

## TARTALOM

<b>Antalóczy Katalin:</b> Válság és válságkezelés Németországban	3
<b>Balatoni András – Tőrös Ágnes:</b> Gazdaságfejlesztési modellek empirikus klasszifikációja és a posztoszocialista növekedés szűk keresztmetszete	33
<b>Udvari Beáta:</b> Nemzetközi kereskedelem és gazdasági fejlődés: a Loméi Egyezmények tanulságai	59
<b>Beke Jenő:</b> A számvitel globalizálódása és harmonizálódása a regionális (EU) és a nemzetközi összehasonlító vizsgálatok tükrében	81

### ÚJ KÖNYVEK

A szomszéd kertje – Petr Pavlínek: A Successful Transformation? Restructuring of the Czech Automobile Industry ( <b>Szalavetz Andrea</b> )	102
Burgerné Gimes Anna: Az Európai Unióba újonnan belépett és jelölt országok gazdasága ( <b>Csaba László</b> )	109

### Brief Summary of the Articles

### JOGI MELLÉKLET

#### VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

<b>Szilágyi Pál:</b> Fúziós szimulációk a közösségi versenypolitikában	47
--	----

### ÚJ KÖNYVEK

Simon Lester – Bryan Mercurio – Arwel Davies – Kara Leitner: World Trade Law – Text, Materials and Commentary ( <b>Horváthy Balázs</b> )	58
---	----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	64
--------------------------------------	----

## Válság és válságkezelés Németországban

ANTALÓCZY KATALIN

*Németország az Egyesült Államokat és Japánt követően a világ harmadik, s így Európa legnagyobb gazdasága. 2008-ban a világ GDP-jének 4,2 százalékát adta, a fejlett országokéból 7,6, az Európai Unió 27 tagországának bruttó kibocsátásából pedig 19,7 százalékkal részesedett. Németország a világ legnagyobb exportőre, 2008-ban 1465 milliárd dolláros árukivitele a világexport 9,1 százalékát tette ki, áru- és szolgáltatásexportja a fejlett világ áru- és szolgáltatáskivitelének 13,3 százalékát, a világexport 8,7 százalékát adta. Németországnak nemcsak gazdasági és politikai ereje meghatározó, de gazdasági modelljével is jelentős befolyást gyakorolt és gyakorol az európai integráció elveinek kialakítására és gyakorlati működésére. A német modell, a szociális piacgazdaság elvei alapul szolgáltak a Római Szerződéshez (lásd például a versenypolitikai elveket), meghatározták a maastrichti kritériumokat (szigorú államháztartási és árstabilitási előírások), valamint az Európai Központi Bank működését. Az amerikai jelzálogpiacról indult és 2008 szeptemberében világméretűvé vált válság németországi jellemzői, a válságkezelés módja, a válságból való kilábalás várható ideje és Németország krízis utáni helyzete ugyancsak több csatornán keresztül befolyásolja az Európai Uniót. Ezek a gazdasági teljesítmények alakulása, az intézményi, szabályozási rendszer jelenlegi működése, a jövőbeli változások (például a stabilitási és növekedési egyezmény esetleges felülvizsgálata, vagy az eurózóna krízisországainak megsegítési módszerei és feltételei). A cikk Európa legerősebb gazdaságának válság előtti jellemzőit, a krízis németországi megjelenését, a válságkezelés módszereit, intézményeit, végül ennek eredményeit, hatásait mutatja be. Arra a következtetésre jut, hogy a válságkezelés rövid távon sikeresnek tekinthető. A krízisből megerősödve kikerült Németország hosszabb távú gazdasági eredményessége – s ezzel az európai fejleményekre gyakorolt hatása – azonban a gazdasági és társadalmi mélyfolyamatokat érintő további reformoktól, az előregedő társadalom, a túlzott exportfüggőség, a nem eléggé rugalmas belső piacok kihívásaira adott válaszoktól függ.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: E20, E60, G20.

---

*Antalóczy Katalin*, a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa, a Modern Üzleti Tudományok Főiskolájának tanszékvezető főiskolai tanára. E-mail cím: [antaloczy.katalin@ella.hu](mailto:antaloczy.katalin@ella.hu)

## „Soziale Marktwirtschaft” vagy jóléti állam? – A német gazdasági modell változásai az elmúlt 60 évben

A krízis németországi jellemzői, a válságkezelés módja és eszközei, a német politikai elit és a lakosság krízishez való hozzáállása, illetve már a válság előtti állapot sem érthető meg a német gazdasági modell, a gazdaságpolitikai rendszer, a szociális piacgazdaság (Soziale Marktwirtschaft) jellemzőinek ismerete nélkül.

A szociális piacgazdaság elméleti alapjait többek között *Alfred Müller-Armack*, *Walter Eucken*, *Wilhelm Röpke*, *Alexander Rüstow* rakta le. A modell két atyjának a gyakorlati megvalósítókat, *Konrad Adenauert*, illetve *Ludwig Erhardot* tekintik. Előbbi a kettészakított Németország nyugati felén megalakuló Német Szövetségi Köztársaság első kancellárja, utóbbi mellette gazdasági miniszter, majd az NSZK második kancellárja volt. A szociális piacgazdaság megvalósítása pártként egyértelműen a Kereszténydemokrata Unióhoz (CDU) köthető. A modell lényege röviden a következőkben foglalható össze. A versenyt eltorzító monopóliumokkal szemben a *szabad verseny* biztosítása, a nagy cégek versenykorlátozó törekvéseinek kézben tartása, a kis- és középvállalatok (a *Mittelstand*) előtérbe helyezése, az *egyéni felelősség* hangsúlyozása, végül, de egyáltalán nem utolsósorban az *árstabilitás*, a pénz értékállóságának megőrzése. Az elmélet kidolgozói szerint az antiinflációs politika egyfelől a szociálpolitika megvalósítása felé tett első lépés, hiszen az infláció elsősorban az alacsony, rögzített jövedelműeket sújtja. Másfelől a működőképes piacgazdaság feltétele, mert a magas infláció „meghamisítja a piac vezérlő jeleit.” (*Quaas*, 2006, 444. o.) A szociális piacgazdaság jelentősen különbözik a jóléti állam modelltől, hiszen a szociális piacgazdaság kidolgozói szerint a szociális államot – néhány alapjogból kifolyólag – korlátozni kell. Extenzív, gyámkodó szociálpolitika révén ugyanis – vélik – csorbulhat a személyi szabadság, az egyéni felelősség és az emberi méltóság. „A szociális és a jóléti állam közötti határt akkor lépjük át, ha messzemenően levesszük az egyén válláról a lét és a jövő biztosításával kapcsolatos gondokat, azaz ha a szubszidiaritás elvét oly mértékben figyelmen kívül hagyjuk és a szolidaritás elvét olyan túlzott mértékben kiterjesztjük, hogy az igényekben és birtoklásban való kizárólagos gondoskodás terjed el, miközben az olyan társadalmi alapértékek, mint a személyes szabadság, a teljesítményelvűség, az önszegélyezésre és az egyéni felelősségvállalásra való készség megsérül, valamint a nemzetgazdaság nemzeti és nemzetközi teljesítőképesége a vállalatok és polgárok túlzott mértékű adó- és társadalombiztosítási terhei miatt, valamint a túlzott mértékű (fenntartási) szubvenciók miatt kialakuló megmerevedő termelési struktúrák révén tartósan veszélybe kerül.” (*Lampert*, 2006, 434–435. o.)

A szociális piacgazdaság gyakorlati megvalósítása, alapjainak lerakása az 1948. június 20-i valuta- és gazdasági reformmal kezdődött. Az első nagyjából két évtized a látványos sikerek, a „német gazdasági csoda” időszaka volt nagyon gyors gazdasági növekedéssel, a termelés modernizálódásával, az életszínvonal emelkedésével.

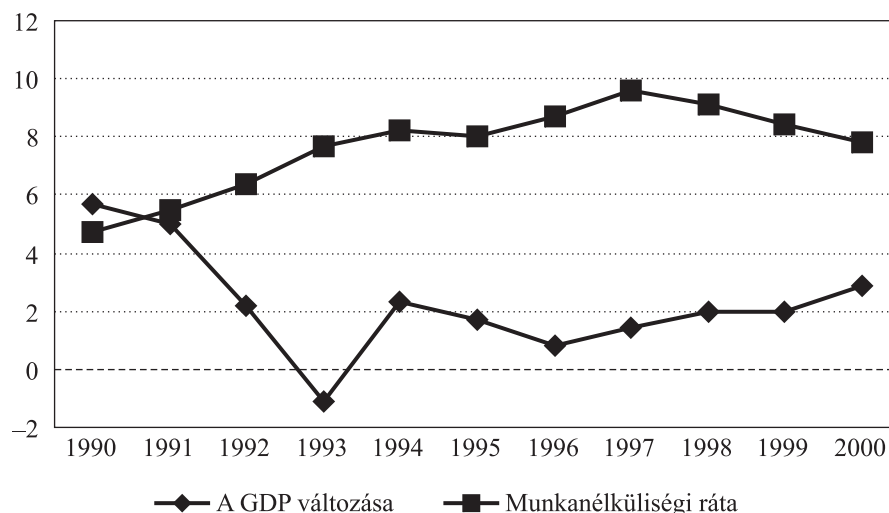
Németország nyugati fele ekkor lett Európa vezető gazdasága, s a német modell az európai integráció intézményi, szabályozási megoldásaira is jelentős hatással volt. Az 1960-as évek közepétől éleződő társadalmi feszültségek, a diákmozgalmak fordulatot hoztak – Európa számos országához hasonlóan – a német belpolitikában is. 1966-ban nagykoalíció jött létre a Kereszténydemokrata Unió (CDU) és a Német Szociáldemokrata Párt (SPD) között, s ezzel fordulat kezdődött a gazdaságpolitikában. 1969-től közel másfél évtizedig az SPD a német liberális párttal, az FDP-vel kormányzott koalícióban. Fokozatosan eltávolodtak a szociális piacgazdaság korábbi gyakorlatától, kiépült a jóléti állam rendszere, erőteljesen nőtt a redistribúció, az egyéni felelősséget egyre inkább felváltotta a jóléti állam teljes körű gondoskodása. (Quaas, 2006, 446–447. o.) Az 1970-es évek végétől a két olajválság, a világgazdasági krízis hatására erősen felduzzadó államadósság miatt egyre nagyobb nehézségekbe ütközött a német jóléti állam fenntartása. 1982-ben felbomlott az SPD-FDP koalíció, és a liberálisok a kereszténydemokratákkal kötöttek együttműködési szerződést, majd ezt a koalíciót az 1983-as választások is megerősítették. A kormányváltás után Helmut Kohl kancellárságával megkísérelték a régi szociális piacgazdasági irányvonal helyreállítását a piaci elemek élénkítésével, de összességében a szükséges reformok elmaradtak, az állami újraelosztás továbbra is magas maradt. Ebben az állapotban találta Németország nyugati felét 1990-ben a német újraegyesítés, amely a következő évtized gazdasági folyamatainak alakulására meghatározó befolyást gyakorolt. Ugyan az 1990. július 1-jén létrehozott Valuta-, Gazdasági és Szociális Unió keretében először definiálták törvényben a szociális piacgazdaságot, de ennek gyakorlati megvalósítása ekkor szinte lehetetlen volt. A két országrész között hatalmas fejlettségbeli különbség tátongott, amit jól szemléltet például, hogy az egy foglalkoztatottra jutó GDP a keleti tartományokban (Berlin nélkül) 15 787 eurót, a nyugati tartományokban (ugyancsak Berlin nélkül) 45 235 eurót tett ki 1991-ben (Nagy, 2009, 10. o.). Az unió megvalósításában döntő szerepe volt a keletnémet márka nyugatnémet márkára történő átváltási árfolyamának és a privatizációnak. Az árfolyam politikailag meghatározott volt, hiszen a keletnémet márkának nem volt devizapiaca, ahol az árfolyam kialakulhatott volna. Az átváltás a bérek, nyugdíjak esetén 1:1; vállalatok és magánszemélyek hitelei, kötelezettségei esetén pedig 2:1 volt. Ebből számos, a szociális piacgazdaság intézményét hosszabb távon is gyengítő hatás és a német gazdasági teljesítményt kedvezőtlen irányban befolyásoló következmény adódott: a konverziós ráta erős felértékelést eredményezett, az NDK termékei a nyugati piacokon versenyképtelenné váltak, miközben a keleti piacok összeomlottak. Sokasodtak a vállalati csődök, gyorsan nőtt a munkanélküliség, így a nyugatról keletre áramló transzferek 2/3-a kezdetben szociális jellegű volt. A hibás bérpolitika – a bérek gyors ütemű azonos szintre hozása – tovább súlyosbította a keleti tartományok versenyképességi hátrányát és a foglalkoztatási helyzetet. Az ennek kezelésére utalt transzferek hatalmas, egy idő után nehezen kezelhető terhet jelentettek a költségvetés számára, s az egész német gazdaság versenyképességét

rontották, például a magas adóterhek miatt. Az 1990-es évek közepétől a kormányzó CDU a jóléti államot karcsúsító intézkedésekbe kezdett. De 1998-ban elvesztették a választásokat, s Gerhard Schröder vezetésével SPD-zöld koalíció alakult, amely elkezdte visszavenni Kohl reformjait, és a jóléti államot erősítette ismét. 2000/2001-ben az információtechnológiai (IT) léggömb kipukkanása nyomán világgazdasági recesszió, Németországban a gazdasági teljesítmény stagnálása következett, de a 2002-es választások miatt az átfogó reformok halasztódtak. 2002-ben az SPD szoros győzelmet aratott, s ekkor már kénytelenek voltak belekezdeni a szociális és munkaerő-piaci reformokba. Az Agenda 2010 néven elhíresült program hatalmas megszorító intézkedéseket tartalmazott, amelyek a szociális juttatásokat, a munkanélküliségi segélyeket érintették. Megszüntették a szociális segélyt (összevonták a munkanélküliségi segéllyel), s a munkavállalók csak egy meghatározott ideig lettek jogosultak rá, feltéve ha a felkínált állásokból elfogadtak egyet. A 2005-ös választások nyomán nagykoalíció alakult, s a kormány kinyilvánította elkötelezettségét a munkaerőpiac rugalmasságát növelő, a vállalatok versenyképességét javító reformok folytatása, a szociális piacgazdaság visszaállítása mellett.

Mindezek miatt Németország hosszú évekig – az újraegyesítéstől a 2000-es évek elejéig – Európa „beteg embere” volt, ahol az alacsony növekedés magas munkanélküliséggel párosult. (Lásd az 1. ábrát!)

1. ábra

**A gazdasági növekedés és a munkanélküliség alakulása az 1990-es évtizedben**  
(Százalékban)



Forrás: IMF World Economic Outlook Database alapján saját szerkesztés.

## A német gazdaság helyzete a válságot megelőző években

A 2002-ben az Agenda 2010 keretében elkezdődött reformoknak döntő hatásuk volt Németország válságot megelőző gazdasági helyzetére. Nézzük meg, vajon sikerült-e Európa beteg emberét meggyógyítani? A következőkben a legfontosabb makrogazdasági folyamatokat mutatjuk be nemzetközi összehasonlításban.

A 2. ábra a GDP alakulását szemlélteti az Európai Unió három magországában, illetve az eurózóna átlagában. A grafikon szemléletesen jelzi a német gazdaságban 2006-ban történt növekedési fordulatot: addig a német GDP dinamikája jelentősen elmaradt a franciától, de az annál nyomottabb olasztól is. 2006–2008-ban azonban következetesen, esetenként jelentősen meghaladta gazdasági teljesítményüket. Az olasz és a német GDP növekedési üteme közötti különbség 2006 és 2008 között a német javára folyamatosan táult.

2. ábra

### A GDP alakulása az eurózóna magországaiban, illetve az eurózónában 2002 és 2008 között

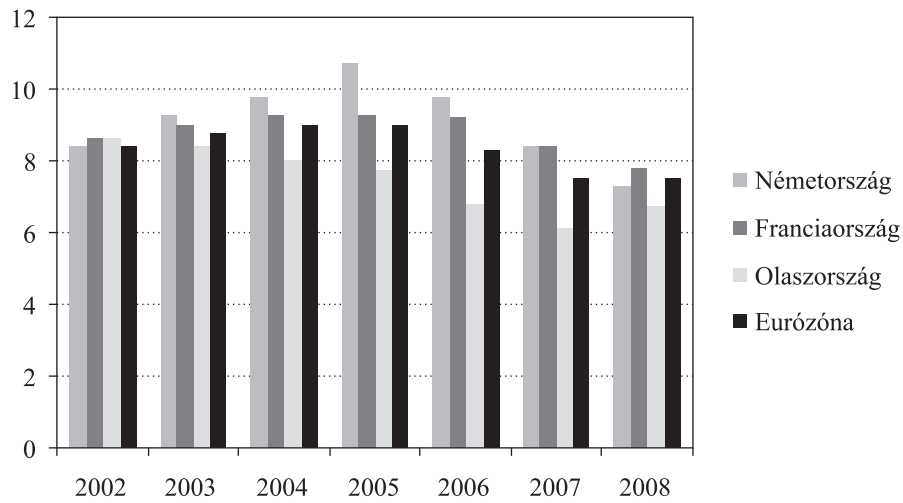
(Változás az előző évhez képest, százalékban)



Forrás: IMF [2009], Statistical Appendix alapján saját összeállítás.

