő tartotta kézben a szálakat. Bár hiányolta, hogy a munkatársak nem vettek részt az üzlet-szerzésben, az okok elsősorban vezetési problémára voltak visszavezethetőek.

Természetesen nem kerülhetjük meg a finanszírozási kérdést sem. A KKV-k *korlátozott marketing forrásai* elsősorban abból származnak, hogy általában komoly finanszírozási gondokkal küzdenek. A hazai tulajdonú kis- és közepes vállalkozások jelentős hányada alultőkésített. A tőkéhez jutás a KKV-k számára nehéz, a szektornak folyósítandó hitelezés a bankok számára túl kockázatos, illetve nem jövedelmező. Szakértői vélemények szerint a vállalkozások 70%-a hitel nélkül gazdálkodik, s az alkalmazott nélküli, a mikro- és kisvállalkozások lényegesen kisebb arányban rendelkeznek hitelekkel, mint a közepes- és nagyvállalkozások. Hosszú lejáratú hitele csak a kisvállalkozások 20, a közepes és nagyvállalkozások 30 százalékának van. A kockázati tőke még viszonylag fejletlennek tekinthető, tevékenysége csak a már meglévő vállalkozásokra koncentrálódik.

Más jellegű, de hasonlóan fontos a *korszerű vezetési és marketing ismeretek* kérdése. Itt két fontos dolgról van szó; egyfelől arról, hogy a KKV tulajdonosok

felismerjék a marketing jelentőségét, ők maguk is hozzájussanak a megfelelő ismeretekhez, másfelől, hogy a KKV-k megfelelő marketing ismeretekkel rendelkező munkatársakat tudjanak alkalmazni. A gyakorlatban azt tapasztaljuk, hogy a kis- és középvállalkozások sem anyagiakban, sem karrier lehetőségekben nem tudnak a munkaerőpiacon versenyképesek lenni. Sokszor találkozunk azzal a problémával, hogy igazán jó szakembert nem képesek megfizetni. Ide kapcsolódik, hogy a kis- és középvállalatok fejlődéséhez, piaci és vállalkozói ismereteik növeléséhez, innovatív képességük fejlesztéséhez nélkülözhetetlen az *üzleti szolgáltatások*, így a marketing tanácsadás fejlett piaca is. Sokszor éppen a korábban említett probléma miatt outsourcing vagy tanácsadás formájában előnyösebb számukra a marketing szakértelem biztosítása. Az üzleti szolgáltatások kínálata az elmúlt évtizedben jelentősen bővült, így a KKV-k körében az üzleti tanácsadás is veszik igénybe. Ebben a magas tanácsadói díjak mellett szemléleti kérdések is szerepet játszanak, a KKV-k még csak most kezdik felismerni a marketing jelentőségét.

AZ UNIÓS CSATLAKOZÁS KIHÍVÁSAI

Az uniós csatlakozás minden eddiginél nagyobb kihívást jelent majd a kis- és középvállalkozásoknak, azoknak a kis- és középvállalkozásoknak, akik, mint az eddiekből kirajzolódott már jelenleg is meglehetősen sok problémával küzdenek. Természetesen a KKV-k nem homogének abból a szempontból, hogy az eddiekben mennyire kerültek kapcsolatba az EU-val. Nyilvánvalóan vannak olyan vállalkozások, amelyek már korábban megismerkedtek a legfontosabb uniós szabályokkal, és vannak, amelyek még előtte állnak e tanulási folyamatnak. Kétségtelenül ez utóbbiak vannak túlsúlyban.

A KKV-k sok új EU konform szabályozással kell megismerkedjenek, egyebek között az alábbiak érintik majd őket közelebbről:

- versenyszabályozás;
- közbeszerzés;
- terméktanúsítás;
- szabványok;
- fogyasztóvédelem.

Ezen előadás keretein belül nem kívánok a szabályozásból eredő feladatokkal foglalkozni, sokkal inkább a csatlakozás piaci vonatkozásairól, és az annak való megfelelésről kívánok beszélni.

Az uniós csatlakozás mindenképpen még nagyobb nyitottságot, potenciális piacbővülést, és azzal párhuzamosan nagyobb versenyt is hoz a vállalkozásoknak. Az a kérdés, hogy ennek hogyan tudnak majd megfelelni, illetve hogyan lesznek képesek élni a lehetőségekkel.

A vállalkozások marketing problémáiba jó betekintést nyújt az a kutatás, amelyet 2002 nyarán a KOPINT DATORG a Közép-Magyarországi Regionális Fejlesztési Tanács megbízásából a budapesti és pest megyei kis- és középvállalkozások körében végzett. 1011 kis- és középvállalkozást kérdeztek meg a közép-magyarországi régióban a beszállítói pozícióval kapcsolatban. A kutatás eredményei abból a szempontból érdekesek, hogy azokat a tényezőket tárja fel, amelyek a kis- és közepes vállalkozások fejlődése szempontjából fontosak. A vizsgálatból kiderül, hogy a beszállítónak váláshoz egy sor akadályt kell leküz-

deniük, különböző problémákat kell megoldaniuk, és nyilvánvaló, hogy azok leküzdése egyben a versenyképesség javítását is eredményezi.

A Kopint-Datorg kutatásban megkérdezték azokat a vállalkozásokat, amelyek jelenleg még nem beszállítók, de azzá szeretnének válni, hogy mi jelenti számukra ennek elérésében a legnagyobb akadályt. A beszállítói státusz megszerzését tervező cégek jelentős része valamilyen piaci vagy marketing akadályt említett, mint például erős konkurencia, kapcsolat felvételi nehézségek, kereslethiány, piaci információhiány, piacszerzési nehézségek, kapcsolatok hiánya, stb. A vizsgálatban szereplő 15 olyan vállalkozás menedzsere, amely ma már beszállító sokféle akadályt sorolt fel, amelyeket le kellett küzdeniük annak érdekében, hogy beszállítóvá válhassanak. A megjelölt legfontosabb okok a tőkehiány, a verseny, a minőség és a piaci tényezők, ez utóbbiba az árpolitikát, a marketing akadályokat, a piaci kapcsolatok hiányát, a piacszerzési gondokat, az információhiányt sorolták.

Azok a gondok, problémák, amelyek a beszállítóvá válás szempontjából megfogalmazódtak, szorosan kapcsolhatóak az uniós csatlakozás által teremtett kihívásokhoz. A Nemzeti Fejlesztési Terv, illetve az annak céljait megvalósító operatív programok pontosan olyan elemeket tartalmaznak, amelyek a KKV-k versenyképességének javulását hivatottak elősegíteni, egyebek mellett a beszállítói programok támogatásán keresztül. Úgy gondolom, hogy az Európai Unió csatlakozás kis- és középvállalkozásokkal szemben támasztott kihívása, egyben a beszállítóvá válást is elő fogja segíteni, ily módon a nagyvállalatok dinamizálják a kis- és középvállalkozókat; innovációs képességüket, tudásbázisukat növelik.

Kvalitatív vizsgálati módszerrel 10 KKV menedzsereinek uniós várakozásait és felkészülését elemeztem, annak feltárására törekedtem, hogy a csatlakozás milyen kedvező és kedvezőtlen hatásaival számolnak a vállalkozások.

A vizsgálat egyértelműen kimutatta, hogy a vállalkozások nincsenek felkészülve az uniós csatlakozásra. A megkérdezett szakemberek maguk is úgy érzik, hogy még sokat kell tenniük annak érdekében, hogy a kihívásoknak meg tudjanak felelni. Szinte egyöntetű az a véleményük, hogy a versenyképességüket nagymértékben kell erősíteni. Úgy vélekednek, hogy leginkább az értékesítési csatornákra, a marketingre és a piaci információs rendszerekre, illetve a piaci információs lehetőségekre lesz hatása a csatlakozásnak. Ugyanakkor leginkább a piaci, marketing területen érzik magukat felkészületlennek, úgy gondolják e téren sok támogatásra lesz szükségük. Az általuk elmondottakból kiderült, hogy eddig főként a minőségbiztosítás, a környezetvédelem, a kommunikáció terén tettek lépéseket. Ez részben abból származhat, hogy azoknál a vállalkozásoknál, amelyek nemzetközi piacokon, akár bérmunka konstrukcióban eddig is megjelentek, ezeken a területeken már eddig is érződött az uniós hatás, másfelől sok a csatlakozástól várható követelményt még nem képesek felmérni. A megkérdezés szerint a vezetők az uniós támogatási rendszerrel nemigen vannak tisztában, kevés az ismeretük a pályázati rendszerről, lehetőségekről, az oktatási, képzési lehetőségekről.

A megkérdezett vállalati vezetők mindegyike számít támogatási lehetőségekre. Elsősorban a működési feltételek és a finanszírozási lehetőségek javulását reméli. A vezetők fele külön megemlítette, hogy az üzleti információs rendszerrel kapcsolatos szaktanácsadásra nagy szükségük lenne. A támogatások terén főként

közvetett hatással számolnak. Egyfelől arra gondolnak, hogy az állami megrendelőknél keresztül érvényesül majd a támogatások közvetett hatása, másfelől azt említették, hogy az ügyfelek több pályázati lehetősége szintén pozitív hatással lehet majd rájuk.

Foglaljuk tehát össze, milyen vállalkozási marketing gyengeségek hatnak a kis- és középvállalkozások versenyképessége ellen, mely problémákkal kell megküzdniük ahhoz, hogy az uniós csatlakozás kihívásainak megfeleljenek, lehetőségeivel éljenek:

- marketing szemlélet hiánya,
- stratégiai tervezés hiánya,
- piacismeret hiánya,
- szakemberhiány,
- vállalatközi kapcsolatok fejletlensége,
- korszerű vezetési ismeretek hiánya,
- piacszerzési nehézségek,
- kapcsolati tőke hiánya,
- kapcsolatépítés nehézségei,
- időhiány.

Az előbbieket fényében nem férhet kétség ahhoz, hogy a marketingnek kiemelt szerepe lesz abban, hogy a kis- és középvállalkozások hogyan lesznek képesek reagálni a csatlakozás által támasztott kihívásokra, illetve hogyan lesznek képesek élni, a csatlakozás nyújtotta lehetőségekkel.

NÉHÁNY GONDOLAT A MARKETINGOKTATÁSRÓL ÉS A TANÁCSADÁSRÓL A CSATLAKOZÁS TÜKRÉBEN

Úgy gondolom, senki nem vitatja, hogy azok a jelenségek, tendenciák, amelyeket a kis- és középvállalkozások uniós csatlakozásával kapcsolatban említettem, valamilyen módon hatást kell gyakoroljanak mind a marketingoktatásra, mind a tanácsadásra.

Kezdjük a *marketingoktatással!*

Nyilvánvaló, hogy az oktatásban nem tekinthetünk el attól, hogy mit is igényel a vállalati gyakorlat. Vagyis ha tudjuk, hogy a vállalkozások zöme kis- és középvállalkozás, akkor azok marketing sajátosságait figyelembe kell vennünk az oktatásban.

Megítélésem szerint a jelenlegi marketingképzés nem veszi kellőképpen figyelembe a gazdaság vállalkozási struktúráját. Úgy képezzük a hallgatóinkat, mintha mindenkit multinacionális cégnél alkalmaznának. A végzős hallgatók nincsenek tisztában azzal, hogy a vállalkozások zöménél a multiktól eltérő vállalati kultúrával, döntési rendszerrel, lehetőségekkel találkoznak. Ez egyfelől azzal jár, hogy csalódnak, hiszen úgy érezhetik, hogy a képzésben elsajátítottakat nem tudják alkalmazni, másfelől viszont azt eredményezi, hogy korszerű ismereteik, tudásuk ellenére nem képesek megfelelni az elvárásoknak.

Az uniós csatlakozás kapcsán érdemes nekünk októknak elgondolkodnunk azon, hogy mi a mi felelősségünk és milyen szerepünk lehet abban, hogy a vállalkozások versenyképessége erősödjön, a marketingképzésben ehhez milyen változtatásokra van szükség. Milyen képességeket kell a hallgatóinknak elsajátítaniuk

ahhoz, hogy a KKV-k marketing sajátosságaihoz igazodó ismeretekkel és készségekkel is rendelkezzenek, és azoknak megfelelő eszközrendszert alkalmazzanak.