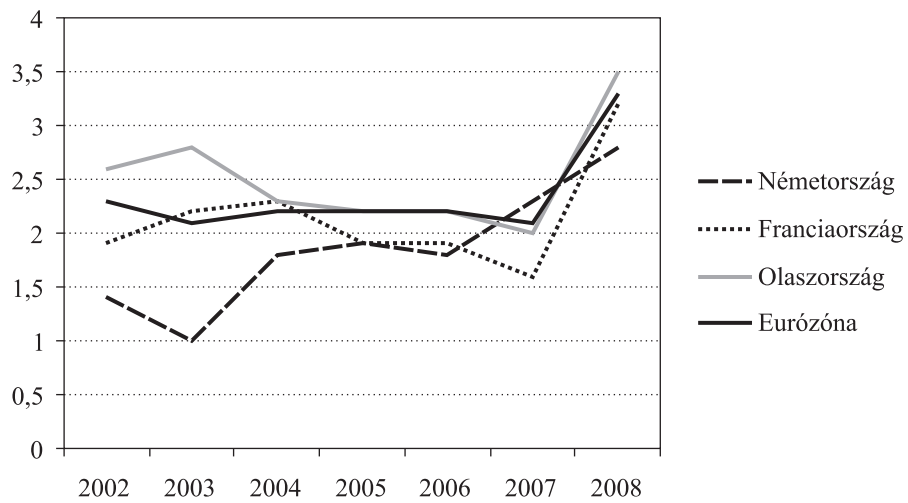
A nekilendülő növekedés mellett kedvező fordulat történt a német gazdaság másik neuralgikus területén, a munkanélküliségben is. A 2005-ös csúcs, a 10 százalékot meghaladó munkanélküliségi ráta 2008-ra 7,3 százalékra esett vissza, amely először volt alacsonyabb az eurózóna átlagánál. (Lásd a 3. ábrát!)

**A munkanélküliség alakulása  
az euróvíza magországaiban és az euróvíza átlagában**  
(Éves átlag, százalékban)



Forrás: Eurostat adatai alapján saját összeállítás.

**A harmonizált fogyasztói árindex alakulása  
az euróvíza magországaiban és az euróvíza átlagában**



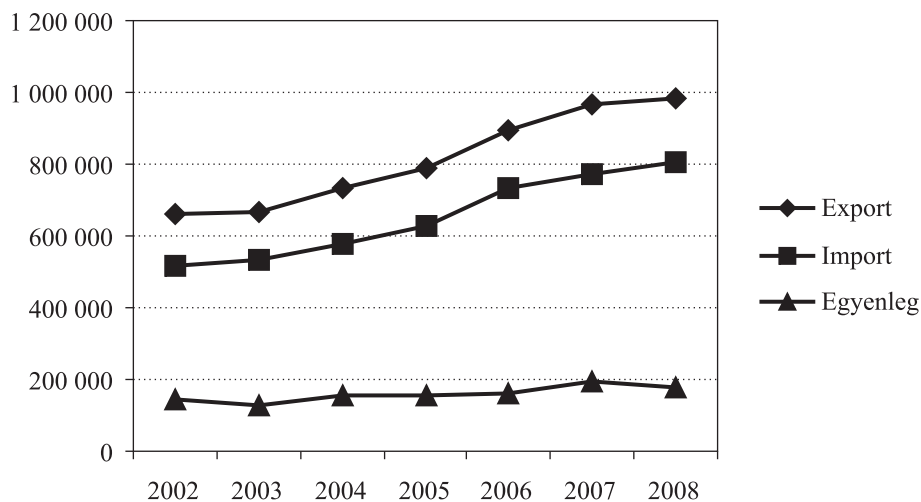
Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés.

Az árstabilitás megőrzése a jóléti fordulatok idején is fontos gazdaságpolitikai prioritás volt Németországban. Az infláció nem okozott problémát 2002 és 2008 között sem. Ugyanakkor látható egy trade-off az árszínvonal változása és a munkanélküliség alakulása között 2006-tól. (Lásd a 4. ábrát!)

A német gazdaságban rendkívül fontos szerepe van az exportnak. Az árukivitel a GDP-ben 2008-ban 40 százalékos arányt képviselt, és a foglalkoztatottak 22 százaléka kötődött az exportszektorhoz. 2002 és 2008 között a német kivitel folyamatosan bővült, 2008-ban értéke megközelítette az 1000 milliárd eurót. Az exporttal nagyjából hasonló ütemben, attól némileg elmaradva nőtt az import is, 2004 és 2007 között emelkedő aktívumot produkálva, ami 2008-ban is csak némileg esett vissza. (Lásd az 5. ábrát!)

5. ábra

**A német külkereskedelem alakulása 2002 és 2008 között**  
(Millió euróban)

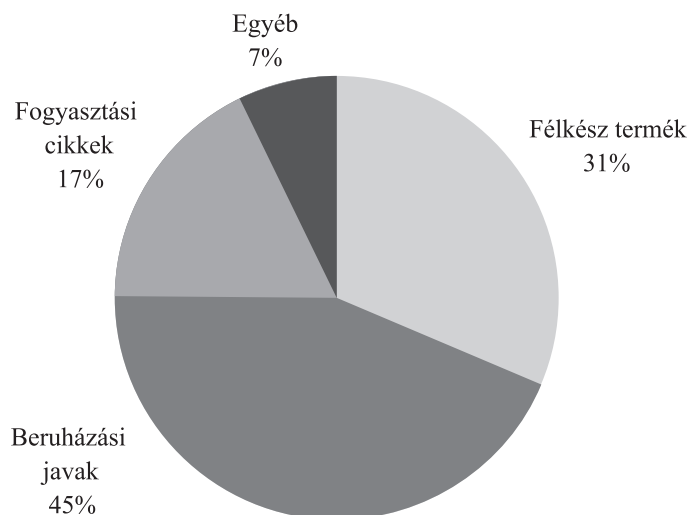


Forrás: <http://www.bundesbank.de/download/statistic/aussenwirtschaft/S31DATB31617.PDF> alapján saját szerkesztés.

A német export gerincét a beruházási javak adják, a vizsgált időszakban arányuk az összes kivitelben közelítette az 50 százalékot. 2008-ban, az „utolsó békeévben” az árufőcsoport részesedése némileg visszaesett, amelyben már megnyilvánult többek között az autóiipari eladások csökkenése. A legfontosabb feldolgozóipari ágazatok erősen exportorientálttá váltak az utóbbi másfél évtizedben. 1991-hez képest 2006-ra például a vegyipari értékesítésben az export részaránya 50 százalékról 70 százalékra, az autóiiparban 43 százalékról 72 százalékra, az elektronikai iparban 31 százalékról 47 százalékra nőtt (<http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de>). (Lásd a 6. ábrát!)

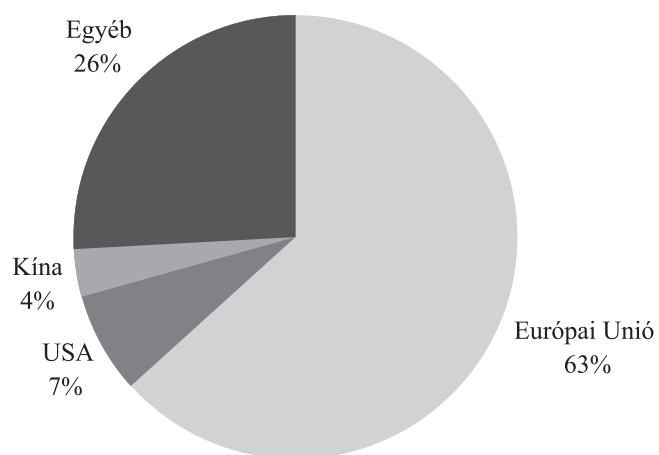


### A német export áruszerkezete 2008-ban



Forrás: <http://www.bundesbank.de/download/statistic/aussenwirtschaft/S31DATB31617.PDF> alapján saját szerkesztés.

### A német export regionális szerkezete 2008-ban



Forrás: <http://www.bundesbank.de/download/statistic/aussenwirtschaft/S31DATB31617.PDF> alapján saját szerkesztés.

A német áruk döntő hányada Európában került értékesítésre, a német export 63 százaléka az Európai Unióba irányult 2008-ban is. A vizsgált időszakban (2002–2008) az Európán kívüli értékesítésben némi átrendeződés kezdődött: az Egyesült Államok részesedése fokozatosan visszaesett, míg Kínáé nőtt. A német gazdaság 2000-es évek közepétől látszó egyértelmű gyógyulásában a munkaerő-piaci reformokon túl szerepe volt annak, hogy a német ipar korszerű beruházásieszköz-kínálatával rá tudott kapaszkodni a hatalmas kínai növekedésre. (Lásd a 7. ábrát!)

Az 1. táblázat szemléletesen mutatja a német export versenyképessége mögötti egyik legfontosabb tényezőt. Az egységnyi munkaerőköltség 2002 és 2006 között csökkent (eközben például az eurózónában folyamatosan nőtt), a termelékenység pedig 1992 és 2006 között mindvégig gyorsabban emelkedett, mint az euróövezetben.

1. táblázat

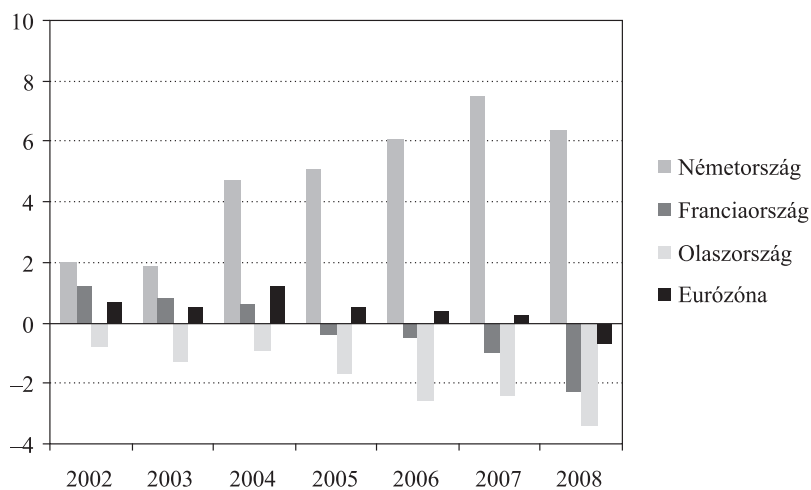
**Az egységnyi munkaerőköltség és a termelékenység alakulása Németországban 1992 és 2008 között**

	1992/1996	1997/2001	2002/2006	2005	2006	2007	2008
Egységnyi munkaerőköltség (változás az előző évhez képest, %)							
Németország	2,5	0,3	-0,1	-0,8	-1,4	0,2	2,2
Eurózóna	2,5	1,1	1,6	1,3	1,1	1,6	3,4
Termelékenység (Reál GDP/fő, változás az előző évhez képest, %)							
Németország	2,8	2,0	1,7	1,3	2,9	0,9	-0,1
Eurózóna	2,1	1,5	1,2	1,1	1,7	1,1	0,1

Forrás: European Commission [2009].

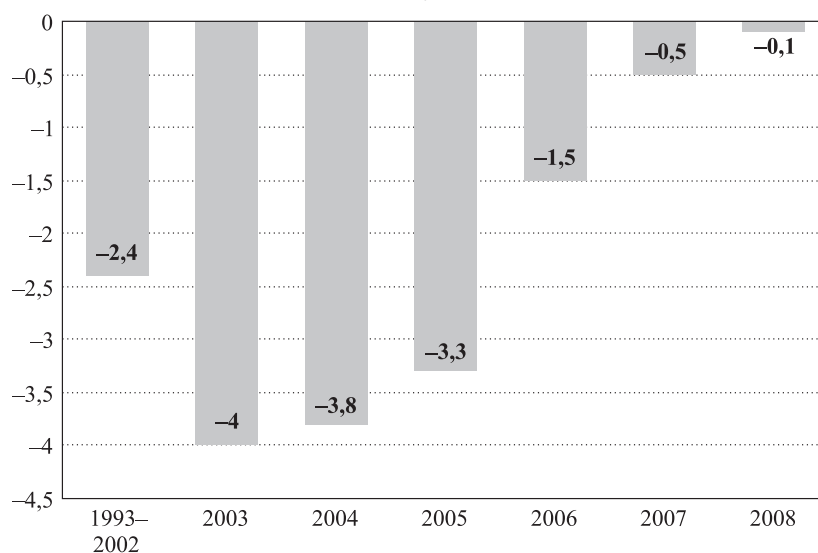
A folyó fizetési mérleg a 2000-es években mindvégig szufficites volt, GDP-arányosan pedig az aktívum 2003 és 2007 között erőteljesen nőtt. A többlet döntően az áruforgalomból származott, a szolgáltatások egyenlege enyhén negatív, a jövedelmeké enyhén pozitív volt. A vizsgált időszakban az eurózóna kiegyenlített külső pozíciója jórészt e német többletből származott, a német folyó mérleg aktívuma fedte el a többi tagország – esetenként jelentős – hiányát. Németország a 2000-es években a világgazdaság – Kína mellett – egyik legfontosabb hitelezőjévé vált. A német gazdaság külső stabilitása szempontjából döntő, hogy ikerdeficit a vizsgált években egyszer sem jelentkezett, a hazai megtakarítások mindvégig finanszírozták az államháztartási hiányt. (Lásd a 8. ábrát!)

### A folyó fizetési mérleg egyenlegének alakulása a GDP százalékában



Forrás: IMF [2009] alapján saját szerkesztés.

### Az államháztartás hiánya a GDP százalékában



Megjegyzés: A 1993–2002-re vonatkozó adat az egyes évek átlaga.

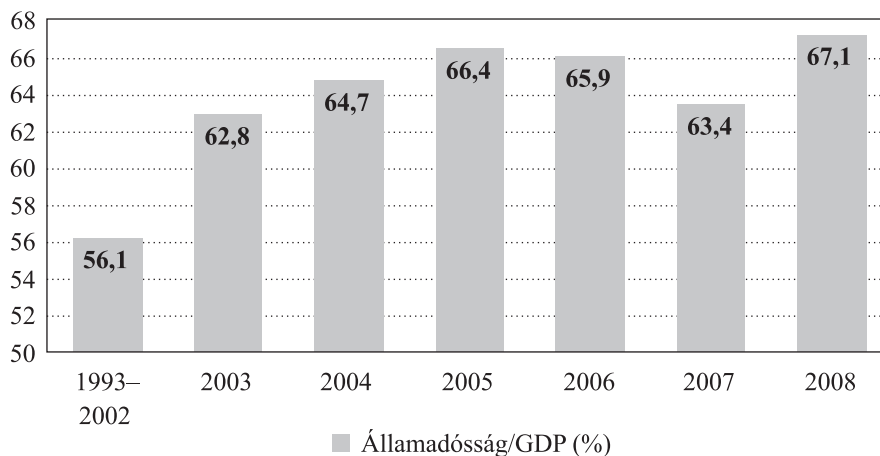
Forrás: IMF [2009], Statistical Appendix alapján saját szerkesztés.

Az államháztartást hosszú ideig terhelte a német újraegyesítés és a keleti tartományok felzárkóztatása, valamint a nagyvonalú szociálpolitika. Németország ennek ellenére az euró bevezetéséhez kapcsolódóan igyekezett teljesíteni a Maastrichtban – egyébként erőteljes német nyomásra – megfogalmazott szigorú kritériumokat. Az 1990-es évtized végétől 2003-ig ez sikerült is, az államháztartási hiány mindvégig a 3 százalékos határon belül maradt. 2003/2004-ben – éppen az Agenda 2010 megvalósításának indítása után – a deficit megugrott, de már 2005-ben ismét a kritérium közelébe került, 2007–2008-ban pedig gyakorlatilag kiegyensúlyozottá vált a német államháztartás. (Lásd a 9. ábrát!)

Az államadósság esetében már nem ennyire kedvező a helyzet. 2003 és 2008 között egyetlen évben sem sikerült a 60 százalékos referenciaérték teljesítése, sőt 2003 és 2005 között a tendencia is folyamatosan romlott. 2006/2007-ben ugyan történt némi javulás, de 2008-ban – ekkor már nem függetlenül a kitörő válságtól – ismét megugrott az államadósság. Számos euróövezeti országgal összehasonlítva azonban a német államadósság nem túl magas, és figyelembe véve a magas megtakarítási hányadot és a pozitív folyó fizetési mérleget, veszélyes mértékűnek sem tekinthető. (Lásd a 10. ábrát!)

10. ábra

**Az államadósság alakulása a GDP százalékában\***



\* Megjegyzés: Év végi adatok. Az 1993–2002-re vonatkozó adat az egyes évek átlaga.

Forrás: IMF [2009], Statistical Appendix alapján saját szerkesztés.

A német államháztartásra nagyon jelentős terhet rótt a keleti tartományok felzárkóztatása. 2005-ig becslések szerint 1550 milliárd dollárt (1250 milliárd eurót) fordítottak erre a célra. (Weber, 2005) 2006 és 2008 között újabb 60 milliárd dollárt költöttek az üzleti szféra támogatására és az infrastruktúra fejlesztésére a keleti

ország részben. (Kulish, 2009) A 2000-es évtized második felére már mutatkoztak ennek eredményei is: az egy főre jutó GDP a keleti tartományokban – a nyugati tartományokat 100-nak véve – a 2000. évi 67 százalékról 2008-ra 71 százalékra emelkedett. A rendelkezésre álló jövedelem 1991-ben a nyugati 60 százaléka volt, 2007-ben pedig már 78,6 százalékot tett ki. (Herbst, 2010) A foglalkoztatottság területén is jelentős javulás mutatkozott: a 2000-es évek elején még a 20 százalékot közelítő, és még 2006-ban is 17,3 százalékos munkanélküliségi ráta 2008-ban 13,1 százalékra csökkent, de még így is több mint a duplája volt a nyugati tartományok ekkor mért 6,4 százalékának. (Bundesagentur für Arbeit, 2010)

Összességében tehát a 2000-es évek első évtizedében Németország makrogazdasági helyzete és teljesítménye stabilnak, sőt javulónak tekinthető. Az évtized közepétől tapasztalható *növekedésgyorsulás javuló munkaerő-piaci helyzet*, csökkenő regionális különbségek, visszaeső *államháztartási hiány*, viszonylag *moderált államadósság*, *növekvő folyómérleg-aktívum* mellett történt. Ez utóbbi szemléletesen mutatja, hogy a német gazdaság szereplői (a lakosság és a vállalkozások) nettó megtakarítók. Ahogy a 2. táblázatból kitűnik, Németországban nem volt ingatlanpiaci buborék sem, sőt az ingatlanárak a 2000-es években mindvégig csökkenő tendenciát mutattak. (Lásd a 2. táblázatot!)