Úgy gondolom, ennek eldöntéséhez sok szakmai megbeszélésre, vitára, a KKV szektorral való szorosabb együttműködésre van szükség. Néhány dolgot saját szakmai tapasztalataim alapján előjáróban mégis kiemelnék.

A képzésben még nagyobb figyelmet kell fordítani a *problémaorientációra*, elő kell segíteni, hogy a hallgatók képesek legyenek üzleti problémákra reagálni, a megfelelő marketinglépéseket megtenni. A KKV-k piaci információs igényeit figyelembe véve, a *piackutatásnak* kiemelt jelentősége van, de az oktatáson belül, a kis- és középvállalkozói gyakorlatban reálisan alkalmazható módszerekre nagyobb hangsúlyt kell fektetni. Éppen az alacsony marketing költségek miatt nagyobb szerepet kell szánni a szekunder módszereknek és a primer módszerek közül a kvalitatívnak. Ugyanígy fontos az *elemzés* készség szinten való elsajátítása. Az uniós forrásokhoz való hozzájutásban a pályázásnak kiemelt szerepe lesz, ezért a hatékony információs rendszer kialakítása és működtetése mellett az *üzleti tervezés* szintén fontos szerepet kap majd. Ugyanígy az üzleti tanácsadókkal való együttműködés is várhatóan jobban előtérbe kerül. Fontos, hogy a hallgatók tisztában legyenek azzal, mit várhatnak el a *tanácsadótól*, és maguk a vállalkozások hogyan járulhatnak hozzá a munka hatékonyságához. Ezzel kapcsolatban már léptünk, hiszen már harmadik éve oktatjuk marketing szakos hallgatóinknak a professzionális tanácsadást, kiemelten a marketing tanácsadást.

Megítélésem szerint a marketing klasszikus módszerein túl, sőt talán azoknál is hangsúlyosabban a *kapcsolati marketing*, a *kapcsolatmenedzsment*, a *hálózatépítés és a kooperáció* azok a területek, amelyeknek a marketingoktatásban erőteljesebben kell megjelenniük. Különösen hangsúlyozni szeretném a hálózatépítés jelentőségét, kiemelve, hogy az üzleti kapcsolatok fejlődése, kiszélesedése a döntési folyamatra is jelentős, mégpedig pozitív hatást gyakorol. Meggondolandó egy KKV marketing specializáció elindítása, amely gyakorlatorientáltan avval foglalkozna, hogy milyen marketing válaszok adhatóak a KKV-k specifikus üzleti problémáira. Elképzelhetőnek tartanék szorosabb együttműködést kialakítani néhány kis- és középvállalkozással. A továbbképzésben érdemes elgondolkodni egy esetleges KKV szakirányú marketingképzésen. Ennek igényét látszik alátámasztani a már említett Józsa, Veres felmérés, amely szerint a megkérdezett vállalkozóknak csupán 3%-a tanult marketinget, 14%-uk pedig önképzés segítségével jutott marketing ismeretekhez.

Végezetül néhány gondolat arról, hogy az uniós csatlakozás milyen változásokat vetít előre a *tanácsadói piacon*.

Véleményem szerint az elkövetkező néhány évben a kis- és közepes vállalkozásoknál a kereslet számottevő növekedése várható, mert:

- az EU csatlakozási alapok mechanizmusa, működése a regionális fejlesztési tervekhez, fejlesztésekhez kapcsolódik, amelyben a kis- és középvállalkozásoknak kiemelkedő a szerepe,
- a gazdaságpolitika várhatóan támogatni fogja a kis- és középvállalkozásokat (adózás, hitel),
- az EU-csatlakozás egy sor olyan kihívás elé fogja a kis- és közepes cégeket állítani, amelyeket önerőből nem tudnának megoldani,

- a versenyképes működéshez, a növekedéshez szükségük lesz hatékonyabb, korszerűbb menedzsment technikákra, amelyeket érdemes arra specializálódott tanácsadóktól igénybe venni,
- az uniós csatlakozással változhatnak a szabályozások, jogi előírások is, amelyek szintén jelentős mértékben hatnak a keresletre.
- a gazdaság fejlődése esetén a kis- és középvállalkozások dinamikusabb fejlődése várható, ami kedvező hatással lehet finanszírozási lehetőségeikre is.

Előadásommal arra az ellentmondásra kívántam rávilágítani, hogy az uniós kihívásoknak való megfelelésben a korszerű marketing ismereteknek, módszereknek milyen nagy lesz a szerepe, ugyanakkor az érintett kis- és középvállalati szektor éppen a marketing területen küzd a legnagyobb nehézségekkel. Ezért tartottam szükségesnek felhívni a figyelmet, arra, hogy az uniós csatlakozás a marketingoktatást sem hagyhatja érintetlenül, és, ha versenyképesek kívánunk lenni ezen a piacon, akkor feltétlenül újra kell gondolnunk a marketing képzés stratégiai irányait és módszereit.

FORRÁSOK

- AUDREY GILMORE, DAVID CARSON, KEN GRANT: SME marketing in practice. Marketing intelligence and planning. 19/1 2001. 6-11. o.
- CARSON, D.: Some exploratory models for assessing small firms' marketing performance, *European Journal of Marketing*, Vol. 24., p. 11.
- JÓZSA LÁSZLÓ, VERES ZOLTÁN: The role of marketing strategic thinking and the use of methodology in Hungarian SME's (under publication).
- KOPINT-DATORG Tanulmány. A KKV-k bejuttatása a beszállítói piacra, 2001. <http://uk.biz.yahoo.com/010731/11/c13g.html> 2003. 10. 09. Time constraints holding back SME marketing drive, survey finds.

POLLÁKNÉ DR. CSÁSZÁR EDIT*

**A VÁLLALATI TŐKEHATÉKONYSÁG ÉS A
VERSENYKÉPESSÉG ÖSSZEFÜGGÉSEI, KÜLÖNÖS
TEKINTETTEL MAGYARORSZÁGNAK AZ EU-HOZ
TÖRTÉNŐ CSATLAKOZÁSÁRA**

Magyarország mikro-, kis- és középvállalkozásainak a közeljövőben kettős kihívással kell szembenézniük: úgy kell növelniük versenyképességüket, hogy közben folyamatosan alkalmazkodniuk kell az Európai Unió normáinak átvételére folytán megváltozott gazdasági és szabályozási környezethez. Ebben nyújt segítséget a vállalati tőkehatékonyság belső összefüggéseinek, rejtett dimenzióinak feltárása, a versenyképesség alakulását pénzügyi oldalról befolyásoló tényezők szerepének tisztázása, változásainak megismertetése. Pozitív és negatív hatások egyaránt érvényesültek az elmúlt időszakban. A pozitív hatások a likviditási gondok kezelésével, azok enyhítésével, valamint a vállalkozások tőkeellátottsági problémáinak oldásával hozhatók összefüggésbe. Kiemelhető a vállalati *treasury* hatékonyságának növelésében, a vállalati pénzfolyamatok összehangolása terén kulcsszerepet betöltő számítógéppel támogatott vállalatirányítási rendszerek alkalmazásának jelentősége. Ugyanakkor negatív hatásként érheti a legkisebb tőkeerővel rendelkező vállalkozásokat a kkv-törvény módosításával összefüggésben a cégek kategóriák megváltoztatása.

A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG REJTETT DIMENZIÓI

A vállalati versenyképesség piaci kategória. A hagyományos értelmezésen alapuló elemzések ezért annak főbb befolyásoló tényezőit a piac oldaláról közelítik meg: piaci stratégiákra, árstratégiákra, a minőségre, a megcélzott vevőkör

* BGF, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Nemzetközi Pénzügyek Intézeti Tanszék, főiskolai docens.

meghódítására, marketing és PR módszerekre koncentrálnak, árnyékban hagyva – a kiszolgáló jellegűnek tekintett – egyéb, elsősorban pénzügyi területeket. Az output oldalról történő megközelítés azt eredményezi, hogy nem fordítanak kellő figyelmet a versenyképességet a vállalati működés oldaláról, pénzügyi oldalról érő hatásokra. A vállalat számára elérhető optimális profit nagyságától való elmaradás okaként legfeljebb megemlítik a pénzügyi tényezőket, de nem tárják fel és nem elemzik azok hatásmechanizmusát. Olyan, egyébként mozgósítható tartalékok válnak így kihasználatlanná, amelyek mikro-vállalkozások, kis- és középvállalkozások tömegének talpon maradását, a piaci versenyben való helytállását segíthetnék.

Eles megvilágításba helyezi a problémát az, hogy az elmúlt évben, – a Világ-gazdasági Fórum értékelése szerint¹ – Magyarország versenyképessége jelentősen romlott. Míg a makrogazdasági tényezőket tükröző növekedési versenyképességi rangsorban két hellyel, az üzleti szférára vonatkozó indexet tekintve² tíz hellyel, addig a vállalatok működése és stratégiája szempontjából értékelve, tizenhat hellyel csúszott lejjebb Magyarország.

Ez a drámai mértékű pozícióvesztés indokoltá teszi a versenyképességet befolyásoló rejtett dimenziók feltárását:

- a vállalati költség szerkezet, költség szint és a versenyképes ár összefüggéseinek vizsgálatát,
- a fizetési feltételek összehangolását a rendelkezésre álló forgótőke nagyságával és bevonható finanszírozási forrásokkal,
- a helyes szállító- és vevőpolitika kialakítása lehetőségeinek és módozatainak feltárását,
- a vállalati treasury hatékonyabbá tételét:
 - ⇒ az eszköz-forrás menedzselése,
 - ⇒ a kockázatok kezelése,
 - ⇒ a likviditás menedzselése és
 - ⇒ a banki kapcsolatok, valamint
 - ⇒ a vállalati pénzfolyamatok összehangolása terén.

MILYEN VÁLTOZÁSOK KÖVETKEZTEK BE A VÁLLALATI VERSENYKÉPESÉGET PÉNZÜGYI OLDALRÓL BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐKBE AZ ELMÚLT IDŐSZAKBAN?

A vállalatok *költségérzékenysége* jelentősen növekedett, *költséggazdálkodása* racionálisabbá vált. Igaz, hogy ebben a piaci tényezők mellett nem kis mértékben adózási hatások is szerepet játszottak. (Gondolok itt a reprezentációs költségek elszámolási szabályainak szigorodására, a cégautók fokozott megadóztatására stb.) A piaci verseny éleződése – ár-oldalról hatva – a korábnál egészségesebb költség szerkezet kialakítását kényszerítette ki.

Az árverseny fokozódott, a vállalatok érzékelték a problémát, jobban odafigyeltek az egyes költség elemek alakulására. Igyekeztek racionalizálni, költségeiket megnyirbálni, a felesleges elemeket kiiktatni. A folyamatot az is segítette

¹ Világ-gazdaság, 2003. október 31., 2. old.

² U.o.

te, hogy az erre vonatkozó kívánalmak bekerültek az adott terület vezetőinek menedzser szerződéseibe is.

A pozitív hatások eredőjeként a költségszint optimumtól való távolsága csökkent. Mindez sajnos nem jelentette az alkalmazott technológia oldaláról ható költség tényezők javulását. A technológiában ugyanis az elmúlt évben – a Világ gazdasági Fórum értékelése szerint – tíz helyet romlott a magyar teljesítmény, ami negatívan hatott a vállalati tőkehatékonyságra.

A hazai vállalkozások kívánatos nagyságú forgótőkével való ellátottságának kérdése kezdettől fogva a gazdálkodás neuralgikus kérdése. A gondolkodásmódra a forrás oldali megközelítés jellemző. A *forgótőke menedzselésével összefüggő problémák* megoldására a vállalati *treasuryn* belül a rendelkezésre álló pénzalapok menedzselésével megbízott részleg/munkatárs, ennek hiányában a pénzügyi vezető hivatott. Az ő feladata a hitellehetőségek feltárása, a pénzügyileg indokolt hitelek igénybe vételének biztosítása, a kockázat kezelése, a szükséges *hitelswapok* lebonyolítása, a hitel monitoring vállalati oldalának biztosítása.