2. táblázat

### Az ingatlanpiaci árak változása

(Éves átlag, változás az előző évhez képest, százalékban, inflációval korrigálva)

Ország	2000–2006	2007	2008
Németország	-2,9	-1,2	-2,7
USA	5,3	-0,8	-6,2
Japán	-4,3	-1,1	-2,9
Egyesült Királyság	8,8	8,4	-4,3
Spanyolország	11,2	2,6	-3,7
Írország	8,3	-1,7	-11,6
Dánia	7,9	2,9	-7,9
Olaszország	6,1	3,1	-1,7
Eurózóna	4,6	2,0	-2,4

Forrás: Girouard et al. és OECD; idézi OECD [2009], 18. oldal alapján saját összeállítás.

A német bankrendszer is szilárdnak tűnt, bár már 2007-ben jelentek meg cikkek az ún. tartományi bankok (Landesbanken) problémáiról.

A német bankrendszer három részből áll: a magántulajdonban lévő nagy kereskedelmi bankokból (pl. Deutsche Bank, Commerzbank), az állam és a taka-

rékpénztárak (Sparkassen) tulajdonában lévő regionálisan szervezett tartományi Landesbankokból (ezekből a válság kitörésekor 9 volt), és az 1300 szövetkezeti bankból, amelyek tagjaik tulajdonában vannak. Ezek közül a Landesbankok csoportja volt a leggyengébb láncszem. Problémáik részben az Európai Bizottság 2005. júliusi határozatára vezethetőek vissza. Ekkor tiltották meg a német államnak azt, hogy a Landesbankok számára garanciát nyújtson. Addig ez a garancia a legjobb minősítést biztosította számukra, így gyakran olcsóbban jutottak forrásokhoz, mint az ilyen garanciával nem rendelkező versenytársaik, s ezt tovább tudták adni ügyfeleiknek is, akik versenyelőnybe kerültek a többi bank ügyfeleihez képest. Az állami garancia megszűnése arra készítette a „wholesale”, tehát lakossági betétgyűjtéssel nem foglalkozó Landesbankokat, hogy új piacokat, új forrásokat, új ügyleteket keressenek. Ekkor jelentek meg például az amerikai jelzálogpiacon. A Landesbankok problémáinak másik része kevésbé transzparens tulajdonosi szerkezetükre, rossz irányításukra és eklektikus üzleti portfóliójukra vezethető vissza. A takarékbankok egyszerre résztulajdonosai és ügyfelei is a Landesbankoknak. Fő tevékenységi területük tulajdonosaik – vagyis a takarékbankok és a német állam, tartományok – kiszolgálása, valamint a kis- és középvállalatok finanszírozása, de működnek – itt már lakossági területen is – a Baltikumban, a volt Jugoszlávia területén, Közép-Európában is. (A Magyar Külkereskedelmi Bank tulajdonosa is egy tartományi bank, a Bayerische Landesbank.)

Természetesen a német bankrendszer európai társaihoz hasonlóan kiterjedt nemzetközi kapcsolatrendszerrel rendelkezett, s mélyen beágyazott volt a globális pénzügyi piacokba. Ennek ellenére a tekintélyes brit gazdasági hetilap, a *The Economist* még 2009 augusztusában is a következőképpen fogalmazott: „A német gazdasági gépezet tisztességes vasból és acélból készült, nem subprime válságból, CDO-ból<sup>1</sup> és egyéb pénzügyi fondorkodásból.” (*The Economist*, 2009c)

### **A válság megjelenése Németországban**

Az amerikai subprime válság világméretű pénzügyi krízissé, majd reálgazdasági válsággá válását 2008. szeptember 15-től, a Lehman Brothers bedőlésétől szoktuk számítani. Szórványos problémák, banki zavarok azonban már korábban mutatkoztak. Az Egyesült Államokban az ingatlanpiac összeomlása 2006/2007 fordulóján elkezdődött. A tovaggyűrűző hatás első jelei 2007 júliusától jelentkeztek Németországban, azoknál a kereskedelmi bankoknál, illetve a Landesbankoknál, amelyek saját befektetéseiken keresztül vagy cégeik révén érintettek voltak az USA

<sup>1</sup> CDO: Collateralised Debt Obligations: fedezett adósságkötelezvény.

ingatlanpiacon. Először az – elvileg – elsősorban kis- és középvállalatokat finanszírozó IKB Deutsche Industriebank jelzett komoly kockázatokat, majd nehézségekkel kezdett küzdeni a SachsenLB, amely maga fektetett be az USA ingatlanpiacon, illetve a Hypo Real Estate jelzálogbank (ez utóbbi 2007-ben felvásárolta a dublini székhelyű Depfát, amely ugyancsak erősen érintett volt az amerikai jelzálogpiacon). Rövid lejáratú likviditásproblémáik áthidalására tartományi garanciák, majd szindikált banki mentőcsomagok születtek (az IKB 2007 augusztusa és decembere között három mentőcsomagban részesült, a Hypo Real Estate pedig több módon is segítséget kapott, többek között egy névtelenséget kérő bankokból és a kormánytól álló konzorciumtól), a SachsenLB-t pedig 2007 decemberében felvásárolta a Landesbank Baden-Württemberg (*The Economist*, 2008b). Mindez azonban ekkor csak múltó, könnyen leküzdhető problémának tűnt a német bankrendszer és a kormány számára.

A Lehman Brothers bedőlésével összeomlott a bizalom, kiszáradtak a nemzetközi pénzügyi piacok, végletessé vált a bankok kockázatkerülése. Bár a Hypo Real Estate szinte azonnal fizetéseképtelenné vált, s a központi kormányzat, illetve egy banki szindikátus 35 milliárd eurós mentőcsomagot volt kénytelen jóváhagyni (Deutsche Bundesbank, 2009, 102. o.), Németország még mindig bízott „tisztes vasra és acélra épülő gazdasági gépezetében”. Jellemző, hogy még 2008. szeptember végén is Peer Steinbrück SPD-s pénzügyminiszter azt nyilatkozta, hogy „a bankválság jórészt amerikai probléma”. (*The Economist*, 2008e) Az események azonban szeptember végén, október elején rendkívüli módon felgyorsultak. Egyre inkább látszott, hogy a válság nem az USA belülye, szaporodott az európai érintettek száma. Szeptember végén a brit kormány államosította a Bradford & Bingley jelzálogbankot, Írország garanciát vállalt valamennyi betétre. Október első hetében Izland gyakorlatilag összeomlott, államosították a három legnagyobb bankot, teljes garanciát vállaltak a betétekre. Október 8-án példa nélküli módon hat jegybank (többek között a Fed, a Bank of England és az Európai Központi Bank) összehangoltan 50 bázisponttal csökkentette alapkamatát. Egymást érték az európai csúcstalálkozók, ezek egyikén francia javaslatként felmerült egy 300 milliárd eurós közös európai mentőalap létrehozásának gondolata. Ezt Németország azonnal visszautasította. Peer Steinbrück pénzügyminiszter a következőképpen nyilatkozott egy német rádióadónak: „Mi németek nem akarunk egy olyan feneketlen hordóba pénzt önteni, amit nem tudunk ellenőrizni és nem tudjuk, mire használják a német pénzt.” (*The Economist*, 2008b)

Szinte másnap azonban a német kormány is kénytelen volt a válságkezelés és a mentőcsomagok útjára lépni. Bár Németországban nem fenyegetett a bankrendszer összeomlása vagy tömeges bankcsődök, de a válság egyre inkább felszínre hozta a bankrendszer problémáit – például érintettségét az amerikai jelzálogpiacon –, s rámutatott gyenge pontjaira.

Október elején ugyanakkor még mindössze a Hypo Real Estate-nek kellett kormányzati és banki szindikátussal újabb 50 milliárd eurós likviditást biztosítani (*Deutsche Bundesbank*, 2009). A pánik azonban megállíthatatlan volt, s ekkor már látszott a reálgazdaságban megjelenő hatás is, például a világkereskedelem összeomlásán keresztül. A többi ország nyomán a német kormány is kénytelen volt kimondani, hogy nem veszhet el megtakarítás, fontos bank nem mehet csődbe. Első lépésként állami garanciát vállaltak a német bankoknál elhelyezett lakossági betétekre – ekkor ennek értékét 1000 milliárd euróra tették. És sorjázni kezdtek a gazdaságmentő csomagok.

### A válságkezelés első – fekete-vörös – szakasza

A válság kitörésekor számos európai országban kárörömmel néztek az Egyesült Államokra és a szabadpiaci kapitalizmus végéről beszéltek. *Angela Merkel* – ellentétben *Nicolas Sarkozy*vel – nem támadta a szabadpiacot és nem ígért átfogó állami beavatkozást a gazdaságba. A német kancellár mozgásterét ugyanakkor korlátozta, hogy az SPD-vel nagykoalícióban kormányozott, s a német szociáldemokraták – mint láttuk – mindig vonzódtak az erős, osztogató, jóléti államhoz, a keynesiánus válságkezeléshez. Meghatározó volt továbbá, hogy 2009 szeptemberében választásra került sor Németországban. A CDU kancellárjelöltje ismét *Merkel*, az SPD-é külügyminisztere, *Frank-Walter Steinmeier* volt. Már ekkor pozícionálniuk kell magukat, s *Merkel* jól emlékszik még 2005-re, amikor majdnem veszített radikális reformigéreteivel. A válságkezelés módszerei, a választott út tehát a koalíciós partnerek választási kampánya is, s a sikerek, kudarcok meghatározzák a választási eredményt is. A tét tehát nagy.

2008. október 13-án a német kormány és parlament tehát a válságkezelés útjára lépett.<sup>2</sup> Ekkor fogadta el a Bundestag az első mentőcsomagot, a *Finanzmarktstabilisierungsgesetz*-et (Pénzügyi piacokat stabilizáló törvényt), amely 2008. október 18-án lépett hatályba. A törvény első intézkedése a Németországban elhelyezett magán bankbetétek teljes kormányzati garantálása volt. Egyúttal létrehozták a *Finanzmarktstabilisierungsfonds*-t (Pénzügyi Piacokat Stabilizáló Alap, német rövidítéssel SoFFin), amely 400 milliárd euró garanciaalapot és 80 milliárd eurós újratőkésítésre fordítható összeget tartalmazott. (Nagy-Britanniától és Franciaországtól eltérően Németországban a bankokra bízták, hogy részt kívánnak-e venni a bankmentő programban, és szigorú feltételeket írtak elő azoknak, akik közpénzből kívánták megtámogatni saját tőkéjüket. Egyes vélemények szerint – lásd: *The Economist*, 2008e – a megoldás tipikus nagykoalíciós kompromisszumot tükrözött, amennyiben a CDU tartózkodik a magánszektorba történő állami beavatkó-

<sup>2</sup> A következők forrása – ahol másképp nem jelöljük – a német szövetségi kormány éves gazdasági jelentése. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [2009].



zástól, az SPD viszont vágyik arra, hogy megbüntesse a zsiros bankárokat.) 2009 januárjáig a SoFFin 95 milliárd euró garancianyújtásra és 8,2 milliárd euró újratőkésítésre kapott felhatalmazást. A törvényben megfogalmazták továbbá, hogy szükség van az egész pénzügyi és bankrendszer átstrukturálására, különösen az – állami tulajdonban lévő tartományi pénzügyintézetek – Landesbankok körében.

Ugyancsak még október első felében *kormányzati intézkedéscsomag* született, amely a háztartások és a vállalatok rendelkezésére álló jövedelem növelését célozta pótlólagos keresletteremtés céljából. A csomag magában foglalta az adóterhelés csökkentését, a társadalombiztosítási járulékok stabilizálását és a családi jövedelmek emelését. Többek között e csomag keretében emelték a családi pótlékot az első és második gyerek után 10 euróval havonta, a harmadik gyerektől pedig 16 euróval havonta. Növelték – 2009. január 1-jétől – a gyermekek után járó adómentes összeget, és minden családi pótlékban részesülő gyerek egyszeri 100 eurós juttatást kapott. Némileg csökkentettek egyes társadalombiztosítási járulékokat (például a munkanélküli-biztosítási hozzájárulást 0,5 százalékponttal, 2,8 százalékra vitték le). Ugyancsak még októberben a Deutsche Bundesbank speciális likviditási lehetőség elérését biztosította a pénzügyi szereplők számára.

2008. november elején a német kormány 15 pontos növekedést és foglalkoztatást segítő programot fogadott el („Beschäftigungssicherung durch Wachstumsstärkung”), amely ekkor 30 milliárd eurónyi lakossági és vállalati tehercsökkentést, támogatást, illetve állami beruházást tartalmazott 2009/2010-re – meglehetősen heterogén összetételben. Ebben a programban fogalmazták meg először többek között a következőket.

– Az ún. KfW-Sonderprogramm: a vállalati finanszírozás segítésére 15 milliárd euró pótlólagos hitellehetőség biztosítása az állami tulajdonban lévő fejlesztési bankon, a Kreditanstalt für Wiederaufbau-n (KfW) keresztül.

– Az önkormányzati infrastruktúra fejlesztése: ugyancsak a KfW-n keresztül igénybe vehető a helyi közösségek számára 3 milliárd euró.

– A roncsautóprémium: amennyiben egy autótulajdonos a legalább egy éve a tulajdonában lévő, minimum 9 éves személygépkocsiját a roncstelepre viszi, s egyidejűleg új, környezetkímélő autót vásárol, 2500 euró ún. környezetvédelmi díjat kap a német államtól.

– A személygépkocsi-adó csökkentése: az autók környezetvédelmi állapotához igazítva.

– Az ún. „Kurzarbeitgeld”<sup>3</sup> folyósításának meghosszabbítása 6 hónapról 12 hónapra és az összeg továbbképzésre fordíthatóságának lehetővé tétele.

<sup>3</sup> A Kurzarbeit (rövidített munkaidő) intézménye nagyon régi hagyományokra tekint vissza Németországban, gyökerei az 1910-es évek nyúlnak vissza. A II. világháború után 1957-ben foglalták törvénybe, azóta többször módosították. Lényege, hogy ha egy vállalatnak átmenetileg csökken a rendelésállománya, akkor – ezt bejelentve a munkaügyi hatóságnál, szigorú vizsgálat után – bizonyos

2008/2009 fordulóján kezdtek megjelenni a statisztikai adatok a negyedik negyedéves gazdasági folyamatokról. Egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy a válság terjedelme sokkal nagyobb, lefutása pedig jóval súlyosabb a korábban vártnál. A nemzetközi pénzügyi piacok bénultak, továbbra is – sőt növekvő mértékben – a pánik uralja őket. A bizalom mélyponton, újabb és újabb csontvázak dőltek ki a szekrényekből. A világkereskedelem az év utolsó negyedévében összeomlott, amely a német exportra és ezen keresztül a gazdasági növekedésre is katasztrofális hatással járt. A német kivitel először 2008 novemberében csökkent, de a lassulás már szeptembertől szembetűnő volt. A GDP az előző negyedévhez képest már 2008. április–júniusban is esett, ami folytatódott a nyári hónapokban is, az utolsó negyedévben azonban már jelentős zuhanás mutatkozott. (Az előző negyedévhez képest 2,2, az előző év azonos negyedévéhez képest 1,6 százalékos volt a csökkenés.) (Lásd a 3. és a 4. táblázatot!)

3. táblázat

**A GDP változása az eurózónában,  
az EU 27 tagországában és Németországban 2008-ban**

	Százalékos változás az előző negyedévhez képest				Százalékos változás az előző év azonos negyedévéhez képest			
	I. né.	II. né.	III. né.	IV. né.	I. né.	II. né.	III. né.	IV. né.
Eurózóna	0,6	-0,2	-0,2	-1,6	2,2	1,5	0,6	-1,4
EU-27	0,5	-0,1	-0,3	-1,5	2,4	1,7	0,7	-1,4
Németország	1,5	-0,5	-0,5	-2,2	2,8	2,0	0,8	-1,6

Forrás: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-07042009-AP/EN/2-07042009-AP-EN-pdf](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-07042009-AP/EN/2-07042009-AP-EN-pdf)

4. táblázat

**A német kivitel változása 2008 utolsó négy hónapjában  
(Euróalapon, százalékban)**

	Szeptember	Október	November	December
Változás az előző hónaphoz képest	n. a.	102,4	85,9	86,1
Változás az előző év azonos hónapjához képest	107,4	101,2	88,1	90,8

Forrás: Eurostat adatai alapján saját számítás.

ideig (általában 6 hónapig) rövidített munkaidőben foglalkoztathatja a munkavállalóját, akinek a teljes munkaidejére a munkaügyi hatóság kiegészíti a bérét („Kurzarbeitgeld”).

Mindenki számára világossá vált Németországban is, hogy az 1929/1933-as nagy válság óta nem kellett ekkora krízissel szembenézni. Közben az európai kormányok (de az amerikai és a kínai is) egymás után fogadták el a hatalmasabbnál hatalmasabb ösztönző csomagokat, számottevően rosszabb induló államháztartási helyzetben, mint Németország. (Németországban 2008-ban nagyjából egyensúlyban volt a költségvetés.) A súlyosbodó válság, a koalíciós partner SPD osztogatási törekvései és a közlegő választások is abba az irányba nyomták tehát a CDU-t, hogy legyen nyitottabb egy jelentősebb költségvetési ösztönző csomag bevezetésére. A Kereszténydemokrata Unió ugyanakkor nagyon fontosnak tartja a költségvetési fegyelmet és továbbra is gátat akar szabni a parttalan állami költekezésnek. Valószínűsíthető, hogy e két törekvés eredményeként fogadták el 2009 januárjában a „Szövetség a német foglalkoztatottságért és stabilitásért” (*Pakt für Beschäftigung und Stabilität in Deutschland*) programját. Minden bizonnyal e programmal kívánta bizonyítani a kormány és maga – az újraválasztásáért küzdő – kancellár is, hogy ura a helyzetnek, cselekvőképes, és komplex stratégiával rendelkezik a válság kezelésére. Ha közelebbről megnézzük a „Pakt”-ot, akkor azt látjuk, hogy jelentős részben a korábbi válságkezelő eszközöket, intézményeket tartalmazza (esetenként emelt összeggel, meghosszabbított határidővel), illetve olyan területeket is felölel, amelyek már jóval a válság előtt is a német gazdaságpolitika, fejlesztéspolitika szerves részét képezték. (Például a keleti tartományok felzárkóztatása, a Lisszaboni Stratégiához kapcsolódó innováció, a K+F, az IT, a képzés, az átképzés támogatása, a foglalkoztatási helyzet javítása, az infrastruktúrafejlesztés). A korábbiakhoz képest az új program 2009–2010-re újabb 50 milliárd eurónyi költségvetési ígérvényt tartalmazott.

A Pakt öt központi téma köré gyűjtötte intézkedéseit. Ezek az állami, közösségi beruházások, a gazdaság hitellel való ellátása, a foglalkoztatás és képzés, az adó- és járulékcsoökkentés, a fenntartható költségvetési politika. A Pakt tartalmazta továbbá:

- a roncsautó-prémiumot (továbbra is 2500 eurós összegben),
- a Kurzarbeitgeldet (12 hónapról 18 hónapra emelve a folyósítás idejét, továbbá lehetővé téve a részmunkaidőben foglalkoztatottak számára is a programban való részvételt),<sup>4</sup>
- a korábbi – nem túl jelentős – adó- és járulékcsoökkentéseket,
- az örökösödési adó csökkentését a testvérek, testvérek gyerekei számára; a követelmények egyszerűsítését adókedvezményes vállalatöröklés esetén (éves szinten 420 millió euró),
- a gyermekek után járó adómentes összeg 5808 euróról 6024 euróra emelését és a családi pótlék 20 euróval történő emelését,
- állami, közösségi beruházásokat az infrastruktúra, de még inkább a képzés, továbbképzés területén („Zukunftinvestitionen” – 14 milliárd euró 2009-re és 2010-re),

<sup>4</sup> 2008 őszéhez képest, amikor 50 ezer fő volt konjunkturális rövidített munkaidejű munkavállaló, 2009 tavaszára 1,5 millió főre nőtt a számuk.

– a Mittelstand hitellel való ellátását az állami tulajdonban lévő Kreditanstalt für Wiederaufbau keresztül (a korábbiakhoz képest rugalmasabban, célorientáltabban).

Végül – egyértelműen a CDU hatására – bekerült a Pakt-ba (ekkor még csak nagyon általános célként) egy olyan adósságszabály bevezetésének szándéka, amely gátat szab a korlátlan költségvetési költségeknek.

2009. március 6-tól működni kezdett egy második pénzügyi alap is, a *Német Gazdasági Alap* (Wirtschaftsfonds Deutschland) 100 milliárd eurós kerettel, 2010. december 31-ig tartó kifizetési határidővel. Ennek célja a nem pénzügyi vállalkozások, ezen belül elsősorban a Mittelstand pénzügyi helyzetének javítása, forráshoz juttatásának segítése ideiglenes garanciavállalásokkal, illetve különleges – az állami tulajdonban lévő KfW-bankcsoporton keresztül – hitelprogrammal. Az Alap létrehozásakor leszögezték, hogy csak olyan cégek támogathatók, amelyek nem saját hibájukból kerültek bajba, és amelyeknek hiteles tervük van a talpra állásra. Ezzel kapcsolatban került a viták keretében Németország egyik legpatinásabb vállalata, az Opel AG.

Németország Európa legnagyobb autógyártója, s a világon is dobogós helyen van. Az autóipar Németország egyik legfontosabb ipari ágazata. 750 ezer embert foglalkoztat, ezzel az ország egyik legjelentősebb munkaadója. Az ágazatot 6 cég dominálja: a BMW, az Audi, az Opel, a VW, a Daimler és a Porsche. Bár az autóipar az egyik leginkább válságsújtotta ágazat szerte a világon, a német autóipar – bár természetesen nem vonhatta ki magát a krízis hatásai alól – meglehetősen jól bírta a megpróbáltatásokat. Egy kivétel volt – az Opel. A cég nehézségei nem a válsággal kezdődtek, az Opel/Vauxhall régóta a leggyengébb gyártó Európában. Piaci részaránya évek óta csökkent, versenyképessége folyamatosan romlott konkurenséhez képest, s 2008-ban összességében 1 milliárd dolláros veszteséget termelt. Ezért is tűnt kézenfekvőnek, hogy amikor tulajdonosa, a General Motors 2009 elején csődöt jelentett, akkor eladásra kínálja. A német kormány nagyon nehéz helyzetbe került. 25 000 munkahely került veszélybe 4 német gyárban. A szakszervezetek hangosan tiltakoztak, tüntetéseket szerveztek. Félő volt, hogy a patinás név eltűnik az autóipacról. A választások előtt a kormánynak sem jött volna jól a cég bedőlése, s az Opel miatt koalíciós feszültség is keletkezett. A külügyminiszteri posztot betöltő *Frank-Walter Steinmeier*, az SPD kancellárjelöltje az Opelnél folytatott tárgyalásokon kijelentette, hogy az utolsó munkahelyért is küzdeni fog. A CDU nem támogatta, hogy a Német Gazdasági Alapból pénzt adjanak a cégnek, hiszen problémái a válság előttről eredeztethetőek, s nem rendelkezett kilábalási tervvel sem. Végül kompromisszumos megoldásként ellátták a vállalatot áthidaló finanszírozással, s olyan vevőt kerestek, amely vállalja a cég átstrukturálását. A jelentkezők közül végül a német kormány a kanadai–osztrák–orosz Magna-Szberbank konzor-

cium ajánlatát támogatta, olyannyira, hogy kész volt 4,5 milliárd eurót a vevő rendelkezésére bocsátani az átszervezés támogatására. Az ügyletet már szinte megkötötték, amikor az Európai Bizottság versenypolitikai biztosának nyomására a német kormány kénytelen volt deklarálni, hogy ez az összeg bárki számára rendelkezésre áll, aki vállalja az Opel átszervezését, versenyképessé tételét. A német kormány nem kis csalódására ez ismét megnyitotta az utat az immár csődből kikerült General Motors számára, amely soha nem akarta eladni leányvállalatát (*The Economist*, 2010b).

2009 áprilisában elfogadták a *Finanzmarktstabilisierungsgesetz* kiegészítését, amely a bankok államosításának lehetőségét – mint végső eszközt – is tartalmazta. Végül 2009 júliusában bevezetésre került az ún. *Bad-Bank-Gesetz* abból a célból, hogy a bankok mérlegüket meg tudják tisztítani a mérgezett eszközöktől.

### A válságkezelés második – fekete-sárga – szakasza

„Ha lehetővé teszik, hogy a liberálisokkal kormányozzák, akkor Németország gyorsabban fog kilábalni a recesszióból” – ígérte *Angela Merkel* a választási kampányban (idézi: *Unger*, 2010). S a németek lehetővé tették számára ezt. 2009. szeptember 27-én véget ért Németországban a 4 éves nagykoalíciós kormányzás. Az SPD a legrosszabb eredményét hozta az 1930-as évek óta, s 11 év után ellenzékbe szorult. A CDU csak ehhez képest szerepelt jól, de így is 60 éve a leggyengébb eredményét érte el. *Angela Merkel* ennek ellenére megtarthatta kancellári pozícióját és kormányt alakíthatott, ezúttal az általa már korábban kívánatosnak nevezett, minden idők legjobb választási eredményét elérő német liberális párttal, az FDP-vel. Ez leegyszerűsítve azt is jelenthette, hogy a németek ismét a szociális piacgazdaságra, a reformokra szavaztak, s összességben elvetették a jelentős állami beavatkozást a gazdaságba. Itt azonban fontos arról is szólni, hová pozicionálták magukat a kampányban a pártok. Az FDP a radikális adócsökkentés, az adóreform, a kevesebb állam ígéretével kampányolt. Ehhez képest a CDU állambarátabbnak, egyenlőségbarátabbnak pozicionálta magát, s ezzel közel félmillió olyan szavazatot szerzett, amely 2005-ben az SPD-é volt. Rögtön a választások után *Merkel* megígérte, hogy ez így is marad, „az új kormány a gazdasági racionalitást és a szociális egyensúlyt egyszerre tartja szem előtt”. (*The Economist*, 2009f) 2009. október 26-án megkötötték a koalíciós szerződést. A pénzügyi tárca a CDU-s, költségvetési héjaként számon tartott *Wolfgang Schäuble*-é lett, a gazdasági tárcát a liberális Rainer Brüderle, „Herr Mittelstand”, a kis- és középvállalatok támogatója kapta. A koalíciós szerződésben folyamatosan és nagyon hangsúlyosan szerepelt a szociális piacgazdaság mint a folytatandó gazdaságpolitika alapja. Megfogalmazták azt a 3 fő gazdaságpolitikai kihívást is, amellyel az új kormány szembesül, és felvázolták a problémák leküzdésére szolgáló stratégiát.

– *A gazdasági élénkülés stabilizálása – a fellendülést lehetővé tevő „exitstratégia” megvalósítása.* A konjunktúra törékeny szakaszában elsődleges feladat a gazdaság további stabilizálása és egy tartós növekedés alapjainak megteremtése. Ennek érdekében a kormány egy *azonnali adókönyvitő programot* valósít meg a vállalatok és a lakosság számára 24 milliárd euró értékben. Hangsúlyozták, hogy a korábban bevezetett két konjunktúraprogram keretében az állam ideiglenesen erőteljesebb gazdasági szerepet vállalt, ez azonban nem válhat az állampolgárok számára megszokottá, mert akkor elvész az egyéni felelősségvállalás és az innovatív erő. Éppen ezért az új kormány nagy figyelmet fordít egy konzisztens és rendezett exitstratégia kidolgozására.

– *A növekedési játéktér szélesítése.* Az azonnali konjunkturális intézkedések mellett szükség van olyan strukturális reformokra, amelyek a tartós növekedés játéktérét bővítik. Ezért az új koalíciós kormány a *képzés* és az *innováció* számára prioritást fog biztosítani az állami költségvetésben.

– *Fenntartható államháztartás.* Új államadósság-szabályozás bevezetése 2011-től, amely teljesen új kereteket biztosít az állami pénzügyek konszolidálására.

A részletes intézkedésekből kitűnik, hogy az új koalíció 2009 utolsó hónapjaiban, illetve 2010-ben még alapvetően a 2008-ban útjára indított, 2009 elejétől némileg módosított és kiterjesztett gazdasági stabilizációs csomagok eszközeit, intézményeit vitte tovább. Legfeljebb új burkolattal (hangzatos névvel) látta el a régi „pakkot”. Ugyanakkor – és ez jelentős eltérés a korábbiaktól – számos esetben hangsúlyozta az állami eszközök ideiglenességét, megjelölte a kifutási határidőt.

– A gazdaság élénkülésének stabilizálására 2010. január 1-jétől útjára indították az ún. *Sofortprogramm*-ot, amely azonnali intézkedésekkel igyekezett a fellendülést további támogatásban részesíteni. Folytatódott a családok és a vállalatok rendelkezésére álló jövedelmek növelése – a gyermekek után járó adómentes összeg további (6024 euróról 7007 euróra) növelésével, a családi pótlék emelésével (összességében 4,6 milliárd euró), az örökösödési adó csökkentésével, a vállalatok átstrukturálásához kapcsolódó adókedvezményekkel, illetve a kedvezményes (7 százalékos) áfakulcs azonnali bevezetésével a szállodaiparban és vendéglátásban.

– A korlátozottan rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségek bővítése érdekében új szabályokat vezettek be a Német Gazdasági Alapban: kiterjesztették a garanciaeszközök körét, megemelték a garanciaösszegeket, szélesítették a tartományok kockázatvállalási lehetőségeit. Ezzel együtt nagyon hangsúlyosan kiemelték, hogy a vállalatok csak akkor támogathatóak közpénzből, ha a konjunkturális helyzet javulása után ismét saját erőből állják a versenyt. Nem adható állami támogatás olyan vállalatoknak, amelyek már a válság előtt is nehézségekkel küzdöttek.

– Válsághelyzetben az állami stabilizációs intézkedések a SoFFin-en és a Német Gazdasági Alapon keresztül indokoltak, de hosszú távon az állam nem a legjobb vállalkozó. A piac csak akkor működik, ha a helyes döntéseket jutalom, a rosszakat szankció követi.

– Változatlanul fennmaradt a 18 hónapra meghosszabbított „Kurzarbeitgeld” intézménye, a képzésre fordítható kiegészítéssel.

– Megfogalmazták egy hosszú távú adó- és járuléksökkentés, adórendszer-reform szükségességét, amely elsősorban az alacsonyabb, illetve középjövedelmű háztartásoknak és vállalkozásoknak bővíti a mozgásterét, javítja beruházási és fogyasztási lehetőségeit. Ezt az adóreformot legkorábban 2011. január 1-jétől lehet bevezetni, addig azonban még kiterjedt vizsgálatok szükségesek.

– Hangsúlyosan jelent meg az új programban a vállalati környezet javítása: a bürokrácia leépítése, a „Mittelstand” számára kedvezőbb feltételek megteremtése a hazai és a külföldön az exporthitel-garancia feltételeinek változtatásával, beruházási garanciákkal.

– Folytatódott a keleti tartományok felzárkóztatásának támogatása.

– Meghatározták az „exit” konkrét időpontját is: nem korábban, mint 2011, de akkor el kell kezdeni.

– Végül talán a legfontosabb intézkedés, az ún. „Schuldenrecht” elfogadása volt. Eszerint 2016-ra a strukturális deficitet a GDP 0,35 százalékára kell csökkenteni. Ez azt jelenti, hogy a 2011-ben előreláthatólag 70 milliárd eurós hiányt 2016-ra 10 milliárd euróra kell visszavenni. Az új adósságtörvény lehetővé teszi a konjunktúraszabályozást: fellendülés esetén csökkenti, míg dekonjunktúra esetén növeli a játékeret.

A 2009. október vége, az új koalíciós kormány felállása óta a cikk írásáig eltelt 6 hónap a rövid távú válságkezelésben alig hozott fordulatot: maradtak a korábban elfogadott intézmények, bevezetett eszközök. Változás a hosszabb távú célokban történt, amelyek a koalíciós partnerek alapvető értékeit tükrözik. A kereszténydemokraták államháztartási stabilitást, a liberálisok adócsökkentést, adóreformot szeretnének. A koalíciós szerződésben megkötötték a kompromisszumot, majd jogszabályi szinten is lépéseket tettek a kitűzött célok megvalósítására. Elfogadták a rendkívül szigorú „Schuldenrecht”-et, és még 2009-ben azonnali adócsökkentést valósítottak meg a kedvezményes áfakulcs bevezetésével. Ez azonban csak rövid időre hozott koalíciós békét, 2010 elejétől ismét látványos viták kezdődtek a koalíciós partnerek között. Az FDP legalább 20 milliárd eurós adócsökkentési programot kíván megvalósítani, s azzal érvel, hogy ezt megígérték neki a koalíciós szerződésben, ezért lépett be a kormányba. A liberálisok úgy tekintenek erre az adóreformra, mint ami bevezetője lenne a mélyebb átalakításoknak az egészségügyben és a nyugdíjrendszerben. (A liberális egészségügyi miniszter már most az egészségügyi intézmények privatizációjáért harcol.) A CDU és *Angela Merkel* ettől egyelőre (?) ódzkodik. A várhatóan 2010-ben – német mércével – jelentősen megugró államháztartási deficit és államadósság, az elfogadott „Schuldenrecht”-tel együtt hatalmas felelősséget ró a kormányra. S bár a kancellár megígérte az adórendszer szerkezeti átalakítását, de részletekbe nem bocsátkozott. A *Schäuble* vezette pénzügyminisztérium a még láthatóan törekeny stabilizáció miatt nem tervezi a kiadások visszavételét. Ilyen körülmények között viszont egy adócsökkentés életveszélyes lehet. Az FDP hiteles-

ségét egyébként is jelentősen megtépázta, hogy kiderült: legfontosabb kampányfinanszírozója egy szállodatulajdonos volt, aki szépen profitált a hirtelen bevezetett kedvezményes áfakulcsból (*The Economist*, 2010a). Az adóreform kérdését jelenleg jegelik. Egyfelől várják a friss statisztikai adatokat a növekedésről, foglalkoztatottságról s az államháztartás helyzetéről. Másfelől mindkét párt készül a májusi, Észak-Rajna-Vesztfáliában tartandó választásokra. Elemzők szerint a fekete-sárga koalíció csak ezután mutathatja meg valódi színét (*Unger*, 2010).

### A válságkezelés eddigi eredményei

Mint láttuk, Németország gazdasági helyzete a pénzügyi-gazdasági világválság kitörésekor kedvező volt. Az ingatlanárakban nem volt buborék, az államháztartás gyakorlatilag egyensúlyt mutatott, a lakosság és a vállalatok adósságállománya fenntartható szinten volt, a munkaerőpiac rugalmassága sokat javult a 2000-es évek közepétől.

A válság világszerte először a pénzügyi rendszert, a bankokat tépázta meg. Németországban azonban a bankrendszer összességében viszonylag nagyobb sérülések nélkül átvészelte a válság eddigi időszakát, s 2009 végére javított is helyzetén. A Deutsche Bundesbank „Jelentés a pénzügyi stabilitásról” című kiadványa szerint „A legnagyobb német bankok – nagy átlagban – javítottak tőkehelyzetükön” (Deutsche Bundesbank, 2009). A javuló helyzet szorosan összefüggött azzal, hogy a német pénzintézetek a hazai piac felé fordultak, s külföldi – elsősorban dollárban denominált eszközökben lévő – kitettségük jelentősen csökkent. A összességében viszonylag kedvező „nagy átlag” mögött azonban súlyos problémák is megbújtak, elsősorban a Landesbankok területén. 2009-ben a négy legnagyobb bajban lévő Landesbank (a HSN Nordbank, a WestLB, a Landesbank Baden-Württemberg és a BayernLB) 5,3 milliárd euró veszteséget mutatott ki. A központi és a tartományi kormányok, illetve a különböző állami alapok segítségével fedezték e veszteségeket. A Landesbankok jelentéseikben azt közölték, hogy megszabadultak toxikus eszközeiktől, a további veszteségeiket már kezelni tudják saját erőből, hagyományos tevékenységük nyereségéből. A WestLB – a Landesbankok közül egyetlenként – még egy lépést tett: 77 milliárd eurót írt le a „bad bank” rendszeren keresztül.<sup>5</sup> A SoFFin 2009 őszén 100 százalékos állami tulajdonba vette a Hypo Real Estate Holdingot.