Az elmúlt évek vállalkozásfejlesztési programjainak keretén belül bőven volt mód különféle támogatások igénybe vételére, és ennek révén – mind az álló-, mind a forgótőke oldalán – pótlólagos forrásbevonásra. A Széchényi Vállalkozásfejlesztési program¹ keretén belül 2003-ban 11 pályázatot hirdettek meg, amelyre 4079 beadvány érkezett, közel 8,5 milliárd forint támogatást igényelve.

E szerint érdeklődésben nincs hiány. Az a tény azonban, hogy – formai okokból – mintegy 1050 pályázat elvérzett, rávilágít a felkészültségbeli problémákra. Az 1474 nyertes 2,5 milliárd forint támogatásban részesülhetett az *1. táblázat* szerinti megoszlásban.

1. táblázat
A Széchényi vállalkozásfejlesztési program nyertesei²

Pályázati célok	Jóváhagyott támogatás megoszlása (%)	Pályázók számának megoszlása (%)
Feldolgozóipari kkv-k modernizációja	5,0	20,0
Korszerű vállalatirányítási rendszerek	10,0	25,0
Versenyképességet javító szolgáltatások	8,0	3,0
EU-s szakma specifikus oktatás	2,0	9,0
Beszállítói tevékenység támogatása	2,0	13,0
Hálózatépítés támogatása	0,5	1,0
Minőségirányítási rendszerek	59,0	25,0
Interneten való megjelenés	8,5	1,0
Fejlesztést segítő kamattámogatás	5,0	3,0

¹ Világ gazdaság, 2003. október 17., 5. old.

² Világ gazdaság, 2003. október 17., 5. old.

Hasonló képet mutat a Smart Hungary program¹ is, 414 beérkezett és 93 nyertes pályázattal, mintegy 1,8 milliárd forint jóváhagyott támogatással, a 2. táblázat adatai szerint.

2. táblázat
A Smart Hungary program nyertesei²

Pályázati célok	Jóváhagyott támogatás megoszlása (%)	Pályázók számának megoszlása (%)
Versenyképes beruházások	14,0	66,0
Regionális vállalati központok kialakítása	1,0	6,0
Korszerű menedzsment	77,0	4,0
Logisztikai központok és ipari parkok fejlesztése	8,0	24,0

Egy fokkal nehezebb kérdés a *likviditás-menedzselés*. Egyrészt, a likviditás szűke jellemzőbb a magyar vállalkozásokra, mint a likviditás bőség. Másrészt, a klasszikus technikák alkalmazása – mint például a váltó vagy a faktoring – esetenként nehézségekbe ütközik. Gond lehet költség oldalról a pénzügyi feltételeket illetően, de problémát okozhat a vállalkozás ismertsége, elfogadottságának hiánya is.

Ezen próbál segíteni a Lánchíd faktoring program,³ amely 2500 vállalkozás közvetlen megkeresésével indult. A GKM által ez év augusztusában kiírt pályázat, a mikro- és kisvállalkozók részére állami kamattámogatást biztosít cégenként várhatóan maximum 3 M Ft értékben. A kamatot – a vevők minősítésének függvényében – három kategóriában szabták meg. Az első kategóriában, a legjobb minősítésű ügyfelek esetében Bubor+4%, a másodikban Bubor+5%, a harmadik kategóriában pedig felső határ nélküli lehet a kamat. Ehhez kapható egységesen 5 százalékpontos támogatás, amelyre a kis-és középvállalkozói célelőirányzat 2003. évi keretében az év végéig 700 M Ft áll rendelkezésre.

3. táblázat
Faktoring program⁴

Az akkreditált cégek várható száma:.....	20
Kamat:.....	Bubor + 4%
Kamattámogatás:.....	5 százalékpont
A 2003. évi kamattámogatási keret:	700 M Ft

¹ HVG, 2003. október 18., 118. old.

² HVG, 2003. október 18., 118. old.

³ Világgazdaság, 2003. október 8., 5. old.

⁴ Világgazdaság, 2003. október 8., 5. old.

A támogatást legfeljebb 90 napos lejáratú számlák faktorálásához, és maximum az előleg átutalásától számított 90 napig lehet igénybe venni. A programban részt vevő faktoring szolgáltatókat pályázat útján választották ki.

A magyarországi faktoring forgalom¹ jelenleg évente mintegy 180 milliárd forintot tesz ki, ami mind nemzetközi összehasonlításban, mind a látens igényekhez képest, igen csekély. 2002-ben a világ faktoring forgalma elérte a 750 milliárd eurót, amiből Európa 500 milliárddal részesedett úgy, hogy ennek 30 százaléka az Egyesült Királyságon belül realizálódott. A Lánchíd program keretén belül támogatott faktorszolgáltatás növelheti a magyarországi faktoring forgalmat, és több tízezer kisvállalkozás megújulásához vezethet.

A legfontosabb tényező azonban az, hogy a programban résztvevő mikro- és kisvállalkozások számára a kamattámogatás révén elérhetővé válik egy olyan klasszikus finanszírozási technika, ami hozzájárulhat a rövid távú likviditási problémáik megoldásához, és aminek igénybe vételére – annak magas költségei miatt – eddig nem volt lehetőségük.

Pozitív irányban hatott a *bankkapcsolatok* javulása, a vállalkozások számára nyújtott banktermékek kínálatának növekedése. Egyre több hitelintézet teszi lehetővé szolgáltatásainak elektronikus úton történő elérését. Továbbra is probléma azonban, hogy a szigorodó hiteldöntési és kockázatkezelési rendszerek alkalmazása mellett a mikro- és kisvállalkozások jelentős része kiszorul a finanszírozásból, mert banki szempontból egész egyszerűen nem minősül hitelképesnek.

Tőkefinanszírozását tekintve önfinanszírozó stratégia folytatására kényszerül még akkor is, ha ez kimondottan negatívan befolyásolja a vállalkozás növekedési lehetőségeit.

Hasonló likviditás javító hatása lehet a mikro- és kisvállalkozások számára kibocsátott *hitelkártyák* (pl. Széchenyi hitelkártya) igénybe vételének. Ezek alkalmazása rugalmasan felhasználható, kis összegű, rövid lejáratú likviditási hiteleket jelent a vállalkozások számára, amelyek segítenek megőrizni fizetőképességüket és pénzügyi egyensúlyukat.

Ezeken túlmenően azonban nem lehet eléggé hangsúlyozni a helyes vállalati szállító-, és vevőpolitika kialakításának jelentőségét. Ez, a vállalkozás tőkeereje és az ezen a téren mutatkozó piaci igények összehangolását feltételezné. Természetesen nem lehet elvonatkoztatni az erőviszonyok és a piaci helyzet alakulásától.

Miközben a helyesen kialakított *szállító- és vevőhitelezési politika* – a pénzmegtérülési ciklus optimalizálásához, a tőkehatékonyság növeléséhez, a vállalkozás számára elérhető profit célkitűzések teljesítéséhez nyújt alapot, számos cég – piaci kényszertől hajtva – tőkeerejét meghaladó mértékben túlhitelkezi vevőit, ugyanakkor a helyzetéből fakadóan indokoltnál kisebb mértékben vesz igénybe szállítói hiteleket.

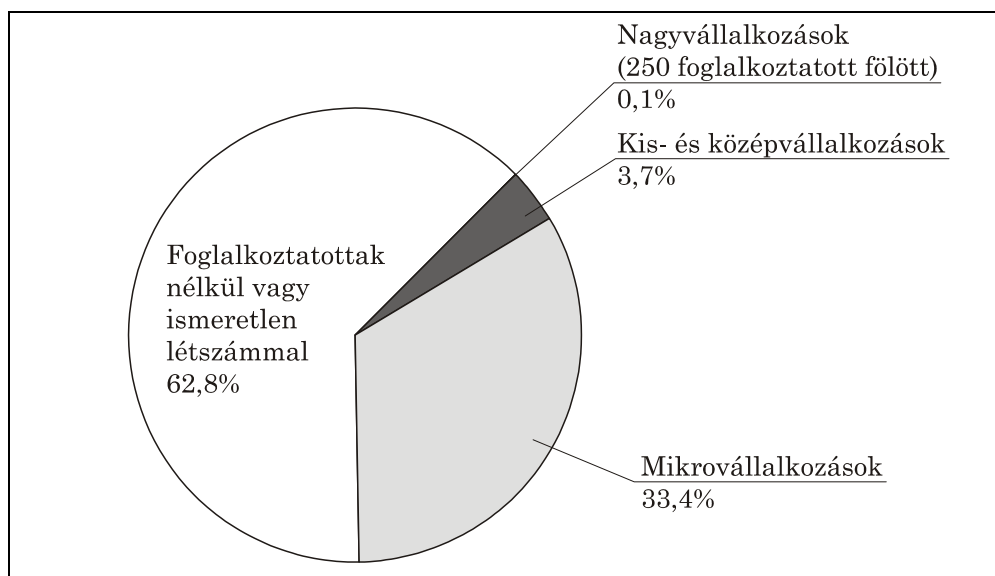
A forgótőke működési ciklusának pénzügyi szakaszait vizsgálva mindkettő negatív hatással jár: a pénzmegtérülési ciklus növekedéséhez, a forgótőke forgási sebességének lassulásához, következésképpen a tőkehatékonyság romlásához, likviditási problémákhoz, a versenyképesség csökkenéséhez vezet. A

¹ Világgazdaság, 2003. október 17., 4. old.

forgótőke igény és a pénzügyi költségek növekedése a vállalkozás számára potenciálisan elérhető profit csökkenését, az optimumtól való elmaradását eredményezi. A gondokat az is súlyosbítja, – és ez aláhúzza a képzés jelentőségét – hogy a mikro- és kisvállalkozások vezetőiben az esetek nagy részében nem is tudatosodik ez a probléma.

Kiemelkedően fontos tehát a vállalati *treasury* munka hatékonyabbá tétele mind a likviditás menedzselés, mind a kockázatok menedzselése, mind a *vállalati pénzfolyamatok összehangolása* terén. Az utóbbi években ebben is történt pozitív elmozdulás.

Ami a számítógéppel támogatott vállalatirányi rendszereket illeti, például az SAP nyitott a kisvállalkozások felé, és a korábban csak nagyvállalati körnek szánt vállalatirányítási rendszereit alkalmazhatóvá és elérhetővé tette számukra. A Széchenyi vállalkozás-fejlesztési program¹ keretén belül 155 pályázó nyert el 625 millió forint támogatást korszerű vállalatirányítási rendszerek bevezetésére, a Smart Hungary programban pedig 73 millió forintot fordíthatnak a nyertes pályázók hasonló célra. Az ezen a területen értelmezett versenyképességünk érdemi javításához ez természetesen nem elég, de az elmozdulás pozitív. Fontos is, hogy lemaradásunk csökkenjen, mert ez idő szerint jelentős verseny hátrányban vagyunk ezen a téren.



1. ábra

A vállalkozások létszámkategóriák szerinti százalékos megoszlása²

Nem szabad elfeledkeznünk a *vállalati méret* befolyásoló szerepéről sem. Az eddig ismertett problémák megoldásának eshetősége nem független az erővi-

¹ Világgazdaság, 2003. október 17., 5. old.

² Világgazdaság, 2003. október 15.

szonyoktól, a vállalati mérettől. Jelenleg – létszám kategóriák alapján minősítve a működő vállalkozásokat¹ – azok döntő többsége foglalkoztatottak nélkül (vagy ismeretlen számú foglalkoztatottal) működik, nagyobb részük mikro-vállalkozás. Kis- illetve közepes vállalkozásnak mindössze néhány százalékuk minősül, és csak alig több mint 0,1 százalékuk tekinthető középvállalkozásnak. A megoszlásra vonatkozó adatokat az 1. ábra szemlélteti.