Az 5. és a 6. táblázat a 2010. január közepéig SoFFin-ből és a Német Gazdasági Alapból igénybe vett eszközök nagyságát és összetételét mutatják. A SoFFin-ban rendelkezésre álló 480 milliárd euróból 2010. január 15-ig mindössze 118 milliárd eurót vettek igénybe, ez a teljes összeg 38 százaléka. A Német Gazdasági Alapból

<sup>5</sup> Az OECD azt tanácsolta a német kormánynak, hogy privatizálja és konszolidálja a Landesbankokat. Az Európai Unió pedig a WestLB eladását szorgalmazza 2011 végéig.



igénybe vett speciális finanszírozási lehetőséggel – ha összességében vizsgáljuk – nagyjából fele-fele arányban tudtak élni a nagyvállalatok, illetve a kis- és középvállalatok (pedig ezt elsősorban a Mittelstand megsegítésére hozták létre). Az összes igénybe vett eszköznek kicsit több mint 40 százaléka kötődött a kezességvállalásokhoz, s 60 százalékat a speciális, állami bankokon keresztüli finanszírozás tette ki. Az összességében igénybe vett 10 milliárd euró mindössze a 10 százaléka a rendelkezésre álló 100 milliárdos összegnek.

5. táblázat

**A SoFFin igénybevétele 2010. január 15-ig**

	Milliárd euró
Elfogadott garanciakeretek	147
Elfogadott sajáttőke-segélyek	28
Kockázátvállalás	–
Lebonyolítási intézetek	6

*Forrás:* Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [2010a], 14. o.

6. táblázat

**A Német Gazdasági Alap igénybevétele 2010. január 18-ig**

	A jóváhagyott ügyletek száma	Értéke (millió euró)
<b>KfW különprogram</b>		
Kis- és középvállalkozások (Mittelstand)	2 437	2 956
Nagyvállalatok	165	3 069
Összesen	2 602	6 025
<b>Kezességvállalások</b>		
Banki kezességvállalások	6 640	1 092
Tartományi kezességvállalások	765	1 135
Nagykezességek	7	1 984
Összesen	7 412	4 211
<b>Mindösszesen</b>	<b>10 014</b>	<b>10 226</b>

*Forrás:* Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2010a), 16. o.

Ami pedig a reálgazdasági folyamatokat illeti, a GDP csökkenése már 2009 második negyedévében megállt, s az előző negyedévhez képest 0,4 százalékos növekedést mutatott. Ez az élénkülés tovább folytatódott a harmadik negyedévben, ekkor már 0,7 százalékkal. Mindkét negyedéves érték meghaladta mind az eurózóna, mind az Európai Unió GDP-gyarapodásának mértékét. A negyedik negyedévben viszont a növekedés megtorpant, együtt az eurózóna és az Európai Unió GDP-alakulásával. (Lásd a 7. táblázatot!)

7. táblázat

**A GDP alakulása 2009-ben negyedéves bontásban**

	Százalékos változás az előző negyedévhez képest				Százalékos változás az előző év azonos negyedévéhez képest			
	I. né.	II. né.	III. né.	IV. né.	I. né.	II. né.	III. né.	IV. né.
	Eurózóna	-2,5	-0,1	0,4	0,0	-5,0	-4,9	-4,1
EU-27	-2,4	-0,3	0,3	0,1	-5,0	-5,0	-4,3	-2,3
Németország	-3,5	0,4	0,7	0,0	-6,7	-5,8	-4,8	-2,4

*Forrás:* Eurostat [2010].

Ha a növekedés keresleti oldalának összetételét vizsgáljuk (lásd a 8. táblázatot), akkor azt látjuk, hogy ezt elsősorban a kormányzati kiadások dinamizálták, amelyek mind a négy negyedévben emelkedtek.

8. táblázat

**A GDP komponensenkénti alakulása Németországban 2009-ben**

(Az előző év azonos negyedévéhez képest, százalékban)

Háztartások végső fogyasztása				Kormányzati kiadások				Bruttó állóeszköz-felhasználás				Export				Import			
I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.	IV.
negyedév				negyedév				negyedév				negyedév				negyedév			
0,0	1,5	0,2	-0,4	2,9	2,7	3,8	2,6	-11,4	-8,5	-8,2	-6,9	-17,4	-18,1	-15,3	-5,2	-26,8	-29,9	-27,0	-22,9

*Forrás:* Eurostat [2010].

Az élénkülő növekedés másik hajtóereje az export volt. A német kivitel 2009 júniusa óta mutatott lassú javulást, s a kiszállítások euróértéke az előző hónaphoz képest szeptembertől már nőtt. (Lásd a 9. táblázatot!)

## A német külkereskedelem alakulása

	2009. III. né.	2009. IV. né.	2009. november	2009. december	2010. január
Változás az előző negyedévhez, illetve hónaphoz képest, százalékban					
Kivitel	5,4	5,2	1,1	3,4	-6,3
Behozatal	5,4	-1,6	-6,2	5,0	6,0
Változás az előző év azonos időszakához képest, százalékban					
Kivitel	-19,5	-6,5	-3,7	3,7	0,2
– eurózóna	-17,2	-7,8	-7,1	3,6	-2,1
– EU, nem eurózóna	-20,7	-7,4	-8,3	8,4	1,2
– harmadik országok	-20,1	-4,3	2,8	1,8	2,5
Behozatal	-19,8	-12,7	-15,1	-6,1	-1,4
– eurózóna	-18,4	-8,9	-10,7	-0,5	-1,5
– EU, nem eurózóna	-15,2	-7,8	-12,5	1,6	5,8
– harmadik országok	-20,9	-17,7	-19,6	-13,4	-4,6

Forrás: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [2010c], 28. o.

A harmadik negyedévben – a Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie szerint – az előző év azonos időszakához viszonyítva az Európai Unión kívülre irányuló német kivitel összességében 20 százalékkal esett vissza, a kínai kiszállítások ugyanakkor 14,5 százalékkal bővültek. A negyedik negyedévben az EU-n kívülre irányuló export már csak 4,3 százalékkal csökkent, novembertől pedig növekedésnek indult. A negyedik negyedévre nincsenek adataink a kínai kivitel alakulásáról, de erősen valószínűsíthető, hogy továbbra is ez, illetve általában az ázsiai kiszállítások élénkítették az exportot. A német kivitel tehát azonnal rákapaszkodott a világkereskedelem élénkülésére, elsősorban az ázsiai kereslet növekedésére. A német exportőrök Kína államilag finanszírozott élénkülésére építenek, arra vannak felfűzve.

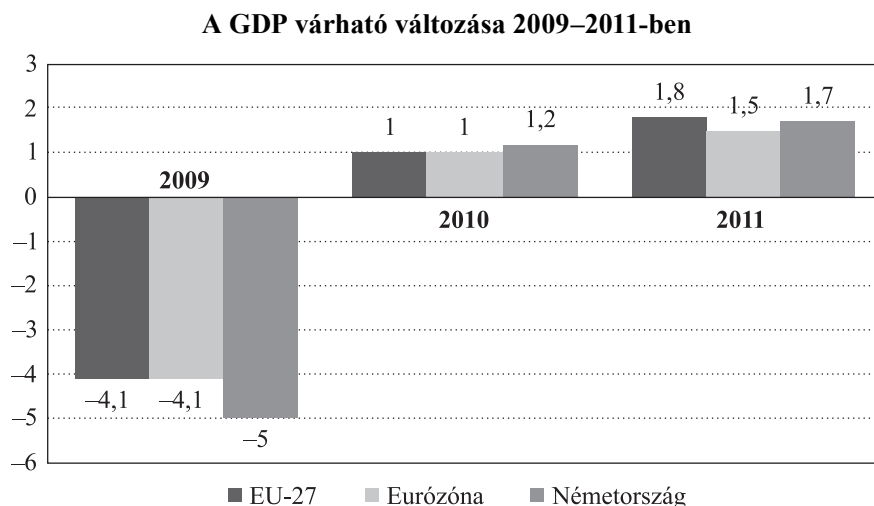
A háztartások fogyasztása csak a második és a harmadik negyedévben nőtt valamelyest, az elsőben stagnált, a negyedikben pedig visszaesett. Az élénkítő csomagoknak tehát viszonylag kicsi hatásuk volt a magánfogyasztásra.

Egyes kutatások szerint a gyermekek után járó adókedvezményből származó plusz jövedelem nagyobb hányada vált megtakarítássá, mint fogyasztássá. A német Gazdasági és Technológiai Minisztérium megvizsgálta a roncsautó-prémium fogyasztásra gyakorolt hatását is. Azt találták, hogy 2009-ben – a rossz gazdasági helyzet ellenére – 1,04 millióval több új autót helyeztek forgalomba, mint 2008-ban. Ezt a növekedést egyértelműen a roncsautó-prémiumnak tulajdonították. A fogyasztók 12,3 milliárd euróval többet költöttek személygépkocsi-vásárlásra 2009-ben, mint 2008-ban. Ezt a többletet azonban részben az olaj-

árak csökkenéséből adódó üzemanyag-árcsökkenés 5,8 milliárd eurós, részben a háztartási villamos energia, a gáz és egyéb fűtőanyagok 3,5 milliárd eurós megtakarításából finanszírozták. Így összességében a magánfogyasztás mintegy 1 százalékkal volt magasabb, mint lett volna a roncsautó-prémium nélkül. A roncsautó-prémium német GDP-re gyakorolt összehatását azonban nem lehet számszerűsíteni az autóiipari termelés nemzetközi beágyazottsága és a megvásárolt új autók „nemzeti hovatarozásának” ismerethiánya miatt. Az azonban bizonyos, hogy a IV. negyedéves stagnálás mögött a roncsautó-prémium kifutása is meghúzódtott (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2010c).

Az IMF adatai szerint 2009 egészében a német GDP 5 százalékkal zuhant. Ez nagyobb visszaesés volt, mint az eurózóna, illetve az EU-27-ek átlaga, több mint kétszerese a francia csökkenésnek és megegyezik az olasz visszaeséssel. A Nemzetközi Valutaalap 2010. áprilisi prognózisa szerint azonban 2010-ben a német gazdaság már magasabb ütemben növekedhet, mint az EU, illetve az eurózóna átlaga, s 2011-ben is meghaladhatja a növekedés az eurózóna átlagát. A Schuldenrecht rendkívül szigorú előírásai, a 2011-től megkezdődő stabilizáció rövid távon minden bizonnyal vissza fog venni a növekedés üteméből, de már középtávon is nagyobb teret enged a magán-gazdaságnak, s ezzel a növekedést stabil alapokra helyezheti. (Lásd a *11. ábrát!*)

*11. ábra*



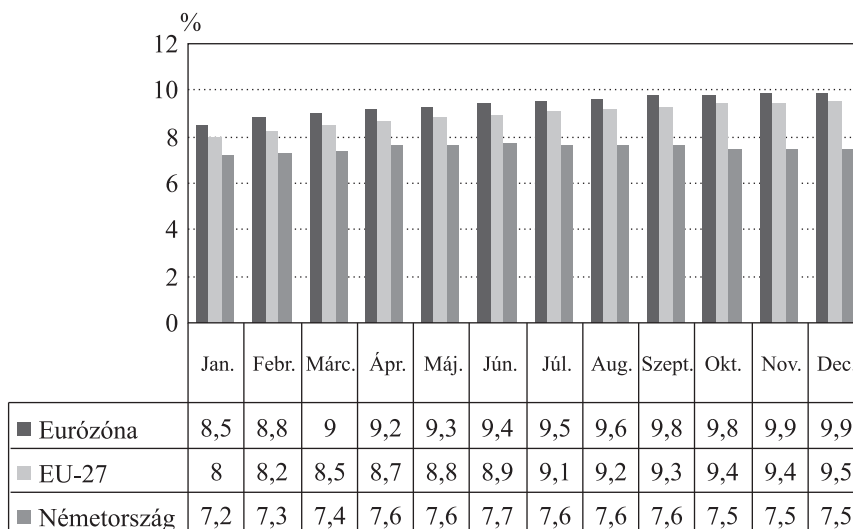
*Forrás:* IMF [2010b] alapján saját szerkesztés.

A német válságkezelés legnagyobb sikerét a munkaerő-piaci folyamatok befolyásolásában tudta felmutatni. 2009 januárjához képest decemberre a munkanélküliségi ráta mindössze 0,3 százalékponttal nőtt (ez a legkisebb növekedés az egész

EU-ban), miközben az eurózóna egészében, illetve az Európai Unióban 1,5 százalékpontos volt az emelkedés. Ez a német munkaerőpiac jelentős, válsággal szembeni ellenálló képességét mutatja, illetve a „Kurzarbeit” intézményének hatékonyságát jelzi (2009 végén 1,4 millió munkavállaló volt rövidített munkaidőben foglalkoztatva, elsősorban az autóiparban, illetve egyéb gépipari ágazatokban). Kérdés ugyanakkor, hogy ez a módszer vajon nem szab-e gátat a mindenképpen szükséges strukturális változásoknak. (Lásd a 12. ábrát!)

12. ábra

**A munkanélküliségi ráta havi alakulása 2009-ben**



*Forrás:* Eurostat alapján saját szerkesztés.

A német államháztartás kiegyensúlyozott helyzetben volt a válság kitörésekor, vagyis Németország könnyedén tudott anticiklikus fiskális politikát folytatni. A 2009-es, még mindig a maastrichti kritérium közelében lévő hiány az egyik legalacsonyabb az eurózónában, csak a luxemburgi és a finn deficit kisebb. A hiány 2010-ben a várakozások szerint mintegy 1,5 százalékponttal fog nőni, ami az euróövezetben még mindig a legkedvezőbbek között lesz. A „Schuldenrecht” szigorú előírásai és az ennek betartásához várhatóan ragaszkodó pénzügyminiszter garancia arra, hogy Németország 2011-ben megkezdje az „exit”-et. (Hacsak valami váratlan fejlemény nem történik a világgazdaságban.) (Lásd a 10. táblázatot!)

A német gazdaság ugyanis – mint láttuk – erőteljesen exportfüggő, s belső piacának nagysága ellenére kiszolgáltatott a globális konjunktúrának. Németország azonban nemcsak függ a külpiaci kereslet alakulásától, de a globális piac elvárásainak megfelelő, nagyon versenyképes áru kínálatával is rendelkezik. E versenyképes-

ség egyik alapja a költségek – nem utolsósorban a bérek – leszorítása. (Lásd az *I. táblázatot!*). Így a német gazdaság erőssége egyben a gyengesége is: az export-versenyképesség gátolja a fogyasztást. (A német GDP-ben a fogyasztás aránya mindössze 56 százalék, szemben például az Egyesült Államok 70 százalékával.) Minél versenyképesebb az export, annál kevésbé nőhet a fogyasztás, s így Németország annál kiszolgáltatottabb a külső konjunktúrának. Tovább súlyosbítja ezt a helyzetet az előregedő társadalom, ami szintén nem fogyasztásra, hanem megtakarításra ösztönzi a németeket. Így „a tisztességes vas és acél gazdasági gépezet”-tel Németország bizonyos szempontból saját maga áldozata. De nemcsak saját magának okoz problémákat, hanem az egész világgazdaság egyensúlytalanságait is növeli.

#### 10. táblázat

##### A német államháztartás helyzetének várható alakulása

	2009	2010	2011
Bruttó államadósság/GDP	73,1	76,7	79,7
Szezonálisan kiigazított elsődleges egyenleg/GDP	0,6	-1,0	-0,6
Az államháztartás teljes egyenlege/GDP	-3,4	-5,0	-4,6

*Forrás:* European Commission [2009].

A németek rövid távú válságkezelését sikeresnek tekinthetjük. Az azonban még a jövő titka, hogy hosszabb távon a kitűzött rendkívül szigorú költségvetési politika, a tervezett adó-, járulék-, egészségügyi és nyugdíjreform vajon nem további takarékoskodásra fogja-e ösztönözni a németeket, ezzel is erősítve az export- és konjunktúrafüggőséget. Mind Németország, mind a világgazdaság válságokkal szembeni ellenálló képességét a feldolgozóiparral szemben a szolgáltatások, az exporttal szemben a hazai fogyasztás erősítése növelné.

#### Felhasznált irodalom

- Bundesagentur für Arbeit [2010]: The labour market in December and the year 2009. január 5.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [2009]: Konjunkturgerechte Wachstumspolitik. Jahreswirtschaftsbericht, 2009.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [2010a]: Mit neuer Kraft die Zukunft gestalten. Jahreswirtschaftsbericht, 2010.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [2010b]: Schlaglichter der Wirtschaftspolitik. Monatsbericht Februar.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [2010c]: Schlaglichter der Wirtschaftspolitik. Monatsbericht April.

Deutsche Bundesbank [2009]: Financial Stability Review, November.

European Commission [2009]: European Economic Forecast – autumn 2009.

European Commission [2010]: Interim Forecast February. Fragile recovery in progress in the EU.

Eurostat [2009]: Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2009.

Eurostat [2010]: Newsrelease Euroindicators. 48 sz., április 7.

Hasse, R. H. – Schneider, H. – Weigelt K. (szerk.) [2006]: A szociális piacgazdaság lexikona. Konrad Adenauer Stiftung, Magyar Almanach Kiadó, Budapest.

Herbst, Moira [2009]: East Germany 20 Years after Reunification. *Bloomberg Businessweek*, november 5. [http://www.businessweek.com/globaliz/content/nov2009/gb2009115\\_550451.htm](http://www.businessweek.com/globaliz/content/nov2009/gb2009115_550451.htm) Letöltés: 2010. április 28.

IMF [2009]: World Economic Outlook, October; Statistical Appendix.

IMF [2010a]: World Economic Outlook Update. January 26th.

IMF [2010b]: World Economic Outlook. Rebalancing Growth. Április.

Kulish, Nicholas [2009]: In East Germany, a Decline as Stark as a Wall. *The New York Times*, június 19. <http://www.nytimes.com/2009/06/19/world/europe/19germany.html> Letöltés 2010. 04. 22.

Lampert, Heinz [2006]: Szociális és jóléti állam. In: Hasse–Schneider–Weigelt [2006], 434–435. o.

Nagy Katalin [2009]: 20 éves a német újraegyesülés – felzárkózás buktatókkal. *Külgazdaság*, LIII. évfolyam, 11–12. sz., 4–20. o.

OECD [2009]: Economic Outlook, Preliminary Version. November.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose [2008]: Deutschland am Rande einer Rezession. Herbst, 2008.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose [2009]: Zögerliche Belebung – steigende Staatsschulden. Herbst, 2009

Quaas, Friedrun [2006]: Szociális piacgazdaság: bevezetés. In: Hasse–Schneider–Weigelt [2006], 446–447. o.

*The Economist* [2008a]: Lessons from crisis. Europe and America. *The Economist*, október 4.

*The Economist* [2008b]: The European Union's week from hell. *The Economist*, október 11.

*The Economist* [2008c]: Lifelines. Global finance. *The Economist*, október 11.

*The Economist* [2008d]: The end of the beginning? Europe and the financial crisis. *The Economist*, október 18.

*The Economist* [2008e]: Miss World goes missing. Angela Merkel. *The Economist*, november 22.

*The Economist* [2009a]: A reluctant patient. Germany's looming credit crunch. *The Economist*, július 25.

*The Economist* [2009b]: The lives of others. Rebalancing the world economy: Germany. *The Economist*, augusztus 8.

*The Economist* [2009c]: Unbalanced Germany. *The Economist*, augusztus 8.

*The Economist* [2009d]: GM and Opel. Looking for reverse. *The Economist*, augusztus 29.

*The Economist* [2009e]: Small isn't beautiful. The car industry. *The Economist*, szeptember 19.

*The Economist* [2009f]: A black-yellow (and purple) triumph. *The Economist*, október 3.

*The Economist* [2009g]: Angela's new team claims its seats... *The Economist*, október 31., 35–36. o.

*The Economist* [2010a]: Waiting for Angela. *The Economist*, január 23., 27–28. o.

*The Economist* [2010b]: Paying up. GM offers to invest more in Opel. *The Economist*, március 6.

*The Economist* [2010c]: The bigger fools. IKB, credit-crunch chump. *The Economist*, április 24., 64. o.

Unger, Brook [2010]: Changing the colours. Germany's new coalition will proceed with caution. In: The world in 2010. *The Economist*.

Weber, Tim [2005]: Waiting for the flourish. BBC News 5 November. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4225346.stm> Letöltés: 2010. 04. 22.

WTO [2009]: World Trade Report 2009.

<http://www.bundesbank.de>

<http://eurostat.ec.europa.eu>

<http://tatsachen-ueber-deutschland.de>

<http://www.vda.de>

## **Gazdaságfejlesztési modellek empirikus klasszifikációja és a posztoszocialista növekedés szűk keresztmetszete**

BALATONI ANDRÁS – TÖRÖS ÁGNES

*A szerzők célja, hogy empirikus vizsgálat segítségével meghatározzák a jelenlegi főbb gazdaságfejlesztési modelleket. Ehhez először definiálják a fejlődés fogalmát, majd a gazdaságelmélet legfontosabb növekedésméleteinek következtetéseit veszik számba. Erre azért van szükség, hogy azonosítani tudják a növekedés kritikus tényezőit, amelyek a többváltozós statisztikai elemzés alapját jelentik. Ezek után megvizsgálják az irodalomban ismert gazdasági modelleket, majd bemutatják saját csoportosításukat. Eredményként hat klasztert kaptak, amelyekbe a vizsgálatba bevont 57 ország közül 46-ot tudtak besorolni. A maradék 13 állam olyan mértékben különbözik a klaszterektől, illetve egymástól, hogy csak külön-külön célszerű róluk beszélni, működésüket, növekedésüket taglalni. Ez azonban e cikknek nem célja. A szerzők az elemzés során különös figyelmet fordítanak a posztoszocialista országok klaszterére, meghatározzák, hogy melyik fejlett országcsoporthoz áll a legközelebb, illetve hol vannak jelentősebb elmaradások, szűk keresztmetszetek.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O57, P51.

A világgazdasági válság kitörésével központi kérdéssé vált a gazdasági növekedés beindítása. Jelen tanulmány azonban nem a ciklikus jelenségek kezelésével foglalkozik, hanem a hosszú távú növekedési rátákra, azaz a potenciális növekedés-

*\* A szerzők ezúton mondanak köszönetet Adamecz Annának, Csáki Györgynek, Cserhádi Ilonának, Gáspár Tamásnak, Keresztély Tibornak, Tóth G. Csabának, valamint az anonim lektornak, akik értékes hozzászólásaikkal, észrevételeikkel segítették a cikk létrejöttét. Az esetleges hibákért természetesen csak a szerzőket terheli felelősség. A tanulmány a szerzők saját véleménye, nem feltétlenül tükrözi az ECOSTAT KSKI hivatalos álláspontját.*

*Balatoni András, az ECOSTAT GTI tudományos segédmunkatársa.*

E-mail: balatoni.andras@gmail.com

*Törös Ágnes, az ECOSTAT GTI tudományos segédmunkatársa.*

E-mail: agnes.toros@yahoo.co.uk



re, annak meghatározó tényezőire koncentrálnak.<sup>1</sup> A konjunkturális ingadozásokat leíró modellekben a potenciális kibocsátás jellemzően exogén változó, a gazdasági teljesítmény proxyjaként a kibocsátási rés jelenik meg bennük. A potenciális kibocsátás növekedési<sup>2</sup> rátájának vizsgálata a növekedéstudományok kutatási területe.

A tanulmány célja, hogy egy empirikus vizsgálat során csoportosítsa a világ-gazdaság fontosabb országait aszerint, hogy a gazdasági növekedés tényezői milyen mennyiségben és minőségben vannak jelen. Arra a kérdésre keressük a választ, hogy melyek hazánk, illetve a poszt-socialista országok főbb jellemzői, illetve meghatározzuk azokat a szűk keresztmetszeteket, amelyek gátat szabnak a hosszú távú növekedési ráta emelkedésének. A hasonló vizsgálatokat sokszor a gazdaságfejlesztési modellek elemzésének nevezik. Mi is átvesszük ezt a terminológiát, azonban a sokféle értelmezés miatt célszerű pontosan definiálnunk annak tartalmát.

*Mit nevezünk egyáltalán fejlődésnek?* Mi a különbség a növekedés és a fejlődés között? *Ligeti és Ligeti* [2009] a következő definíciók segítségével különítik el a két fogalmat: a *növekedés* szűkebb kategória, amelynek középpontjában a kiegyensúlyozott növekedés feltételei, illetve a stabil növekedési pálya áll. A *fejlődés* fogalma ezzel szemben szélesebb, bele tartoznak a gazdasági növekedés szerkezeti problémái, a piaci kudarcok jellemzői, a fejlődés anomáliái, a termelés szervezésének, koordinációjának fontosabb összefüggései, illetve a fejlődő gazdaságok sajátosságai. Bár jelen tanulmány alapját a gazdasági növekedés, illetve az azt magyarázó modellek alkotják, ezek újabb változatai már magukban hordoznak egyes fejlődésgazdasági elemeket (externáliák, alacsony szintű egyensúly csapdája,<sup>3</sup> növekvő skáláhozadékok stb.), így némi fenntartással, de a következő elemzést az országok fejlődési/fejlesztési csoportosításának nevezhetjük.

A másik sokat használt, azonban igen heterogén jelentéstartalommal felruházott kifejezés a modell. A mai korszerű endogén növekedéstudományok elfogadottak világszerte, megállapításaival nem szokás és talán nem is érdemes vitatkozni. Az elméleti „modell” így felettebb homogénnek tűnik, persze lelkes kutatók hada foglalkozik az inkrementális továbbfejlesztéssel, azonban vélhetően nem fogják generálisan átszabni az eddigi eredményeket. A gazdaságfejlesztési modellt ezért úgy értelmezzük, mint a legfontosabb növekedési tényezők súlyvektorát, amely az adott gazdaság fejlődési, fejlesztési policy mixét alkotja.

<sup>1</sup> A két perspektíva (növekedés és konjunktúra) szétválasztása azonban igencsak problémás: a gazdasági recessziók jellemzően csökkentik a potenciális kibocsátást [beruházások elhalasztása, K+F tevékenység korlátozása, a NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) emelkedése]. Véleményünk szerint azonban a gazdasági rövid távú (jellemzően keresleti) ciklusok alapvetően nem befolyásolják a hosszú távú növekedési trendet. A válság potenciális kibocsátásra gyakorolt hatását az MNB augusztusi inflációs jelentése taglalja.

<sup>2</sup> Fontos megjegyeznünk, hogy potenciális növekedési ráta nincs, csupán potenciális kibocsátás van, amelynek az idő szerint vett deriváltját értelmezhetjük úgy, mint a gazdaság hosszú távú növekedését. A továbbiakban a potenciális növekedés alatt tehát a potenciális kibocsátás változását értjük.

<sup>3</sup> Részletesen: *Bessenyei* [1995].

A tanulmány első szakaszának a célja az, hogy azonosítsa a legfőbb növekedési faktorokat, a másodiknak pedig az, hogy összekapcsolja a növekedésméletek és az innovációs teóriák eddigi eredményeit a gazdasági rendszerek egyes változataival. A harmadik fő blokkban egy 57 országra kiterjedő többváltozós statisztikai vizsgálattal hat klasztert azonosítunk, amelyek az országok nagy részét lefedik. Külön kitérünk a poszt-socialista országok csoportjára, összevetjük a többi klaszterrel.

## A gazdasági növekedés legfontosabb tényezői

### *A neoklasszikus növekedésméletek*

A gazdasági növekedés vizsgálata a múlt század közepén került a kutatások középpontjába. *Solow* [1956] úttörő tanulmányában a gazdasági növekedés alapja az exogén technikai haladás és a beruházási (vagy megtakarítási) ráta. Az elmélet egy zárt nemzetgazdaságot írt le, amelyben a beruházások finanszírozása csak a belső megtakarításokból lehetséges. A megtakarítási ráta exogén nagysága szignifikánsan befolyásolta a gazdaság rövid távú dinamikáját, a hosszú távú trendszerű fejlődésre azonban nincs hatással. A modell egyik legfontosabb alapfeltevése a jól viselkedő termelési függvény, amelyre érvényesül a *csökkenő hozadék törvénye*, valamint a konstans skálahozadék. A modell stabilitásának következménye a konvergencia, azaz az a feltételezés, hogy a gazdagabb államok lassabban, a szegényebb országok pedig gyorsabban növekednek. Bár az abszolút konvergenciát az empirikus kutatások rendre elvetik, a relatív konvergencia jelensége megfigyelhető egyes országcsoportok esetén (részletesen lásd: *Dedák és Dombi, 2009*).

A konvergencia sebessége tovább nő, ha feltételezzük, hogy az országok nyitottak. *Solow* elfogadja a jövedelemelosztás neoklasszikus elméletét,<sup>4</sup> azaz azt, hogy az egyes tényezők javadalmazását határtermékük határozza meg. A modellben a tőke és a munka határterméke egyedül a tőkeintenzitás függvénye, ezért a tőketulajdonosok az alacsonyabb tőke–munka aránnyal rendelkező országokba fektetnek be.<sup>5</sup> A nyitottság így a tőkeintenzitás kiegyenlítődségét eredményezi. A másik oldalról a kereskedelem és a tőkemozgások a technológia diffúzióját is elősegítik, ezáltal növelik a potenciális növekedési rátát. A külkereskedelmi nyitottság és a növekedés közötti kapcsolatot *Frankel és Romer* [1999] igazolta empirikus tanulmányában.

A *Solow*-modellnek elterjedtsége ellenére több hiányossága is van. A két legfőbb problémát a megtakarítási ráta, illetve a technológiai fejlődés exogén volta jelentette. Bár az első témának is jelentős szakirodalma<sup>6</sup> van, mi itt a technikai fejlődés alakulására koncentrálunk. A hatvanas évektől több cikkben is megjelenik az endogén techni-

<sup>4</sup> Erről részletesen *Bessenyei* [2007] értekezik.

<sup>5</sup> Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy a különböző országokba történő befektetések kockázata megegyezik.

<sup>6</sup> A Ramsey–Cass–Coopmans-modellt *Romer* [1996] könyve részletesen ismerteti.

kai fejlődés: *Arrow* a „Learning By Doing” koncepciót, *Lucas* pedig a humán tőkét építette be modelljébe (*Ács és Varga, 2000*). Mit takar pontosan a technológia kifejezés? *Romer* [1990] a technológiát az alapanyagok felhasználására vonatkozó instrukcióként definiálja. A nyersanyagok a történelem folyamán nem sokat változtak, a fejlődés felhasználási módjukban rejlik.<sup>7</sup> Az instrukciók a Solow-modellben tiszta közjóságok, azaz a tudást többen is felhasználhatják, annak nem változik a határhaszna vagy a határterméke,<sup>8</sup> továbbá nem lehet senkit kizárni az adott instrukció felhasználásából. *Romer* [1990] szerint azonban a tudás fogyasztásából másokat részlegesen ki lehet zárni, ezért a technikai fejlesztés miatt megjelenő monopolista profit realizálható. A fejlesztések legnagyobb részét így profitorientált vállalatok hajtják végre.

A nem versenyző javak előállításának költségstruktúrájából is fontos következtetéseket vonhatunk le. Induljunk ki először egy klasszikus közjóságból, a honvédelemből. A honvédelem megszervezése, a technikai feltételek, gépek, fegyverek biztosítása jelentős költségeket ró az államra. Ha egy államban a lakosság száma a természetes szaporulat miatt növekszik, akkor az egy lakosra jutó költség (vagyis az átlagköltség) csökken. Az átlagköltség csökkenése azt jelenti, hogy a nem versenyző javak esetén a skálahozadék növekvő. Mivel a növekvő skálahozadék esetén az átlagköltség magasabb, mint a határköltség, ezért a kompetitív piaci egyensúlynál megszokott „határköltség egyenlő ár” összefüggés veszteséget okozna a vállalatoknak. A K+F szektorban tevékenykedő cégeknek olyan piaci hatalommal kell rendelkezniük, amely lehetővé teszi számukra az árak meghatározását. A növekvő skálahozadék és a piaci tökéletlenség így elválaszthatatlan egymástól. A *Romer*-modell azonban hangsúlyozza: a szabadalmak védelme csupán ideiglenesen eredményez monopolhelyzetet. A tudás egy idő után átcsordul a többi szereplőhöz,<sup>9</sup> ez azonban nem a piacon megy végbe, hanem azon kívül, externáliaként.<sup>10</sup>

Az externáliák bekapcsolása a növekedési modellekbe alapvetően megváltoztatja a korábbi következtetéseket. A pozitív externáliákkal járó folyamatok esetén alacsonyabb, míg a negatívak esetén magasabb a kibocsátás, mint a társadalmi optimum. A külső gazdasági hatások belsővé, interné tétele a kormányzat feladata. Mivel ezek fontos szerepet töltenek be a növekedéstudományban, a kormányzati támogatás, ösztönzés jelentősen módosíthatja a gazdasági növekedést.

Ahogy a tudás a növekedéstudomány központi témájává vált, a humán tőke (*Jones–Romer, 2009*), illetve a vállalkozói attitűdök (*Braunerhjelm, 2007*) is integrálódtak az újabb modellekbe. Nem tekinthetünk el ezen kívül a piaci intézmények növekedést befolyásoló szerepéről sem, erről *Czeglédi* [2007] értekezik részletesebben.

<sup>7</sup> Az állítást a szerző a vas-oxid példájával szemlélteti, amit évezredekken keresztül festékként használtak, ma pedig a videokazetták gyártásánál alkalmazzák.

<sup>8</sup> Attól függ, hogy fogyasztásra vagy termelésre használják-e fel az adott instrukciót.

<sup>9</sup> Ezeket az átcsordulásokat tudás-szpillovernek nevezik.

<sup>10</sup> „Externáliákról akkor beszélhetünk, ha egy gazdasági szereplő tevékenysége piaci ellentételezés nélkül befolyásolja egy másik szereplő helyzetét.” (*Kopányi, 1992, 503. o.*)

Az innovációk elmélete a közgazdaságtan kevésbé formalizált része. A terület inkább fogalmi keretet próbál nyújtani, amelyben az endogén növekedésemélet, illetve az externáliák analitikus vizsgálata elhelyezkedik.

*Nelson* [1993] az innovációs rendszert úgy definiálja, hogy a tudást előállító, elosztó, felhasználó intézmények azon csoportja, amely meghatározza egy vállalat innovációs teljesítményét. Az innovációs rendszer outputja tehát két tényező függvénye: az innovációban érintett gazdasági, állami és nonprofit aktorok, illetve a közöttük végbemenő interakciók intenzitása, sűrűsége.

A tudás azonban nem homogén jószág, osztályozhatjuk *Polányi* [1967] után a következők szerint.

1. *Kodifikált tudás*: azon tudáselemek összessége, amely leírható, formalizálható ismereteket jelent. A mit? és a miért? kérdésre adja meg a választ. Átadásához nem szükséges személyes érintkezés.

2. *Nem kodifikált* vagy *tacit tudás*: azon tudáselemek összessége, amely nem írható le, nem fejezhető ki explicit formában. A ki? és a hogyan? kérdésekre adja meg a választ. A tacit tudás átadásához személyes kontaktus kell, így terjedése a térben korlátozott.