Elgondolkodtató az így kirajzolódott kép, hiszen nyilvánvaló módon a több alkalmazottat foglalkoztató, nagyobb tőkeerővel rendelkező vállalkozások vannak verseny előnyben a piacon.

MILYEN VÁLTOZÁSOKAT INDUKÁL AZ EURÓPAI UNIÓHOZ TÖRTÉNŐ CSATLAKOZÁSUNK A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉGET PÉNZÜGYI OLDALRÓL BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK TEKINTETÉBEN?

A mikro-, kis- és középvállalkozásoknak új kihívásokkal kell szembenézniük mind piaci oldalról, mind a szabályozás oldaláról. A gazdasági tárca az uniós elvárásokkal összhangban kkv-törvény módosítását tervezi.² Várhatóan januárban kerülne a kormány elé a tervezet, majd a parlamenti jóváhagyást követően – még május elseje előtt – lépne hatályba. A módosítások lényege a cégkategóriák megváltoztatása lenne, a 4. táblázat szerint.

4. táblázat
Mikro-, kis- és középvállalkozások kategória változásai³

Kategória	Létszám (fő)	Jelenleg: árbevétel vagy mérleg-főösszeg	EU-ajánlás: árbevétel vagy mérleg-főösszeg
Mikrovállalkozás	max 9	nincsenek meghatározva	2 M EUR (kb. 500 M Ft)
Kisvállalkozás	10–49	700 M Ft vagy 500 M Ft	10 M EUR (kb. 2,5 Mrd Ft)
Középvállalkozás	50–249	4 Mrd Ft vagy 2,7 Mrd Ft	50 M EUR (kb. 13 Mrd Ft) vagy 43 M EUR (kb. 11 Mrd Ft)

A tervezett változtatások hatásáról megoszlanak a vélemények.⁴ A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szerint „a korrekció a hazai közepes méretű vállalkozások szélesebb köre számára tenné hozzáférhetővé a támogatási lehetőségeket. Ezen keresztül piaci pozícióik erősödhetnek, versenyképességük javulhat.” Másképp vélekedik a VOSZ: „általában egyetért a harmonizációs törekvések-

¹ Világgazdaság, 2003. október 15., 5. old.

² Világgazdaság, 2003. október 15., 1. old.

³ Világgazdaság, 2003. október 15., 5. old.

⁴ Világgazdaság, 2003. október 15., 5. old.

kel,... ám a limitek módosítását aggályosnak és nem feltétlenül célszerűnek tartják.” A magyar vállalkozások tőkeereje európai viszonylatban alacsony, ezért „szinte az egész ország kkv lenne. Miután a nagyvállalkozások a középkategóriába, közepesek a kicsik közé, kicsik a mikrókhoz kerülnének, az igazi kicsik kevesebb forráshoz jutnának a pályázatokon. Ezeken ugyanis a nagyobbak tőkéjük és menedzsmentjük révén hatékonyabban indulhatnak.” A KISOSZ vezetője szerint „a limitek módosítása nincs összhangban a magyar valósággal. Ami nálunk nagy- vagy középvállalkozás, az az EU-ban kicsi, vagy mikro-, és van önfoglalkoztató kategória is, aminek ügye nálunk lekerülni látszik a napirendről. Ha át vesszük az ottani normákat, nehezebb lesz érvényesíteni a kicsik érdekeit.”

Az idézett álláspontok kétségtől eltérő szemléletet tükröznek, az azonban bizonyosnak látszik, hogy az EU-normákhoz való alkalmazkodásra szükség van. Ami a vállalkozások tőkeerejével összefüggő kizorító hatástól való félelmet illeti, az nem látszik alaptalannak. Meg kell keresni azokat a módszereket, amelyek alkalmazása révén a nemkívánatos hatások elkerülhetők, vagy csökkenthetők.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás nagy kihívás elé állítja a vállalkozásokat. A szabályozást illetően és az operatív működés terén is, amely változások alkalmazkodási kényszerrel járnak. A kihívás óriási! Nemcsak új ismeretek elsajátítását feltételezi, de alkalmazást és alkalmazkodást is olyan közegben, amely ezen a téren a hazainál lényegesen nagyobb kultúrával, múlttal és tapasztalattal rendelkezik.

A talpon maradáshoz fel kell vennünk a kesztyűt, mert a győztesek azok közül kerülnek ki, akik ki tudják használni a bővülő lehetőségeket, akarnak és tudnak alkalmazkodni a megváltozott viszonyokhoz, a növekvő versenyhez, mind a piaci körülmények, mind a vállalat belső működése, pénzügyi vezetése, irányítása terén.

Ezt a célt szolgálja ez a konferencia, pénzügyi oktatóként ezt a célt szolgáljuk magunk is. Bízunk benne, hogy a győztesek köztünk vannak!

SIKLÓSI ÁGNES*

**A HATÉKONYSÁG ELEMZÉSÉNEK NÉHÁNY
KÉRDÉSE A MAGYAR AGRÁRGAZDASÁGBAN,
KÜLÖNÖS TEKINTETTEL AZ EU-
CSATLAKOZÁSRA**

A gazdasági tevékenység célja mindig valamilyen eredmény elérése, s ennek érdekében mindig valamilyen ráfordítások, erőforrás felhasználások szükségesek.

A hatékonyság mérése nem egy egyszerű feladat, sok esetben szinte lehetetlen is. Mégis meg kell próbálkozni bizonyos folyamatok, teljesítmények hatékonyságának meghatározásával. Az EU agrárpolitikájának célja többek között a minőségi termelés fokozása és a fajlagos költségek csökkentése, azaz a hatékonyság növelése. A hazai agrárszabályozás feladata tehát – az EU csatlakozási követelmények teljesítésével összhangban – a hatékony mezőgazdasági termelés feltételeinek hosszú távú megteremtése és javítása, valamint az export-támogatások jelentős csökkentése mellett a magyar agrár- és élelmiszeripari termékek világpiaci versenyképességének növelése.

A hatékonyság méréséhez, valamint az összehasonlítható elemzési adatok szolgáltatásához a számviteli rendszerünk továbbfejlesztésére, és EU-konformmá tételére van szükség.

KOPÁNYI MIHÁLY könyvében a következőket olvashatjuk a hatékonyság jelentéséről: a gazdasági szereplők célja többnyire a hozamok és ráfordítások pénzben is mérhető különbségének a maximalizálása, azaz adott felhasznált ráfordítások a legnagyobb kibocsátást eredményezzék, illetve fordítva, hogy adott kibocsátást a legkisebb ráfordítással lehessen előteremteni.

A gazdasági erőforrások szűkösek, így a termelés folyamatosan beleütközik az erőforrások korlátaiba, különösen igaz ez a mezőgazdaságra, tekintve a növénytermesztésre alkalmas földterületek nagyságát. Ez a szűkösség készteti az

* BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, Számvitel Tanszék, főiskolai adjunktus.

embert folyamatosan arra, hogy keresse a módját, eszközeit annak, hogyan lehet azonos erőforrás mennyiséggel egyre többet termelni. Az anyagi javak termelésének megfelelő ütemű növeléséhez – tekintetbe véve a termeléshez szükséges erőforrások esetenkénti szűkösségét és a piaci verseny követelményeit – csökkenteni kell az egységnyi termeléshez tartozó erőforrás szükségletet, mert csak így érhető el, hogy az anyagi javak termelése gyorsabban növekedjék, mint erőforrásaink, vagy akkor is növekedjen, ha egyes erőforrásaink (pl. munkaerő, föld) nem bővülnek.

Alapvetően arra keressük a választ, hogyan lehet az erőforrások hatékonyságát fokozni. A hatékonyság mértéke általában az eredmény és a ráfordítás hányadosa, vagyis az, hogy egységnyi ráfordítással mennyi eredményt sikerül elérni. A hatékonyság mérését a felhasznált erőforrások egységnyi mennyiségére jutó hozammal, vagy ennek reciprokával, az egységnyi hozamhoz szükséges erőforrások mennyiségével valósíthatjuk meg.

Általános képlete a következő:

$$G_h = \frac{H}{E} \quad \text{vagy} \quad G_h = \frac{E}{H}$$

ahol:

G_h = gazdasági hatékonyság

H = hozam (eredmény)

E = felhasznált termelési erőforrás (ráfordítás)

Bár a viszonyítási alapot többnyire az adott helyzet vagy a kialakult szokás dönti el, így a képlet meg is fordítható. Fontos szempont, hogy a hatékonyság mindig konkrét viszonyt fejez ki, tehát például mennyi termelés esik egy hektárnyi területre, ugyanakkor a hatékonyság relatív fogalom, mert csak oly módon fejezhetjük ki, hogy az egyik hatékonyabb a másikhoz viszonyítva. Összehasonlításokat végezhetünk térben és időben is, de mindig csak azt mondhatjuk, hogy valamihez képest hatékony valami. A hatékonyság meghatározása igencsak nehéz és problematikus kérdés, mivel sem az eredményt, sem a ráfordítást nem tudjuk pontosan mérni.

ADAM SMITH már mintegy két évszázaddal ezelőtt kimondta, hogy a láthatatlan kéz működésének köszönhetően a piacgazdaság keretei között az egyes szereplők mellett, hogy a saját önérdekeiket szolgálják, egyidejűleg a közérdeket is a lehető leghatékonyabb módon szolgálják. SMITH tehát a piaci versenyben a kibocsátás és az életszínvonal emelését előmozdító potenciális erőt látott.

A hatékonyság akkor érvényesül, ha a társadalomnak sikerül kihoznia a rendelkezésre álló erőforrásokból a fogyasztói élvezetek lehető legnagyobb mennyiségét. A PARETO-hatékonyság szerint a teljesülésének feltétele, hogy a termelés vagy fogyasztás átrendezésével ne lehessen egyetlen személy hasznosságérzetét sem fokozni egy másik személy hasznosságérzetének csökkentése nélkül. Vagyis senki sem juthat jobb helyzetbe valaki más helyzetének rontása nélkül. (Szigorú feltételezésekkel élve a piacgazdaság allokációs hatékonysággal működik.)

A gazdasági verseny központi kérdése a különböző közgazdasági iskoláknak, melyek alapvetően csak abban térnek el egymástól, hogy milyen szerepet szánanak az államnak. Minél nagyobb a szerepe a versenynek, annál kisebb az állami beavatkozások mértéke.

A közgazdaságtan elmélet a verseny funkcióit három részre bontja:

- a verseny allokációs funkciója: a beruházásra rendelkezésre álló forrásokat olyan termékek előállítására kell fordítani, ami iránt effektív vagy látens szükséglet van,
- a verseny ráfordítás optimalizáló funkciója: az adott terméket vagy szolgáltatást a lehető legkisebb ráfordítással kell előállítani,
- a verseny jóléti funkciója: azt jelenti, hogy a legnagyobb mértékű jóléti többlet a korlátozás nélküli versenyhelyzetben valósul meg.

Ezt a három versenyfunkciót együttesen nevezhetjük hatékonysági funkciónak. Ez kiegészült az elmúlt ötven évben egy negyedik funkcióval, a méltányosságot vagy tisztességet szolgáló célok megvalósításának funkciójával, ami azt jelenti, hogy a verseny eredményeiből, vagyis ezt továbbvetítve a hatékonyság növekedésének eredményéből méltányosan illik osztozni. A termelőknek és a fogyasztóknak osztozniuk kell a jóléti többletből, vagy ha a fogyasztói többlet egyoldalúan termelői többletté válik, akkor a modern versenypolitika képviselői fellépnek (Gazdasági Versenyhivatal stb.).