Ezen a ponton lép be egy újabb vizsgálati szempont, a *területi dimenzió*. A kutatások jelentős mennyiségű nem kodifikált ismeretre építenek. Azok a régiók, amelyekben jelen pillanatban a kutatások, illetve a kutatók koncentrálódnak, nagyobb mennyiségben rendelkeznek nem kodifikált tudással, ami az innováció legfontosabb inputja. Ezt támasztja alá, hogy az Egyesült Államokban a csúcstechnológiai innovációk 55 százaléka tíz nagyvárosi régióban koncentrálódik (*Varga*, 1998). Az innováció területi eloszlása jelentősen befolyásolja a területi egységek közötti növekedési differenciát, sőt az egész makrogazdasági teljesítményt (*Varga*, 2000, 2001, 2005, 2009).

A térbeli dimenzió, illetve a külkereskedelem más szempontból is fontos: a növekvő skáláhozadék miatt a piac mérete fontos versenytényező lehet. De hol húzhatunk határt az egyes piacok között? Ha az országhatárok keretekbe szorítják a vállalatok tevékenységét, akkor az államok mérete meghatározza a területek versenyképességét. Ha viszont egy ország nyitott, akkor a növekvő vagy vegyes skáláhozadék mellett optimális méretstruktúrában tevékenykedhet. A nyitottsággal összefüggő másik lényeges mutató a külföldi működőtőke-beáramlás. Ennek a fontossága nem csak a külső egyensúly szempontjából fontos, a külföldi befektetések technológiatranszferrek is egyben (*Kovács*, 2005), így a külföldi működőtőke-beáramlás pozitív hatást gyakorol a potenciális növekedési ütemre is.

A fenti elméleti modellek után feltehetjük a kérdést, hogy milyen mértékben járulnak hozzá az adott tényezők a gazdasági növekedéshez. *Denison* [1985] az 1929–1982 közötti periódust elemezve arra a megállapításra jutott, hogy a tudományos és technológiai tudás fejlődése 68 százalékkal, a munkások képzettségének javulása 34 százalékkal, a skáláhozadék nagyobb mértékű realizálása 22 százalékkal, a tőkeintenzitás növekedése pedig 13 százalékkal járult hozzá a termelékenység növekedéséhez. Ezzel párhuzamosan a munkaidő csökkentése 25 százalékkal, a kormányzati szabályozás pedig 4 százalékkal csökkentette a termelékenységet.

A következőkben megpróbáljuk sorra venni a legfontosabb növekedési tényezőket. A modellek stabilitása arra enged következtetni, hogy amennyiben egy állam nem az egyensúlyi pontban van, akkor a gazdasági automatizmusok visszaterelik az állandósult állapot felé. A gazdasági növekedés első számú magyarázó tényezője az egy főre jutó kibocsátás (GDP). Minél szegényebb egy állam, annál gyorsabban nő. Ez persze nem általános érvényű, mivel az agglomerációs externáliák és a növekvő skáláhozadék a különbségek növekedését vetítik előre. Rövid távon gyorsabb növekedés érhető el a beruházási ráta növelésével,<sup>11</sup> illetve az aktivitási (foglalkoztatási) ráta emelésével. Ezek az úgynevezett extenzív faktorok. A hosszú távú növekedést egyértelműen a technológiai fejlődés befolyásolja. A tudás termelése azonban sok esetben „puha” tényezők függvénye. Kérdéses, hogy a *Romer*-modellnek megfelelően kisajátíthatóak-e részben az egyes innovációk, a szabadalmak jogi szabályozása ugyanis kulcstényezőnek tűnik. A kutatások és a gazdasági kibocsátás közötti kapcsolatot a vállalkozók, a vállalkozási kedv nagyban befolyásolja. Külön ki kell emelni az oktatás és a humán tőke színvonalát, amely hosszú távon befolyásolja a technológiai fejlődés rátáját. Ezen kívül fontos a gazdasági és tudományos szereplők közötti kapcsolatok (egyetemi vállalati együttműködés) száma, intenzitása, a technológiai kooperáció. Az állam beavatkozásának a kérdéskörét veti fel a technológiai fejlesztés összehangolása, irányítása, támogatása. A gazdasági szubvenciók mérsékelni tudják az egyes területek versenyképességi hátrányát, és a tőke (humán és fizikai) és a tudás területi eloszlását egyenletesebbé teszik. Az állami beavatkozások így hosszú távon is növelni tudják a gazdasági kibocsátás bővülését.

Bár a modellekben nem tértünk ki külön a szociális egyenlőtlenségek kérdéskörére, a szociális infrastruktúra is szerepet játszik egy gazdaság növekedésében (részletesen: *Jones*, 2002). Az egészséges és szabad társadalom, a kockázatvállalási kedv alapvetően befolyásolja a vállalkozások működését, így közvetve serkenti a gazdasági növekedést is. Úgy tartjuk, a gazdasági fejlődés nem értelmezhető a társadalmi folyamatok nélkül, ezért az egyes szociális elemek is fontosak, ha a növekedést kívánjuk vizsgálni. A külkereskedelmi nyitottság és a külföldi tőke beáramlása szintén pozitív hatást gyakorol a potenciális növekedési rátára.

<sup>11</sup> A tényezőt, akárcsak a legtöbb empirikus munkában, a megtakarítási rátával közelítjük.

A különböző gazdaságok teljesítménye, fejlettségi szintje és színvonala eltérő lehet. Ezt számos történelmi, politikai és gazdasági faktor magyarázza, azonban egy releváns tényező kiragadható mindezekből, nevezetesen az, hogy milyen gazdaságfejlesztési norma, illetőleg modell az irányadó a gazdaság irányításában. Az összehasonlító gazdaságtan tudományága olyan kérdésekre keresi a választ, hogy melyek azok a lényegi differenciák az egyes gazdaságok között, amelyek segítségével bizonyos nemzetgazdaságok a fejlődés magasabb fokára kerültek, és mi lehet az oka, hogy mások megtorpanni látszanak. A gazdasági rendszerre szerveződő tényezők elemzése megfelelő keretet nyújt, amennyiben más országok produkción kívánjuk értékelni, továbbá receptet is adhat, ha egyes szegmensek alkalmazhatóságát vizsgáljuk meg.

A szakirodalom több gazdasági modellt különböztet meg napjaink világgazdaságában, valamint a tipológia is sokrétű. A fő határvonal az egyes gazdasági rendszerek között a tulajdon és a koordinációs mechanizmusok alapján azonosítható (*Bara és Szabó, 2001*). E vonatkozásban meghatározható a két ellentétes pólus: a piaci folyamatok dominanciájáról ismert kapitalista, modern gazdasági rendszer, illetve a bürokratikus, centralizált berendezkedés. Előbbinél a tulajdonjogok vonatkozásában a magántulajdon a karakterisztikus, míg az erős állami befolyással működő gazdaságoknál értelemszerűen az állami tulajdon társul központosított koordinációval. Az állami versus piac típusú csoportosítás jelenti a gazdasági modellek közötti vizsgálódás alapját, azonban a két szélső érték között számos, a kettő kombinációjaként létrejövő verzió létezik. Fontos a két szembenálló gazdasági rendszert elsőként említeni, mert a világgazdaság számos államában még a mai napig átalakulási folyamat zajlik, ez a tiszta tervgazdasági rendszerből a piacgazdaság felé tartó átmenetet jelenti.

Az elemzés alapját a fenti felosztás jelenti. Jelen keretek között úgy tekintjük át röviden a problémakör szempontjából releváns, ismert „modellek” jellemzőit, hogy a hangsúlyt a gazdasági növekedés fent definiált – külön-külön, illetőleg összefonódottan – befolyásoló tényezőire és a gazdaság fejlesztésének elemeire helyezzük. A jóléti állam és az esélyteremtő állam, az európai szociális modell válfajait és a manapság egyre hangsúlyosabb fejlesztő állam elméletét vesszük górcső alá.

### *A jóléti államtól az esélyteremtő államig*

A jóléti állam a modern piacgazdaság egyik lényeges intézménye, a fogalmat leggyakrabban a fejlett, tőkés OECD-országokra szokás alkalmazni.<sup>12</sup> Arról eltérnek a vélemények, hogy eredetét mely korba és államba helyezik. A jólét eszméje nem

<sup>12</sup> A jóléti államról részletesen *Pierson* [2006] értekezik.

az egy főre jutó nemzeti jövedelem egy bizonyos szintjével ragadható meg, hanem az állami beavatkozás speciális területeivel, formáival és intézményi rendszerével. *Csaba és Tóth* [1999] szerint a jóléti állam kategóriája egy politikai stratégiaként értelmezhető, amelynek lényege a magántulajdonon nyugvó piacgazdaság viszonyainak javítása, szabályozása. Az állam direkt eszközökkel beavatkozik, hogy bizonyos jóléti szükségleteket biztosítson, egyetemes redisztribúciót végez, s ezt meg kell különböztetni az egyes karitatív szervezetek egyedi, önkéntes újraelosztásától. A beavatkozás hatása közvetetten, a társadalmi magatartás révén a gazdasági növekedésben is érezhető.

A jóléti állam intézménye számos problémát is rejt magában. *Bara és Szabó* [2001] több akadályt is megemlít, amelyek hosszabb távon a fejlett jóléti rendszer hátulütőivé válhatnak. Ezek a következők

1. „Tanult gyámoltalanság” – A gazdasági szereplők alkalmazkodása a juttatások negatív ösztönzéséhez.

2. A jóléti rendszer kritikus következményei a makroegyensúlyra.

3. A politikusok és a kormányzati tisztségviselők magatartási inerciája.

4. A piaci kockázatok fokozatos helyettesítése politikai kockázatokkal.

A jóléti állam – a közelmúltban és napjainkban is tapasztalható – kudarcaira<sup>13</sup> adhat választ az *esélyteremtő állam ideológiája*, mivel a jóléti állam több esetben bizonyította hiányosságait, valamint a világgazdaság dinamizmusa is túlmutat az eredeti kondíciókon. A magyar irodalomban a jóléti államtól az esélyteremtő állam felé eltolódást szociológusok, *Ladányi és Szelényi* [1997] munkálták ki. Az új megfogalmazásban az állami beavatkozás megmarad, azonban az állam nem a megtermelt javak újraelosztását végzi, hanem a termelés feltételeinek javítását tűzi ki feladatául. Ennek eszköze, hogy olyan beruházásokra költ, amelynek tovagyűrűző hatása van. Ösztönzi tehát a tanulást, a kutatást, oktatásra és termelő beruházásokra sokat fordít. Az információtechnológiát segítő tényezőként használják fel. A jóléti állammal szemben inkább a gazdasági növekedés feltételrendszerének megteremtésére törekszik, és nem a rászorulókat közvetlen megsegítésére. Napjainkban az Egyesült Államokban kialakuló rendszer sorolható e kategóriába, ahol a globális kapitalizmus nyomán olyan mértékű egyenlőtlenségek alakultak ki, amelyek megoldásához az állam aktív közreműködése, azaz a kormányzati intézkedés szükséges. Sokak szerint ma már egy más modellről beszélhetünk a térségben, az emberek nem a régi paternalista védőhálót keresik, hanem olyan kormányintézkedéseket várnak el, melyek gazdasági teljesítőképességük feltételeit teremtik meg.

<sup>13</sup> A problémáról bővebben lásd: *Csaba* [2008].

A világgazdasági erőviszonyok tekintetében az európai integrációt szerves egészként kezelik, holott jelentős különbségek figyelhetők meg a nemzetgazdaságok gazdaságfejlesztési normáiban, piaci struktúráiban, állami befolyásában egyaránt. *Sapir* [2005] négy modellt különít el Európán belül, amelyek között éles határvonalak fedezhetőek fel, ezek:

1. a skandináv modell (Dánia, Svédország, Norvégia, Finnország),
2. az angolszász liberális modell (Nagy-Britannia, Írország),
3. a kontinentális modell (Németország, Ausztria, Franciaország, Belgium, Luxemburg),
4. a mediterrán modell (Olaszország, Spanyolország, Portugália, Görögország).

A *skandináv modellben* az állam szerepe nagyon hangsúlyos, emellett viszont liberális elveken szerveződnek a piaci folyamatok. Ez utóbbi rokon vonás az angolszász gyakorlattal, viszont az északi államokban a piaci megoldások révén kudarcot valló ügyekbe érdemben beavatkozik az állam. A szociális kiadások kiugróan a legmagasabbak Európa-szerte ezekben az országokban, az állam univerzális jólétet kíván teremteni. Alaposan megszervezett a társadalombiztosítás, az egészségügy és az oktatásfinanszírozás, bőkezű a munkanélküli-juttatás és a nyugdíjrendszer, magasnak mondhatók az egyéb szociális transzferek, segélyek.<sup>14</sup> Az általános „népjólét” biztosítása erős szintű redistribúcióval párosul. A jóléti kiadások fedezeteként számottevő adóteher nehezedik az állampolgárokra, az adók széleskörűek és magasak. A munkaerőpiacon a szakszervezetek nagyon erősek, a bérek közötti különbségek így kisebbek, mintha egyéni tárgyalások eredményeként határoznák meg őket.

Az *angolszász modell* filozófiáját tekintve kvázi vegytiszta szabad piaci elveken alapul, az állami beavatkozás relatíve a legkisebb mértékű. A gazdaság fő hajtóerejét az egyéni szabadság, kreativitás, kockázatvállalás jelenti. Nagy hangsúlyt fektetnek a vállalkozói kedv serkentésére. A gazdasági koordináció minimális, liberális elveken alapulnak a gazdasági folyamatok. A szociális hálót tekintve a piaci elvek érvényesülnek a juttatások terén. Az általános jólét kisebb súlyt képvisel a gazdasági rendszer kialakításánál. A szociális szolgáltatások kevésbé kidolgozottak, nem jelentős a családok támogatása, a hátrányos helyzetűek és támogatásra szorulóknak kevés állami segítséget élveznek. Bár összességében a többi modellhez képest alacsony a jóléti kiadások GDP-hez viszonyított aránya, a munkanélküli-segélyek összege mégis magas, s a jóléti kiadások nagy hányadát ez teszi ki. A foglalkoztatottság viszonylatában a munkavállalói érdekképviselő gyenge, a szakszervezetek szerepe nem jelentős, a bérek széles skálán mozognak. A redistribúció szintje mérsékelt,

<sup>14</sup> A finn iskolarendszer a referált rangsorokban világszerte bizonyult több vizsgálatban is, a svéd nyugdíjrendszer pedig gyakorta benchmarkként szerepel a nemzetközi vitákban.



a jövedelmi különbségek meghatározóak a társadalomban. A tényleges adóterhek kevéssé erősek, mint Európa többi államában.

Ahogy az északi országokban, úgy a *kontinentális modellben* is központi kérdés az egyetemleges jólét. A kontinentális csoportba tartozó országok mindegyikében kiemelkedő a szociális védelem, a munkanélküli-segélyek és a nyugdíjak nagyvonalúak. A szociális kiadások költségét a magas munkavállalói terhek fedezik, azaz jelentős a jövedelemátcsoportosítás a különböző társadalmi rétegek között. Ennek nyomán kevesen tartoznak az alsóbb szintű, szegényebb rétegbe, valamint a jövedelmek szórása is alacsony. A redisztribúció hasonlóan magas szintje a mediterrán modellben is jellemző, azonban utóbbi hatékonysága kisebb. A munkaerő-piaci reguláció az északi és a liberális országokhoz mérve feszes. A bértárgyalások jól szervezettek, az elbocsátásokra vonatkozó szabályozások meglehetősen szigorúak, de nem olyan merevek, mint a mediterrán modell sajátos rendelkezései. A modell jellemzője még a magas piacgazdasági koordináció, erősek a vállalati összefonódások és a finanszírozási mechanizmusok okán az állammal szoros összeköttetésben áll számos szektor.

A *mediterrán modell* országaiban a GDP százalékához mért jóléti kiadások a liberális modellhez hasonlóan alacsonyak, a juttatásokban pedig prioritást élveznek a családokat segítő szociálpolitikai transzferek. A már említett, a négy modell közül legszigorúbb munkaerő-piaci szabályozás alacsony munkanélküli-segélyezéssel párosul. A szociális támogatási rendszerből kiemelkedik az egészségügy, állampolgári jogon az egész lakosság részesül a szolgáltatásokban. Az adórendszer nem ró az északi és a kontinentális országokéhoz hasonlóan magas terheket a társadalomra. A piachoz való viszonyulás a kontinentális modellel mintegy megegyező. A jövedelmek újraelosztása kis hatékonyságú, a jövedelmi egyenlőtlenségek és a szegénység problematikáját a modellek közül a mediterrán képes a legkevésbé kezelni.

A szociális infrastruktúrák különbözősége a felvázolt eredmények alapján más gazdasági eredményeket produkál. Tanulságos, hogy az eltérő szociális fókuszú modellek milyen növekedést eredményeznek, de ki kell emelni, hogy az e fajta csoportosítás a gazdaságfejlesztés csak egy vetületét ragadja meg.

#### *A fejlesztő állam*

Az európai modelleken kívül számos egyéb gyakorlat létezik világszerte: a dél-kelet-ázsiai modell, a dél-amerikai modell, a közép-ázsiai modell, az arab modell. Ezek részletezése a terjedelmi korlátok miatt jelen keretek között nem lenne célszerű, így kizárólag a témánk szempontjából releváns elsővel foglalkozunk mélyrehatóbban. A fejlesztő állam által irányított gazdasági felzárkózás fő példája többek között a távol-keleti országok esete, azonban a gyakorlatban több országban is sor került a koncepció alkalmazására. Az első tervezési kísérletek Indiában, Brazíliában és Törökországban zajlottak (Csáki, 2009). A vonatkozó távol-keleti országokban

az 1960-as évektől szembementek a széles körben elterjedt és a Nemzetközi Valutaalap által is támogatott, a fejlődő országokra kiterjedő neoliberális doktrínával, és a gazdasági realitást helyezték előbbre. A fejlesztő állam első sikerének Délkelet-Ázsiában Japán világgazdasági kiemelkedése tekinthető. Majd öt követték a lúdraj-elméletben<sup>15</sup> kifejtett módon a környező országok: a kistigrisek (Dél-Korea, Tajvan, Szingapúr, Hongkong) és napjainkban már Kína is. Ami az európai helyzetet illeti, a kelta tigrisre, azaz Írországra is használják a „fejlesztő állam” kifejezést.