Hazánkban a mezőgazdaság és az élelmiszeripar kiemelkedő jelentőségű mind a lakosság ellátása, mind a devizatermelés és a foglalkoztatásban betöltött szerepe miatt. Az EU-ban egyre nő az agrár-környezetvédelem és élelmiszerbiztonság szerepe. A modern gazdálkodás feltételeinek megteremtése mellett a magyar termelőket a környezetkímélő termelésre is ösztönözni szükséges. A vállalkozások versenyképessége nagymértékben függ attól, hogy megfelelő-e az információs és döntési rendszerük. Ezért egyre jobban előtérbe kerül mindenhol az olyan számviteli rendszer kialakítása, amely a számviteli törvényben foglaltakon túl biztosítja a vezetők megalapozottabb döntéseihez szükséges információkat. A controlling-eljárások alkalmazását minden vállalkozásnak át kellene vennie, hiszen a mai gazdasági környezetben senki sem mondhat le a tervezés, az ellenőrzés, az információellátás összehangolásáról. Ugyanakkor a gyakorlat azt mutatja, hogy főképp a kisvállalkozások nem élnek a controlling adta lehetőségekkel.

Az információforrás a számvitel, amit úgy kell kialakítani, hogy segítse a tervezés, az irányítás és az ellenőrzési folyamatok koordinálását. Ezen követelményeknek a vezetői számvitel tesz eleget.

Az összehasonlító elemzések elvégzéséhez összehangolt számviteli szabályozásra van szükség, amit a Nemzetközi Számviteli Standardok alkalmazása biztosít. A 41. IAS a mezőgazdaságról szól, amelynek előírásait a 2003. január 1-jével kezdődő, és az azt követő időszakok pénzügyi beszámolóinak elkészítésénél kell alkalmazni.

Ez az IAS azért jelentős, mert alapvető változásokat okoz az egyik legfontosabb gazdasági szektor pénzügyi beszámolási tevékenységében, valamint új alapokra helyezi az értékelést, amennyiben szakít a bekerülési érték alapú számbavétellel. A mezőgazdasági ágazat sajátosságaiból adódik, hogy speciális értékelési rendszer kidolgozása szükséges. Ezek a sajátosságok adódnak a biológiai átalakulásokból, melyek a biológiai eszközök lényegét változtatják meg és sokszor több beszámolási időszakon keresztül zajlanak, valamint az élő eszközök sajátosságaiból, a sajátos mezőgazdasági menedzsment funkciókból és az egyéni kistulajdon jellemző voltából.

A mezőgazdasági tevékenységet végzők által alkalmazott értékelési eljárások különbözősége lehetetlenné teszi az ágazatban tevékenykedők vállalkozások beszámolóinak összehasonlíthatóságát, így a hatékonyságuk mérését is megkérdőjelezi. Például egyes erdőgazdaságok az erdők értékét bekerülési értéken mutatták ki, értékcsökkenést csak a nettó kitermelés erejéig vettek figyelembe, az újraerdősítés költségeit pedig azok felmerülésekor eredménycsökkenésként számolták el. Mások viszont aktiválták az újraerdősítés költségeit, sőt még a folyó költségek egy részét is.

Az új IAS standard csak a biológiai eszközökre vonatkozik, hiszen ezek adják a mezőgazdaság sajátosságait, a készletek és a tárgyi eszközök számviteli elszámolása során a 2. és a 16. IAS előírásokat kell alkalmazni. Ugyanez érvényes akkor is, ha a biológiai átalakulás folyamata már befejeződött, tehát a fát kivágták, a gabonát learatták, vagyis akkor már az eszközökre érvényes általános értékelési előírásokat kell alkalmazni, és nem a mezőgazdaságra megállapított speciális számviteli elveket.

A 41. IAS legfontosabb szabálya, hogy a biológiai eszközöket mérleg-fordulónapon a piaci értékükön kell értékelni. A piaci értéken történő számbavétel az a tény indokolja, hogy sok növény esetében hosszú művelési időszakkal kell számolni (például az erdők esetében évtizedekkel). Ha bekerülési értéken értékelünk, akkor a hosszú ideig tartó termelési folyamat tényleges eredménye csak hosszú időszak alatt kerülhet kimutatásra, ami nem mutatja hűen az adott gazdasági tevékenységet, hiszen bevétel ebben az esetben csak az eszköz értékesítésekor kerül kimutatásra, így az előző időszakok eredményét nagymértékben torzíthatja, hogy az értékesítést megelőző, termelési időszakokban nem mutat ki nyereséget, sőt veszteségként jelennek meg a termelési költségek, amelyek a készletértékben nem mutathatók ki. Az értékesítés időszakában viszont jelentősen megnő a profit összege.

Minden átalakulási fázis hozzájárul a biológiai eszközökből várható gazdasági haszonhoz. Ezért a piaci értéken történő értékelés pontosan megmutatja az egyes fázisokhoz kapcsolható hasznot. A bekerülési értéken történő értékelés nyilvánvalóan megbízható, hiszen múltbeli adatokon alapszik, míg a piaci értéken történő értékelésnél mindig fennáll bizonytalansági tényező a piaci érték szubjektivitásából adódóan. Mégis ez jelenti a mezőgazdaságból származó eredmény meghatározásának legjobb módszerét. Ezáltal a hatékonyság is nagyobb pontossággal mérhető, és nincs akadálya az időbeli összehasonlításnak, valamint az azonos tevékenységet folytató vállalkozások térbeli összehasonlításának. A jelenleg hatályos számviteli törvény a bekerülési érték alapú értékelést fogadja el, de a változás iránya mindenképpen a piaci alapú értékelés kell, hogy legyen.

A magyar élelmiszer-gazdaságban problémát jelentenek a piac szerkezeti torzulásai, és túl sok az olyan piaci szereplő jelenléte, amelyek nem tudnak költséghatékonyan működni. A mezőgazdaságban a privatizáció szétaprózott birtokstruktúrát hozott létre. Az élelmiszeriparban a nagyobb vállalatokat is kisebbekre bontották fel, hogy a magyar magánbefektetők számára is elérhetővé váljanak. Ez sok esetben vezetett csődhez, hisz a szükséges fejlesztésekhez nem volt meg a kellő erőforrás. Ezek közül sok cég külföldi vezetés alá került és nyereségessé vált. Ezek a vállalkozások további kis cégeket vásároltak fel, koncentrálták a feldolgozó kapacitásokat, valamint az adminisztrációt, és több kisebb üzem bezárására is sor került. Komoly gondot okoz a feldolgozó kapacitá-

sok alacsony kihasználtsága (hús-, sütő-, tejipar). A versenyképesség egyik kulcsterülete az élelmiszeriparban a minőség. Az ezen a területen működő vállalkozásoknak csak egy alacsony hányada felel meg az EU élelmiszerbiztonsági, higiéniai, környezetvédelmi és minőségi előírásainak, ami akadályozza a piac hatékony működését. Gondot okoz az infrastruktúra elmaradott állapota, a logisztikai rendszer fejletlensége, a gazdaságban jelen lévő bizonytalanság és az információhiány. Az információ alapvető erőforrás a modern gazdaságban, az információhoz való hozzájutás az egyik meghatározó tényezője a hatékonyan működő piac kialakulásának. Az élelmiszeriparban működő vállalkozások számára az állami szabályozás kiszámíthatatlansága is komoly gondot jelent. Jelenleg az élelmiszeriparban koncentráció megy végbe, a decentralizált struktúra kezd átalakulni, és hatékonyabban működő nagyobb cégek jönnek létre. A mezőgazdaság és az élelmiszeripar hatékonyságának szempontjából fontos kérdés a magyar támogatási rendszer és az agrárpolitika sikeres megvalósítása. A hazai agrárszabályozás feladatai között fontos szerepet tölt be a támogatások segítségével megvalósuló hatékonyság növelése. Az ország gazdaságának hatékony fejlesztése érdekében célszerű növelni a beruházási támogatásokat, valamint fejleszteni szükséges az infrastruktúrát. A fejlesztési támogatások odaítélésénél fontos szempont, hogy érvényesüljön a szektorsemlegesség elve.

A gyakorlati tapasztalatok azt mutatják, hogy a támogatások sok esetben nem jutnak el a gazdálkodóhoz, és az agrárpolitika a rendelkezésre álló eszközöket nem kellő hatékonysággal használta fel, és ezzel nem megfelelően segítette elő az élelmiszer-gazdaság hatékonyságának és versenyképességének növelését.

HIVATKOZÁSOK

- GUBA FERENC ZOLTÁN [2001]: Transzferek és hatékonyságzavarok az élelmiszer-termékpályákon. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- FERTŐ IMRE [2002]: A mezőgazdasági termelés szerkezetének változásai a fejlett országokban, II. Közgazdasági Szemle, 8. sz.
- KOPÁNYI MIHÁLY [1999]: Mikroökonómia. Hungarian edition Műszaki Könyvkiadó, Budapest
- KOVÁCH IMRE – CSITE ANDRÁS [1999]: A posztoszocializmus vége. A magyarországi nagyvállalatok tulajdonosi szerkezete és hatékonysága 1997-ben. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- SAMUELSON, PAUL A. – NORDHAUS, WILLIAM D. [2002]: Közgazdaságtan. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest
- ERDÉSZ FERENCNÉ et al. [2001]: Az agrárszabályozási rendszer értékelése és továbbfejlesztése 2002-re., AKII, Budapest 2001. 5. szám
- HALMAI PÉTER [2002]: Az Európai Unió agrárrendszere., Mezőgazda Kiadó, 2002. Budapest.
- BARRY J. EPSTEIN – ABBAS ALI MIRZA [2002]: Nemzetközi számviteli standardok Magyarázatok és alkalmazások., Perfekt Rt., Budapest
- KONDOROSINÉ DR. JOBBÁGY KLÁRA [1997]: Egy vezetői eszköz az élelmiszeripari vállalkozásoknál, Számvitel és könyvvizsgálat, 1997. szeptember 9. szám, Budapest.

JUHÁSZ PÁL – MOHÁCSI KÁLMÁN [2001]: Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.

DR. GÉRÓ IMRE*

**A MAGYAR SZÖVETKEZETI KERESKEDELEM
FEJLŐDÉSI PERSPEKTÍVÁI
EU-CSATLAKOZÁSUNK KÜSZÖBÉN**

BEVEZETÉS

Több ok miatt választottam ezt a területet előadásom témájául. Egyrésztől olyan problémával szerettem volna foglalkozni, amely Magyarország szempontjából fontos a jövőre nézve. Úgy érzem a szövetkezeti szektor nagyon sok lehetőséget kínál a magyar gazdaság számára. A 2004.évi EU-csatlakozásunk után kis ország leszünk, nem túl nagy cégekkel egy olyan közösségben, ahol nagyobb, fejlettebb országok és multinacionális cégek uralják a piacot. Versenyben maradásunkért nekünk magunknak kell megküzdenünk. Nem támaszkodhatunk teljes mértékben az Unió segítségére. A szövetkezetek pont azon vállalatoknak és személyeknek adnak lehetőséget, melyek önmagukban nem lennének képesek érdekeiket megvédeni.

A másik ok, amiért az európai helyzet részleges felvázolására vállalkoztam (terjedelmi korlátok miatt) az, hogy előre akartam tekinteni. A múltból tanulni kell, mivel uniós taggá válásunk a küszöbön áll és nekünk arra kell felkészülni. Munkámmal többek között azt szeretném érzékeltetni, hogy milyen jogi, gazdasági és társadalmi közegben kell majd a magyar szövetkezeteknek helytállniuk. A téma aktualitását támasztja alá, hogy az Európai Unióban a 2002. évben kiemelten foglalkoztak a szövetkezetek kérdéseivel. Olyan programokat és szabálytervezeteket terjesztettek elő, melyek hosszútávon meghatározzák a szövetkezetek fejlődését az EU-n belül. Emellett a legnagyobb múltú és legfejlet-

* BGF KVIFK Kereskedelmi Intézet, főiskolai docens, PhD-jelölt.

tebb szövetkezeti mozgalommal rendelkező országok is az utóbbi néhány évben soha nem tapasztalt átszervezéseket, korszerűsítéseket hajtottak végre.

Ezek a folyamatok sok tanulsággal szolgálhatnak számunkra és a többi ország számára is, és mivel a mondás úgy tartja, hogy az „okos ember más hibáiból tanul” érdemes áttanulmányozni ezeket és okulni belőlük.

Igyekeztem olyan információkra alapozni, hogy aktuális képet tudjak adni a helyzetről. A dokumentumok, amelyeket felhasználtam, túlnyomórészt angol nyelvű, a szövetkezetek által közzétett anyagok.

Elemzéseimet a gyakorlati életből merített tapasztalatok alapján kiadott jelentésekre alapoztam. Kiemelten foglalkoztam az egyes országok szövetkezeteinek szervezeti felépítésével [svéd, CoopNorden (dán, svéd, norvég)], hiszen a demokratikus irányítás elve alapján ez meghatározó jelentőségű a szövetkezetknél.

Összefoglalva, három kulcsfontosságú téma határozza meg dolgozatom mondanivalóját:

EURÓPAI UNIÓ

SZÖVETKEZETEK

JÖVŐ!

1. KÖVETENDŐ MINTÁK A GYAKORLATBÓL

1.1. Svédország

1899-ben 200 szövetkezet megalapította a Svéd Szövetkezeti és Nagykereskedelmi Társaságot (Kooperativa Förbundet) Svédországban. Tehát ugyanaz a szervezet látja el az érdekvédelmi és kereskedelmi funkciót is, melyek vonatkoznak az árak a minőség ellenőrzésére és gazdasági jogi védelemre is. Svédországban a szövetkezetek egyre inkább szerepet kaptak a termelésben és szolgáltatások nyújtásában. Így például Reso, amely az üdültetésben vagy a KF Industri, amely a nem a fogyasztáshoz kapcsolódó ipari tevékenységet irányította. A szövetkezet üzleti koncepciója: a fogyasztói szövetkezet célja az, hogy lehetőséget teremtsen tagjai számára, hogy fogyasztásukon keresztül támogassanak egy olyan társaságot, amely a gazdasági fejlődésen a természeti környezet megőrzésén a kölcsönös bizalmon és együttműködésen alapul.

Ezt legfőképp a termékek és szolgáltatások előállításán és értékesítésén keresztül tudják megvalósítani, mely megfelel a tagok kívánalmainak és előírásainak, gazdasági, környezeti és társadalmi hozzáadott értéket nyújt.

Ha megnézzük a KF stratégiáját időrendi sorrendben:

1920-tól 1985-ig a termék állt a középpontban

A KF-et termékek szerint osztották külön ágakra, illetve leányvállalatokra.

Svédországban egy különleges ága is kialakult a fogyasztási szervezeteknek, a múlt század második évtizedeiben a személyi fuvarozók is rájöttek, hogy összefogva jelentős előnyöket harcolhatnak ki az üzemanyag-beszerzésekor. Először nagykereskedelmi társaságokba tömörültek. Később 1926-ban megalapították az Autótulajdonosok Központi Beszerzési Társaságát. Az üzemanyag-piaci áraknál elért engedményeik arra késztették a szintén nagy benzin és kőolaj felhasználó ágazatokban dolgozókat, hogy csatlakozzanak, és 1945-ben létrehozták az Országos Svéd Kőolajfelhasználók Egyesületét. Az OK Petroleum 1987-ben betagozódott a KF-be és 1988-tól OK Coops néven teljes jogú KF taggá vált.

1979-től a KF Industri leválik és a KF-el párhuzamosan végzi a tevékenységét. Mivel a svéd szövetkezeti törvények azt lehetővé tették, hogy harmadik csak beruházó fél is részjegyet vásárolhasson a KF olyan holdinggá alakult át melynek a Szövetség csak többségi tulajdonosa nem kizárólagos tulajdonosa. 1985-től új stratégiával állt elő a KF. Rájöttek hogy a túl széles termék és szolgáltatáskör egy irányító szervezet keretében már nem működtethető hatékonyan. Felismerték, hogy a különböző piacokra fókuszálva sokkal jobb eredményeket érhetnek el. A túlságosan vízfejű szervezetet átalakították. A szervezet piacok szerint 50 egységre osztották melyek teljes felelősséggel tartoznak az üzletmenetért. Az ésszerűsítés jegyében a Reso kiválik a KF-ből és a következő évben 1993-ban az ipari tevékenységgel is felhagy a KF. Ettől az évtől a legfontosabb a kis- és nagykereskedelemben való részvétel.

1992-ig kiskereskedelmi tevékenységet nem folytatott a Svéd Szövetkezeti Szövetség és Nagykereskedelmi Társaság. Az 1950-es és 60-as évek között támogatott ugyan regionális szövetkezeteket értékesítő üzletek létesítésére, azonban semmilyen érdekeltsége nem volt ezekben.

1988-1991 a Konsum Stockholm és a KF közösen megvásároltak kiskereskedelmi egységeket, melyek helyén saját maguk által kialakított üzleteket hoztak létre.

1992-ben a KF és a Konsum Stockholm közösen létrehozta a Kiskereskedelmi Szolgáltató Csoportot. Az addig független fogyasztási szövetkezeteket felkérték, hogy lépjenek be az újonnan létrehozott csoportba. Ennek keretében egyesítette a már meglévő nagykereskedelmi és az akkor indított kiskereskedelmi tevékenységet.

Ma a KF tagjainak 40%-a tagja valamilyen kiskereskedelmet folytató szövetkezeti társaságnak, számszerűen 65 darab szövetkezeti társaságnak.

A svéd törvények lehetővé teszik, hogy a szövetkezetek üzleteiben nem szövetkezeti tagok is vásárolhassanak. Ez egyértelmű előnyökkel jár, hiszen a piac kiszélesedik.

A svéd szövetkezeti mozgalomnál az egyik legfontosabb tevékenység az ismeretterjesztői és oktatási tevékenység. A kezdetektől fogva tájékoztatja tagjait, a későbbiekben a szélesebb réteget is foglalkoztató témájú lapokkal és kiadványokkal rukkolt elő. Élenjár a fogyasztók tájékoztatásában, ami a termékek minőségét tulajdonságait illeti. Igyekszik tudatos fogyasztóvá fejleszteni a svéd társadalmat (nem mintha eddig nem lett volna az). Emellett a különböző törvényeket elemző-magyarázó broszúrákkal és kulturális gazdasági és számtalan egyéb témával foglalkozó kiadványokkal szolgálja a lakosságot. Saját véleményem szerint ezt mindenképp át kellene vennünk a svéd rendszerből. A magyar vásárlók nem ismerik a jogukat, és ha tudják is, akkor érvényesíteni nem tudják. Persze a fogyasztói jogokat és kötelezettségeket az értékesítői oldal számára is világossá kellene tenni. A másik számomra nagyon szimpatikus tevékenység a termékekről adott tájékoztatás. Ha a lakosságot egy megbízhatónak tartott intézmény rendszeresen informálja a termékek biztonságáról (például élelmiszereknél a vegyszerek a génmanipuláció hatásairól) és minden döntést segítő tudnivalóról, egy sokkal tisztességesebb, jobban működő gazdaságot segít elő. Alapvető szerepe van a fogyasztói véleményformálásban.

A másik fontos küldetés az oktatásban nyilvánul meg. A múlt század 20-as éveitől folyamatos a képzés a vezetői továbbképzés és más tanfolyamok indítása. A képzések egymásra épülnek és a teljesen alapszintű ismeretektől egészen a felsőfokú végzettségig minden szint megtalálható és elvégezhető. Egy jól prosperáló piacgazdasághoz illően a költségeket a szövetkezet vagy a foglalkoztató cég fizeti. A tanfolyam ideje alatt a résztvevők a teljes fizetésüket is megkapják!

A svédországi szövetkezeti mozgalomnak új lendületet adott hogy Dániával, Finnországgal, Norvégiával, és Izlanddal együttműködve létrehozták az Északi Szövetkezeti Egyesülést. Ennek székhelye Koppenhágában van.

2001: csatlakozás a Coop Nordenhez

A Svéd Fogyasztói Szövetkezet részvényes a Coop Nordenben.

1.2. Coop Norden

Dánia, Svédország és Norvégia nemzeti fogyasztási szövetkezetei saját határokat átívelő szövetkezeti rendszert alkottak. A területi és kulturális közelség és persze a jó gazdasági helyzet lehetővé tette, hogy egy nagyon ütőképes a nemzetközi piacon meghatározó erőt képviselő szövetkezeti egység jöjjön létre. Ez nem jelenti azt, hogy a három nemzeti szövetkezeti szövetség beolvad Coop Nordenbe. Mindegyik szövetség egyidejűleg folytatja eddigi tevékenységét is önállóan. A három ország a hagyományos termékek piacán 135 milliárd eurós forgalmat bonyolít, ami a piacuk 29%-t teszi ki, 3000 üzlettel rendelkeznek és 64 000 embert foglalkoztatnak.

A fő indokok, amelyek ezt lehetővé tették:

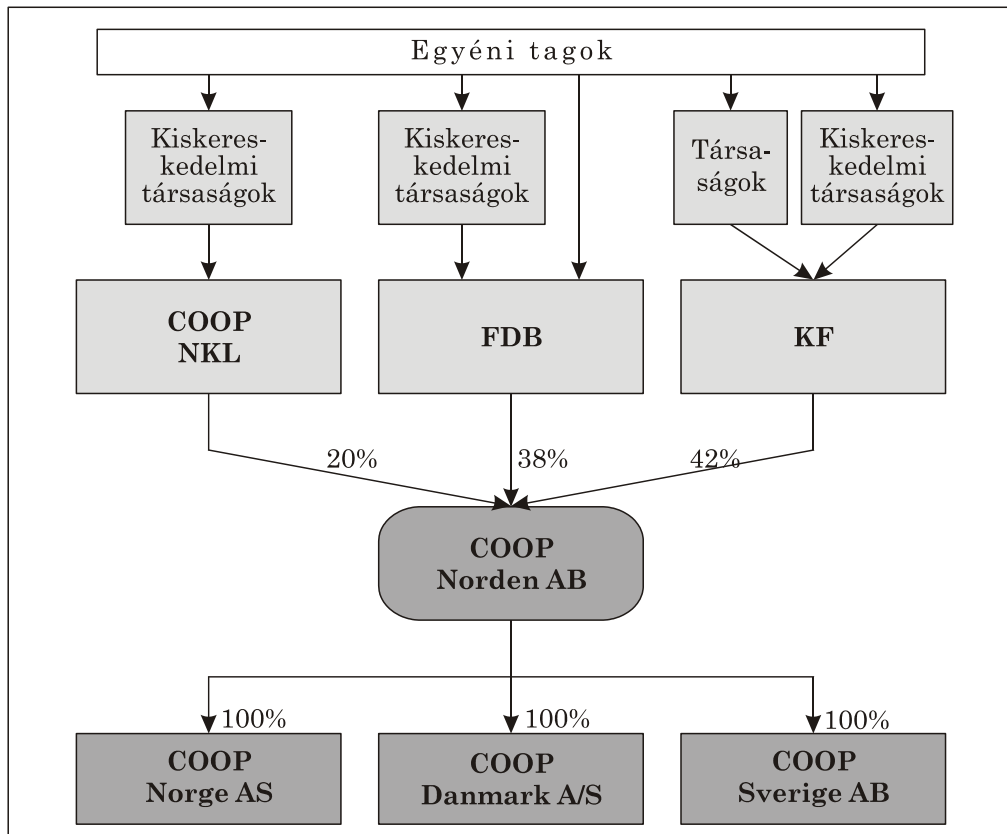
- Mindhárom országban nagyon jól fejlett szövetkezeti mozgalom van.
- A piacon vezető pozíciót betöltő kiskereskedelmi hálózattal rendelkeznek. Ezzel együtt nagy tapasztalatokat halmoztak fel a fogyasztói igények megismerése és kielégítése terén.
- A fogyasztók megbíznak a szövetkezetek által kínált termékekben. Ez a biztonságérzet versenyelőnyt jelent a szövetkezeten kívüli kereskedőkkel szemben.
- A szövetkezeti mozgalom gazdasági pénzügyi háttere lehetőséget teremt a tagok számára a fejlesztésekre és a folyamatos minőség fenntartására.

AZ FDB 38%-ban, a KF 42%-ban, az NKL (Norvégia) 20%-ban tulajdonosa a COOP Nordennek.

A Coop Norden szervezeti felépítését az *1. ábra* mutatja.

A szervezeti felépítést igyekeztek a lehető legésszerűbben megoldani.

A vezetés kicsi apparátusból áll, de mind jól képzett tapasztalt szakemberek: 4 főt a dán, 3 főt a norvég, 5 főt a svéd tagság ad. A kereskedelmi egyesületek a saját képviselőiket a törvény és nemzeti alapszabályok által meghatározott módon delegálják. Az egyes nemzetek szövetkezeteinek tagvállalatai lehetőséget kapnak az irányítás mikéntjébe való beleszólásra. A három nemzet összesen 60 képviselőt választ a Coop Norden küldöttgyűlésébe. A hosszú távú tervek és a stratégia kialakításában kis helyi fogyasztói igények is szerepet kapnak. Illetve adaptálhatóak lesznek helyi közösségek számára.



1. ábra
A Coop Norden szervezeti felépítése¹

A Coop Norden szerinte Skandináviában 5 millió taggal rendelkezik. Az éves forgalom körülbelül 10,7 milliárd euró.

A Coop Norden égisze alatt 1100 üzlet és helyi szövetkezeti irányítás alatt 1900 üzlet működik.

Misszióként a következőket fogalmazták meg:

- a tagok vagyoni gyarapodása;
- a fogyasztói igényekre összpontosít;
- a fejlődés lehetősége.

A stratégiában szerepel a 2003. évben történő nagyarányú fejlesztés, melynek eredményeit a 2005-ös évre várják beteljesülni.

A Coop Norden tevékenységének lényegét a három szövetkezeti mozgalom 18 projekt felállításában jelölte meg:²

- A Coop Norden stratégiája

¹ www.coop.org/cci/activities/CoopNorden alapján.

² Forrás: www.coop.org/cci/CoopNorden/.

- Tájékoztatás és kommunikáció
- Testületi identitás
- Stratégiai jelentőségű saját márkák
- Tagság megfogalmazása
- Csúcs márka Coop Norden AB
- Az egyetértés fenntartása a tagok és a Coop Norden között
- Biztos gazdasági alapok és vezetési szisztéma
- IT
- Befektetett tőke
- Kategória menedzsment az élelmiszereknél
- Kategória menedzsment a nem-élelmiszer termékeknél
- Marketing költségek
- Hatékony fogyasztó orientáltság és nyereségesség
- Hatékony logisztika
- Humán erőforrás legfontosabb a gyakorlatban...
- A kultúra a Coop Nordenben
- Az üzletek elérhetősége

A Coop Nordenbe az egyes tagországok szövetségi szervezetei nem minden üzletláncukat integrálják.

A *svéd* KF a saját láncai közül Gröna Konsum, Obs!, B&W, Robin Hood, Coop Forum kerül be a közösen létrehozott Coop Nordenbe.

A *norvég* tag a következő üzletláncait tagozta be: Coop Prix, Coop Mega, Coop Marked, Coop Obs!.

Dán részről a Kvickly, SuperBrugsen, Dagli'Brugsen LokalBrugsen, Irma, Fakta and Danks Kaffekompagni kerültek a közös szövetség alá.

Mint a témaválasztásnál már kifejtettem, Magyarország uniós lehetőségeit szem előtt tartva igyekeztem megírni a dolgozatomat. Ezért szeretnék itt megemlíteni egy olyan tényezőt mely segíthet hazánknak alkalmazkodni az új kihívásokhoz. A Coop Hungary Rt Szlovákia és Csehország fogyasztási szövetségeivel együtt a Coop Nordenhez nagyon hasonló közös szervezetet „szövetségek szövetségét” hoztak létre a Coop Euro-t. Nem tévesztendő viszont össze a következőkben bemutatásra kerülő Eurocoopal.

1.3. Az EUROCOOP

Az Eurocoopot 1957-ben alapították az európai közösségen belül, kifejezetten a fogyasztási és értékesítési szakirányban. Szoros és kiemelt kapcsolatokat ápol a közösséggel, az európai parlamenttel és az EU gazdasági és társadalmi bizottságával. Fontos tevékenységi területük a részvétel az Európai Bizottság számos tanácsadó testületében kiemelten a fogyasztói bizottságban.

Az Eurocoop a fogyasztási szövetségek európai közössége. A titkársága Brüsszelben székel. Tagjai a különböző országok fogyasztási szövetségei nemzeti szervezetei. A 15 tagból 11 európai uniós ország és 4 közép- és kelet-európai ország, melyek az EU társult országai. Az Eurocoopnak ma több mint 3200 helyi és regionális szövetség a tagja. A tagság több mint 19 millió uniós fogyasztót és 2 millió kelet-európai fogyasztót takar.

Az Eurocoop jövőbeni teendői

A 2002. júniusi Eurocoop-közgyűlés kijelölte önmaga számára a fontosabb tevékenységi irányvonalakat, melyek a következők:

- információs tevékenység;
- az Eurocoop pozíciójának elősegítése;
- információcsere fórum;
- európai uniós pályázatok, támogatások;
- a szövetkezeti szektorral való együttműködés, a szektor képvisellete.

Az Eurocoop többek között tagja az európai szövetkezeti társulások koordináló bizottságának (CCACE). A CCACE vezetésével és az EU bizottságaival együtt 2002 júliusában három fő kérdéscsoportot vitattak meg, melyekkel kapcsolatban az Eurocoop saját állásfoglalást is kiadott.

A három fontos kérdéskör:

- Szövetkezetek a vállalkozóbarát Európában;
- Zöld könyv a területi szociális felelősségről;
- Európai szövetkezeti alapszabály.

2. SZÖVETKEZETEK A VÁLLALKOZÓBARÁT EURÓPÁBAN (MUNKADOKUMENTUM)

Az Európai Unióban a szövetkezetek 35%-a tartozik a primer szektorba, 20%-a a szekunder szektorba és 45%-uk a terciér szektorba. A terciér szektorba tartoznak a fogyasztási és kereskedelmi szövetkezetek. Sok nálunk elterjedt tévhittel ellentétben a szövetkezetek nagyon fontos szerepet töltenek be a fejlett gazdaságokban. Érdekes módon a gazdasági folyamatokban sokkal nagyobb a részvételük, mint a nem annyira fejlett országokban. Ebből arra a következtetésre jutottak elemzők, hogy valószínűleg a gazdaság fejlődésére is igen nagy hatással vannak.

A globalizálódó és egyre élesebb versenyt diktáló világban a szövetkezeti mozgalomnak fel kell vennie a kesztyűt. Meg kell találnia azokat a kereteket, amelyek között megtartva minden alapelvét egyenértékű szereplővé tudnak válni a piacon. Ezek a kihívások eredményezték, hogy a 2002. év konferenciákkal és fáradságos munkával teli volt a világ szövetkezeti mozgalmi számára.

A szövetkezetek legfőbb jellemzőjeként azt állapították meg, hogy a működésüket azon személyek igényei határozzák meg, akik a szolgáltatásait igénybe veszik s nem azok akik abba tőkét fektetnek. A szövetkezetek személyek társulása. A legfőbb mozgatórugó a tagok közös céljai és együttműködése, nem pedig a szövetkezet tőkéjének és profitjának növelése.

A szövetkezetek, főleg a fogyasztási szövetkezetek kénytelenek olyan piacon működni, ahol a tőkekoncentráció és a globalizáció meghatározó versenytényezővé vált. Ennek következtében a szövetkezetek részéről jogosan merült fel az igény, hogy ők is létrehozassák közös vállalataikat. Erre jó példa az előző fejezetben bemutatott Coop Norden és a többi tömörítő szövetség. Azonban nincs egységes szabályozás a szövetkezetekre vonatkozóan az EU-n belül, a tagállamok meglehetősen eltérő módon szabályozzák a kérdést a törvénykezésükben. Ennek következtében számos akadályba ütköznek a szövetkezetek az egyesülés terén és így jelentős hátrányba kerülnek az egyre nagyobb versenytársakkal

szemben. Ezt felismerve az EU meghatározott egy olyan szabálytervezetet, amely az Unión belül meghatározza a nemzetközi szövetkezetek létrehozásának, módosításának, megszűnésének jogi alapjait. Ez az ún. *Európai Szövetkezeti Alapszabály*.

Az EU-ban a szövetkezeti tagok száma 83,5 millió. Ezek az emberek 132 000 szövetkezetnek tagjai.

Sok benne a hivatkozás az egyes tagállamok saját törvényeire. Tehát sokszor az adott ország törvényeivel összehangolva kell alkalmazni az SCE-t.

ÖSSZEFOGLALÁS

A szövetkezeteknek a jövőben nagy szerepük lesz a gazdasági folyamatokban. Emellett a szociális szektorban egyre inkább meghatározó a jelenlétük.

A nemzetközi szervezetek erőfeszítései a folyamatos korszerűsítésre szemmel látható eredményeket hoznak. A roachdale-i elvek modernizálása valóban szélesíti a szövetkezetek mozgásterét. Azonban vigyázni kell arra, hogy megtartsuk a szövetkezeti lényegét jelentő momentumokat. A demokratikus irányítás, a nyitott tagság, a tagok gazdasági részvétele elvek elengedhetetlen, megkülönböztető jegyei a szövetkezeteknek. A beruházó tagok engedélyezése már nagy engedmény, melynek hatásait évtizedek múlva fogjuk csak tapasztalni.

A gazdaságban általában tapasztalható racionalizálási folyamatok nem kerültek el a szövetkezeteket sem, pl. Svédország példája mutatja, hogy a mai kornak megfelelő ütőképes szervezet létrehozása a régi átszervezése megoldható feladat és ugrásszerű teljesítménynövekedést eredményez. A jól szervezett testület, több láncból álló üzlethálózat, saját stratégiai márkák megteremtése, a fogyasztók bizalma a minőség terén, regionális együttműködés, ezek mind-mind meghatározzák a szövetkezet érvényesülését a piacon. A szövetkezeteknek követniük kell a modern vezetési irányzatokat.

A dán szövetkezeti fejlődés egyik fontos iránya, az együttműködés más nemzetek szövetkezeteivel. A Coop Norden létrehozása a norvég és a svéd szövetkezeti társaságokkal, több szempontból is példaértékű.

Nagyon fontosnak tartom a Coop Nordennel kapcsolatban megemlíteni a működésének alapja az egymás iránti tisztelet. Véleményem szerint ezzel a szóval tökéletesen jellemezni lehet a szövetkezeti tiszteletet. Tisztelet a tagok, az alkalmazottak, a partnerek, helyi közösségek, a nemzetek, a hatóságok, a természeti környezet és a segítségre szorulókat iránt.

A másik nemzetközi tendencia a globalizáció szintén hatással voltak és vannak a szövetkezetekre. A tőkeegyesítés ugyanúgy segíti a szövetkezetek fejlődését mint más gazdasági szereplőkét. Az ilyen egyesülések nem idézik elő a hagyományos szövetkezeti elvek megsemmisülését. Viszont az uniós tagállamok eltérő törvényei hátráltathatják ezt a folyamatot. Ennek kiküszöbölésére alkotta meg 2002 nyarán az Európai Szövetkezeti Társulások Koordináló Bizottsága a Szövetkezetek a Vállalkozóbarát Európában című dokumentumot és az Európai Szövetkezeti Alapszabályt. Ez utóbbi egy olyan törvény mely az Unió egész területén alkalmazható nemzetközi szövetkezetek létrehozásakor. Egységes törvényi keretet teremt a határokon átívelő szövetkezetek számára. Ennek eredményeképpen egyre nőni fog az elégedett tagok, alkalmazottak és fogyasztók száma. Az biztos, hogy a világon egyedülálló kezdeményezés nagy segítség-

get jelent az uniós országok szövetkezeteinek és új távlatokat nyitnak meg a szövetkezetek előtt.

FELHASZNÁLT IRODALOM

„Szövetkezetek a Vállalkozóbarát Európában” Az Európai Unió Bizottságának munkadokumentuma. A 2002. október 10-11-i lisszaboni konferencián mutatták be.

The Co-operativ Group Annual report & accounts 2001.

www.fdb.dk/annualreport2001 (2003. április 21.)

www.coop.org (2003. április 25.)

www.ica.com (2003. április 25.)

www.eurocoop.com (2003. május 2.)

„A szövetkezeti szabályozás egyes meghatározó elemei az Európai Unió országainak jogrendszerében” Szövetkezés XX. évfolyam, 1999/1. szám, 106-109. old.

„A szövetkezetek és a gazdaság globalizációja” Szövetkezés XIX. évfolyam, 1998/2. szám, 24-25. old.

BERNARD THIRY: „A szövetkezetek és a szociális gazdaság az Európai Unióban” Szövetkezés XX. évfolyam, 1999/2. szám, 4-16. old.

DR. RÉTI MÁRIA: A nemzetközi szövetkezeti elvek, a főbb vagyoni jogi kategóriák tükrében” Szövetkezés XXIII. évfolyam, 2002/1-2. szám, 71-77. old.

DR. PÁL JÓZSEF: „A szövetkezetek identitás alapjai” Szövetkezés XIX. évfolyam, 1998/1. szám, 49-55. old.

PUSKÁS ZSUZSANNA: „Az SZNSZ megújult szervezete és stratégiája” Szövetkezés XVIII. évfolyam, 1997/1-2. szám, 183. old.

PUSKÁS ZSUZSANNA: „Internet-figyelő” Szövetkezés XXIII. évfolyam, 2002/1-2. szám, 177. old.

„Az SZNSZ állásfoglalása a szövetkezeti identitástudatról (1995)” Szövetkezés XVIII. évfolyam, 1997/1-2. szám, 184-188. old.

SUMMARIES

Josef RIEGLER

Ökosoziale Marktwirtschaft

– europäische Antwort auf die Herausforderungen der Welt

Auf Europa warten nicht nur große Herausforderungen in der Gestaltung seiner inneren Entwicklung, sondern es steht vor einer historischen Bewährungsprobe in Bezug auf seine Verantwortung für die Gestaltung einer gerechteren Form der Globalisierung. Für dieses Ziel gibt es derzeit kein überzeugenderes Modell als jenes der Ökosozialen Marktwirtschaft. Sie ist ein ganzheitliches Modell, bei dem das Wirtschaften auf sozialer Gerechtigkeit und ökologischer Verantwortung beruht. Sie bekennt sich zu den Regelmechanismen der Marktwirtschaft, wobei sie im Interesse unserer und der nachfolgenden Generationen immer das politische Ziel der Zukunftsfähigkeit im Sinne von Nachhaltigkeit berücksichtigt. Sie stellt die Grundwerte Umweltqualität und soziale Lebensqualität ins Zentrum aller privaten und wirtschaftlichen Überlegungen. Ökosoziale Marktwirtschaft erhebt den Anspruch, dass nachhaltiger Umweltschutz und soziale Fairness als Richtschnur für wirtschaftliches Handeln gelten. Umweltschutz muss sich aber auch wirtschaftlich lohnen. Die Politik ist aufgefordert, der Wirtschaft die richtigen Rahmenbedingungen zu geben. Die Erfahrungen der europäischen Integration auf dem Weg zu einer „Einheit in der Vielfalt“ können als Beispiel für die Bewältigung globaler Herausforderungen dienen. Das europäische Modell einer Ökosozialen Marktwirtschaft bedarf einer starken Politik mit der Kraft zu wirklichen Weichenstellungen für die Zukunft auf Basis einer Ethik, welche die Würde des Menschen, die Respektierung unterschiedlicher Kulturen und Religionen beinhaltet.

József, ÁNGYÁN

**Neuer, ökosozialer Weg der europäischen Agrarfinanzierung
und ihre Perspektiven in der ungarischen Landentwicklung**

Die Landwirtschaft bedeutet mehr, als Lebensmittelproduktion. Sie hat außer der Lebensmittelherstellung auch andere kulturelle, Gesellschafts- sowie Umweltfunktionen. Diese „nicht importierbare“ gesellschaftliche „Dienstleistungsfunktionen“ der Landwirtschaft sind für die ganze Gesellschaft wichtig, für welche Leistungen aber die Bauern von der Gesellschaft bezahlt werden müssen. Diese Erkenntnisse führten in Europa zum Reformprozess der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) und zur Veränderung der Finanzierung der

Landbewirtschaftung und Landentwicklung. Im Prozess der Aufbauung „der zweiten Säule“ der GAP werden immer mehr statt Produktmengen solche Produktionssysteme bezahlt, die Lebensmittelsicherheit und Qualität garantieren können und deren gesellschaftliche Dienstleistungen besser sind. Dieser Umwandlungsprozess der EU-Agrarfinanzierung bietet für die ungarischen Landbewirtschaftung und Landentwicklung neue Perspektiven.

Nándor, VASS

**What makes sustainable development sustainable?
Will vision ever become reality?**

In my presentation I seek to demonstrate my reserves concerning the feasibility of the theory of sustainable development – one that is rather sympathetic at first glance.

As politicians usually venture merely to go as far as making eloquent statements of clichés with regards to sustainable development without providing any real solutions I feel that, within the context of such a scientific conference, taking a practical approach is by all means the most suitable one.

In support of all this, I rely on opinions of experts and data of institutions like Kofi Annan, Zoltán Endreffy or the UN.

I have concerns that the real ethos of sustainable development would be lost in the battles of high politics. It looks as though sustainable development will become more like a sustainable road-seeking exercise. And, in this relay race, the solution finding may lie with the next generation – unless we drop the stick just before the moment of relay.

József, HUBAI

**Foreign trade of Hungary to the European Union
turns ever greener**

Hungary will join the European Union on May 1, 2004. Currently, efforts are being made to also prepare environment protection and management for the accession.

Based on the figures obtained from the examination of approx. 300 companies, this study tries to answer the question of the how (ISO 9000, ISO 14000, EMS, EC EMAS, TQM, products' lifecycle etc.).

Balázs, FERKELT**Die Wirkungen der monetären Integration auf die regionalen Unterschiede – Theorie und die europäischen Erfahrungen**

Die Analyse der Wirkungen der monetären Integration auf die regionalen Unterschiede bildet schon seit den 60er Jahren den Gegenstand der Forschung und der Diskussion im Rahmen der europäischen Integration. Der Rat bezeichnete die monetäre Integration in seinem Beschluß schon im Jahre 1971 als Mittel der Verminderung der regionalen Ungleichheiten. Die regionalen Wirkungen der monetären Integration betreffend können zwei große theoretische Richtungen unterschieden werden. Nach der Konvergenztheorie verstärkt die Faktorströmung, als potentiell Ergebnis der monetären Integration, den Konvergenzprozeß, solange nach der Divergenztheorie die Zunahme des Wettbewerbs zum Zuwachs der regionalen Unterschiede führen kann. Aufgrund der Analyse der ersten Jahre der Wirtschafts- und Währungsunion ist es festzustellen, daß sich die Konvergenz weder auf staatlicher, noch auf regionaler Ebene verstärkte, aus diesem Grund ist die Einführung eines Ausgleichsmechanismus empfohlen.

Pál, MAJOROS**Economic and trade relations between the European Union and India**

India possesses such a large multicolourity of religions, languages and richness in raw materials that can rarely be seen in any country. On the basis of its political and economic weight it is one of the most important states of the rapidly developing Asian and Pacific area. Regarding its economic performance, the country is the fifth largest in the world. With its military and technico-scientific potential India is a significant power in Asia, at the same time it is one of the poor countries of the world facing greivous economic and social controversies.

India is present in the life of the European Union and vice versa. The objective of this study is to present bilateral relations between the EU and India.

The formation of the future relations between India and the EU are determined by

- *the 2004 enlargement of the EU on the one hand, which, though providing Europe with a larger weight for the long run, temporarily drives its attention to its internal affairs,*
- *on the other hand, India is expected to become a more and more significant industrial power in the decades to come.*

On parts of both EU and India, a deepening of bilateral economic cooperation is expected in the future. The Communities finds various chances in relations with India and accordingly, wishes to encourage them. In connection with these endeavours, new opportunities will be explored which Hungary, as a member of the Union should also utilise.

Éva, NÁDOR
Big Challenges for small Enterprises

With the date of Hungary's joining the European Union drawing nigh the question whether the economy and the various enterprises within it are fully prepared is being raised with a sense of increased urgency. This is the time when sectors less prepared need to be clearly identified and adequately strengthened. It is obvious that Hungarian enterprises will face greater challenges on the open European markets than they had faced before, while also gaining access to a greater array of opportunities. The question is whether they can utilise those opportunities, and so realise the potential for development offered by membership of the Union. This paper aims at throwing light on the contradiction that while a familiarity with modern management and marketing techniques is essential in tackling successfully the challenges thrown up by joining the EU, marketing and management are the very areas in which small and medium size enterprises most effected by the new challenges appear to be the least adequately prepared. The author wishes to examine the role and responsibility of professional advice and marketing education in increasing the viability of enterprise in international competition and in their making the most of the opportunities presented by Hungary's joining the EU.

Edit, POLLÁK-CSÁSZÁR
The connections of corporate capital efficiency and competitiveness considering Hungary's EU accession

The Hungarian micro-, small and medium enterprises will have to face a double challenge in the near future as they will have to improve their competitiveness while complying with a transformed economic and regulative environment where a great change will come with the adoption of the EU standards.

The revelation of the inner connections and hidden dimensions of corporate capital efficiency and the clarification of the role of the financial factors in the evolution of competitiveness provide essential support in this matter.

In the recent past both positive and negative influences succeeded. The changes in business company categories due to the modification of the SME law may have a negative impact on enterprises with small capital. Positive influences may be related to handling and easing liquidity problems as well as to solving corporate capital adequacy problems. The management information systems (MIS) play a cardinal role in the co-ordination of financial processes and increase the efficiency of corporate treasury therefore the importance of the application of these systems must be underlined.

Ágnes, SIKLÓSI
A Few Aspects of Efficiency Analysis in Hungarian Agrarian Economy in the Light of EU Accession

The purpose of any business activity is to achieve some result, and that purpose always requires the use of some kind of resources and expenditures.

Measuring efficiency is not a simple task, it is often almost impossible. Nevertheless, attempts must be made to determine the efficiency of certain processes and performances. One goal of EU agrarian policy is to increase quality production and reduce specific costs, that is, increase efficiency. Therefore, the task ahead of domestic regulation of agriculture is, in line with meeting the EU accession requirements, to establish and improve in the long run the conditions of an efficient agricultural production and substantially reduce export subsidies, and in addition, to increase the competitiveness in the world market of Hungarian agricultural and food industry products. Measuring the efficiency and providing comparative information for analysis require us to improve our accounting system and make it EU-conform.

Imre, GÉRÓ
The Developmental Perspectives of the Hungarian Customer Cooperatives' Trading on the Edge of Hungary's Joint to the European Union

The future developing possibilities and expectable changes of directions of the Hungarian Customer Cooperatives' Trading – considering joint of Hungary to European Union in 2004 – determine those processes which have been realised in EU's Customer Cooperatives' Trading, and their expectable developmental tendencies in the future.

The Customer Cooperative sector offers a wide range of possibilities for Hungarian economy. In the article the author draws up the European situation partially with the aim to present some good practices – as a prevision – to the Hungarian Customer Cooperatives' Trading from the practical mine of the EU countries. For size limitation the article can only present the main developmental features of a few countries and pick up those concepts that might be exploitable and in this way profitable for the Hungarian Customer Cooperatives' Trading, for/ as the processes went on – in the countries mentioned in the article – can serve as a lesson for us and for other joining-fellows as well

Az EU Working Papers jelen számában megjelent cikkek a
Budapesti Gazdasági Főiskola
2003. november 6–7-én,
a Magyar Tudomány Napja
alkalmából rendezett,
Magyarország a gazdasági fejlődés keresztútján
c. konferenciáján elhangzott előadások szerkesztett változatai