Hogyan definiáljuk a fejlesztő államot? A fejlesztő államról akkor beszélhetünk, ha a kormányzat jelentős közvetlen és közvetett eszközök segítségével megpróbálja a gazdaságot a fejlődési pályára állítani, ehhez sok esetben nem piacokonform technikákat is alkalmaz. Az alkalmazott módszer a különböző országokban nem egységes, a következő elemekből állhat össze.

1. A gazdaság fejlesztése államközpontú, az állam főszereplőként van jelen a gazdaságban.

2. Jellemző a számottevő képzési és oktatási beruházás, a hatékony innovációpolitika.

3. A klasszikus elméletekkel ellentétben az állam aktívan részt vesz az elmaradottság leküzdésében, iparpolitikájával több ízben akadályozza az éles piaci versenyt.

4. Gyakoriak a szektorális preferenciák, támogatják a nagy beruházás- és nyersanyagigényű ágazatokat.

5. Kiemelt fontosságú a nagy szaktudást igénylő csúcstechnológiai termékek gyártása.

6. A gazdaság szervezőerőinek nevezhető a kívülről érkező nagyszámú tőkebefektetés, a külföldi közvetlen működő tőke.<sup>16</sup>

7. Lényeges a külkereskedelem, azaz a külpiacokra való fókuszálás, illetőleg a vertikális integráció.

*Chibber* [2004] és korábban *Wade* [1990] a fejlesztő állam mellett teszi le voksát, azonban a modell kritikája is napvilágot látott az 1997-es kelet-ázsiai gazdasági válság kapcsán (*Powell*, 2005). Kétségtelen, hogy a nyitottság számos veszély forrása, ugyanakkor több esetben a gazdasági felzárkózás kisebb eséllyel valósulhatott volna meg a külföldi impulzusok, az idegen tőkére alapozott gazdaságpolitika nélkül. A fejlesztő állam feladata, hogy reagáljon az új évezred kihívásaira, az újfajta piaci kudarcokat kezelje, emellett a fejlődés fenntartásához létfontosságú, hogy az állam a piaci erőforrás-allokációt kiegészítse, és részt vegyen a közjavak (oktatás, egészségügy) előállításában, a fizikai infrastruktúra fejlesztésében. Annak ellenére, hogy

<sup>15</sup> *Terry* [2002] könyvében a „flying geese formation” kifejezéssel illeti a jelenséget. Ezt a metaforát japán közgazdászok kezdték el használni, arra utaltak vele, hogy Japán volt az az állam, amely gazdaságfejlesztési koncepciójával példát mutatott a térségben a többi felzárkózó országnak.

<sup>16</sup> Ki kell hangsúlyozni, hogy a klasszikus távol-keleti fejlesztő állam a külföldi működőtőke-beáramlást csupán másodlagos eszközként használta, s preferálta az állami forrásokat.

napjainkban például a kelta tigris teljesítménye a világgazdasági válság hatására radikálisan leromlott, nem tartjuk helytállónak azt a kijelentést, miszerint a romló tendencia a fejlesztő állam hatékonyságát, létjogosultságát is aláássa. Jogos kérdés viszont, hogy a stratégia mennyi ideig lehet sikeres.

### **Fejlesztési modellek empirikus megközelítése**

A tanulmány üzenete szempontjából fontosnak vélt „modellek” számbavétele során tetten érhető az első részben leírt befolyásoló tényezők közel mindegyike, gyakorlatilag a gazdasági és szociális elemek különböző keverékeit ismerhettük meg. A különbség abban rejlik, hogy az államok a növekedési tényezők milyen kombinációját alkalmazzák. Tanulmányunkban megkíséreljük összevetni a fenti klasszifikációk eredményeit a világgazdaság országainak egy olyan típusú elemzésével, rendszerezésével, amely a növekedés első szakaszban tárgyalt tényezőiből indul ki. Hasonló empirikus klasszifikáció alapján vizsgálta *Gáspár* [1992] a világ és főként az európai országok erőviszonyait és kapcsolatát.

#### *Faktoranalízis*

Miután áttekintő képet kaptunk arról, hogy az egyes modellek mely elemekre fókuszálnak, megvizsgáljuk, hogy az elméleten túl napjainkban milyen gyakorlat jellemző. Olyan saját klasszifikációt hozunk létre, amely kifejezetten a gazdaság-fejlesztési modellre koncentrál. Ahhoz, hogy többváltozós elemzést végezzünk, szükségünk van egy konzisztens indikátorokat, mutatókat tartalmazó adatbázisra, amely az első fejezetben tárgyalt összes növekedési tényezőt magába foglalja. Fontos továbbá, hogy az adatok az országok elég széles körét fedjék le. Választásunk ezért az IMD adatbázisára esett, amelyben 57 országról találhatunk adatokat.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Az International Institute of Management Development egy alapítványi pénzből működő szervezet, amely elsősorban a globális kihívásoknak megfelelni képes menedzserek képzését tekinti fő feladatának, graduális és posztgraduális szinten egyaránt. Számos más tevékenysége mellett versenyképességi kutatás is folyik az intézményen belül. 1989-től minden évben megjelenik a World Competitiveness Yearbook, amely az országokat az alapján rangsorolja, hogy képesek-e a vállalatok számára olyan fenntartható üzleti, gazdasági és politikai környezetet teremteni, amely növeli a gazdasági szereplők versenyképességét. A versenyképességi mutatót 57 országra számszerűsítik. Azokat az államokat vonják be a vizsgálatba, amelyek a globális gazdaságra jelentős hatást gyakorolnak, és a rendelkezésre álló statisztikai adatok megfelelőek. Az indexek, részindexek meghatározásához 246 vizsgált kritériumot használnak fel, amelyek kvantitatív és kvalitatív jellemzőket számszerűsítene. Az adatok kétharmada, az úgynevezett kemény vagy hard adat, olyan indikátorok, amelyek rendelkezésre állnak a hivatalos statisztikákban, közleményekben. További 119 kritérium származik az IMD által minden évben elvégzett kérdőíves felmérésből, amelyben a felső- és középvezetők vesznek részt és olyan nehezen számszerűsíthető minőségi jellemzőkről gyűjtenek információt, mint a legjobb menedzsmenttechnikák, a korrupció, az életminőség stb.

## A rotált komponens mátrix

Növekedést meghatározó tényező	Közeltítő változó	Faktorok					
		1	2	3	4	5	6
Megtakarítás/ Beruházás	Háztartások fogyasztási kiadása			-0,871			
	Bruttó megtakarítások			0,894			
Konvergencia	GDP/fő	0,684	0,529				
Munkapiac	Foglalkoztatási ráta			0,703			
	Elbocsátási költségek					-0,504	
Külkereskedelem	A külkereskedelem súlya				0,763		
	Működőtőke-export	0,632					
	Működőtőke-beáramlás				0,837		
Kormányzati beavatkozás	Kormányzat fogyasztási kiadása		0,757				
	Államháztartási hiány, deficit			0,706			
	Az államháztartás adósságállománya					-0,532	
	Államháztartás kiadásai		0,861				
	Effektív személyi jövedelemadó-ráta			0,676			
	Tb-hozzájárulás			0,691			
Társadalmi kohézió	Kormányzati támogatások					0,769	
	Jövedelmi különbségek						-0,781
Vállalkozói attitűd	Kis- és középvállalati szektor	0,869					
	Vállalkozó kedv	0,520					
Skáláhozadék	Népesség (a piac mérete)					-0,638	
Agglomerációs externáliák	Urbanizáltság	0,743					
	Számítógépek/1000 fő	0,832					
Tudástermelés	Technológiai kooperáció	0,909					
	Összes K+F kiadás	0,720					
	Szellemi tulajdonjogok	0,885					
	Tudástranszfer	0,929					

Forrás: Az IMD adatbázisa alapján saját számítás.

Összesen 25 olyan mutatót vonunk be a vizsgálatba, amely az elméletben azonosított növekedési tényezők mérésére szolgál. Az adatbázis felöleli a gazdaság növekedését befolyásoló extenzív (a megtakarítási ráta mint a beruházások proxyja, a foglalkoztatottság) és intenzív tényezőkön (a szabadalmak jogi védelme, a technológiai kooperáció stb.) kívül a társadalmi kohézió (jövedelmi különbségek), illetve az állami újraelosztás mértékének mutatószámait is (jövedelemcentralizáció, adóék stb.). Törekedtünk az első fejezetben tárgyalt fogalmak minél pontosabb számszerűsítésére, azonban azok sok esetben nehezen kvantifikálhatók (például a tudástermelés, az állami szerepvállalás), így közelítésük olykor vitatható, a kiválasztás szubjektív elemeket is tartalmaz. A felhasznált adatokat, azok mértékegységét az *1. függelék* tartalmazza. A kérdőíves felmérésből származó adatokat egytől tízig terjedő skálára konvertálták át, a tízes a legjobb, az egyes a legrosszabb kiemenetet jelöli. A rendelkezésre álló idősorok átlagát vesszük (1995–2008-ig), így próbáljuk meg a konjunkturális ingadozásokat kiszűrni az elemzésből. A változók normalitását a Kolmogorov–Smirnov-teszttel vizsgáljuk. Ahol a teszt elveti a normalitás nullhipotézisét, ott logaritmizáljuk az adott változót. Ezután valamennyi változó normális eloszlást követ.

Mivel adatbázisunk nagyszámú, egymással kapcsolatban álló mutatóból áll, célszerű első lépésként faktoranalízist végrehajtani, ami matematikai elemzési koncepció, és valamely többváltozós összefüggérendszer háttérváltozóinak feltárására szolgál. A módszer lényege, hogy sok korrelált változóból kisszámú korrelálatlan faktort alakítunk ki, amelyek lineáris kombinációival az egész adatbázis leírható.

A faktoranalízis eredményét a *2. függelék* tartalmazza. A 25 változóból hat jelentős faktor jön létre (ezek sajátértéke meghaladja az egyet). A kapott faktortérünk az eredeti változótérnek 76 százalékát magyarázza, ami elfogadhatónak mondható (70 százalék a gyakran használt küszöbérték a társadalomtudományokban). A kumuláltságok is meglehetősen magasak, 0,6 és 0,8 között szóródnak, azonban meg kell jegyeznünk, hogy vannak kiugróan alacsony és magas értékek is. A rotált komponensmátrixot<sup>18</sup> az *1. táblázat* mutatja be. A táblázat első oszlopa azt az elméleti növekedési tényezőt mutatja, amelyet a második oszlopban található változók segítségével közelítünk.

A faktorok értelmezésénél a faktorsúlyokat vesszük figyelembe, amelyek az adott faktorok és az eredeti változók közötti korreláció erősségét és irányát mutatják. Az első faktor felépítése igen heterogén: megjelenik benne az egyes gazdaságok mérete (az egy főre jutó GDP), de a legtöbb magas korrelációs együttható az endogén technológiai fejlődést meghatározó tényezők közül kerül ki (tudástranszfer, szabadalmak jogi szabályozása, technológiai kooperáció, K+F kiadások stb.). Erős a korreláció az agglomerációs externáliák proxyja, az urbanizáltság foka és az első főkomponens között is. Összességében az első faktor a *gazdaság intenzív növekedé-*

<sup>18</sup> Varimax rotációt alkalmaztunk, Kaiser-normalizációval.

sét határozza meg, ezért elnevezzük *pozitív externáliák és skáláhozadék* faktornak. A második főkomponens *az állam mérete* nevet kapja; az újraelosztás és az elvonás átlagos rátájának a faktorsúlya meghaladja a 0,6-et, de a kormányzati fogyasztási kiadás is erősen korrelál a változóval. A harmadik faktorban a Solow-modellből jól ismert tényezőket találunk: a megtakarítási rátát, a fogyasztási rátát (negatív előjellel) és a foglalkoztatást tartalmazza, így a főkomponenst *extenzív tényezők* faktorának nevezzük. A negyedik faktorban nagy a súlya az export és az import GDP-hez viszonyított arányának, a beáramló külföldi működő tőkének, illetve negatív előjellel a belső piac méretének. A negyedik faktor így a *külpiaci nyitottság* nevet kapja. A következő két faktorban egy-egy domináns „vezérváltozó” jelenik meg, így az ötödik *az állami támogatások mértéke*, a hatodik a *jövedelmi egyenlőség* nevet kapja.<sup>19</sup>

### *A gazdaságfejlesztési klaszterek*

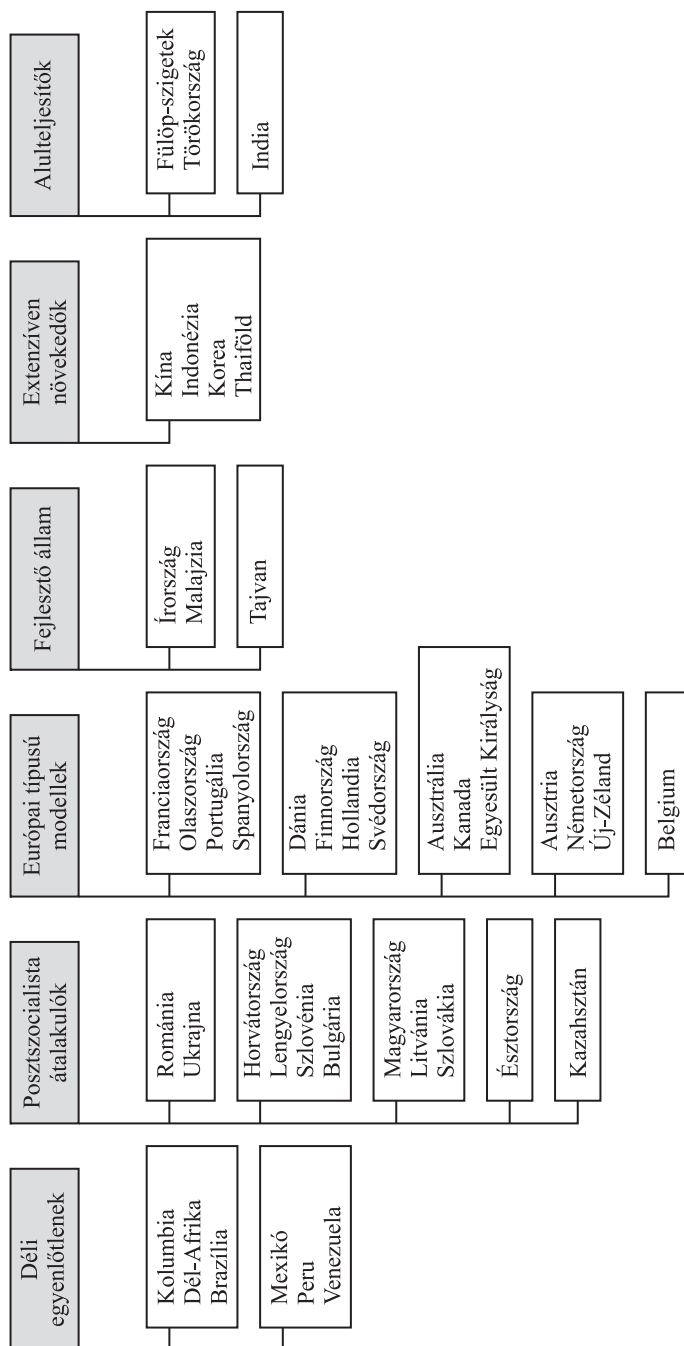
Miután meghatároztuk a fő faktorokat, a hatdimenziós térben sűrűsödési pontokat keresünk, hogy megkülönböztessük egymástól az országok egyes csoportjait. A faktorokra értelmezett hierarchikus klaszteranalízis dendogramja a 3. függelékben található. Az eljárás alapja a klaszterek centrumának vagy centroidjának<sup>20</sup> négyzetes euklideszi távolsága. Először a fő klasztereket különítjük el egymástól, majd azon belül azonosítunk kisebb, relatíve homogén csoportokat. Az elemzés során nem célunk az, hogy valamennyi államot csoportba soroljunk, mivel az olyan kívülállókat, mint az Egyesült Államok vagy Japán nem lehet együtt kezelni egyik másik országgal sem. A csoportosítás az 1. ábrán látható.

A *déli egyenlőtlenek klaszterét* Kolumbia, Dél-Afrika, Brazília, Mexikó, Peru és Venezuela alkotja. Az országok legfőbb jellemzője, hogy a társadalmi különbségek mértéke kiugróan magas. A pozitív externáliák és a skáláhozadék tekintetében is jócskán elmaradnak az átlagtól. Az állam mérete és így az elvonás mértéke alacsony, de nem éri el az átlagot az extenzív tényezők és a külkereskedelmi nyitottságot meghatározó változók sem. A klaszteren belül két nagyobb csoportot különítünk el. Az egyik Kolumbiából, Braziliából és Dél-Afrikából áll, a másikhoz pedig Mexikó, Peru és Venezuela tartozik. Az első csoportban a jövedelmi különbségek szélsőségesen magasak. A második csoportban lényegesen nagyobb a lemaradás a pozitív externáliák terén, az állami támogatások mértéke nagyobb. Argentína és Chile ehhez az országcsoporthoz áll a legközelebb, azonban nem sorolható a klaszterbe. Amíg Argentína lényegesen elmarad az átlagtól az externáliák, a nyitottság, az álla-

<sup>19</sup> Bár a vezérváltozó a jövedelmi különbségeket mutatja, a korrelációs együttható negatív, ezért a főkomponens a jövedelmi egyenlőséggel együtt mozog.

<sup>20</sup> A centroid a klaszter összes változójának átlaga. Két klaszter közötti távolságot a centroidjuk közötti távolság határozza meg. Az egységeket csoportosítjuk, az átlagokat kiszámítjuk, és a legkisebb távolságot keressük az összevonáshoz.

### Fejlesztési modellek a klaszteranalízis alapján



Forrás: Az IMD adatbázisa alapján saját számítás.

mi támogatások és a társadalmi kohézió területén, addig Chile nyitott gazdaság, ahol a vállalatok közvetlen állami támogatása jelentős, a jövedelmi különbségek azonban ebben az országban is óriásiak.

A *posztoszocialista átalakulók* klaszterébe Románia, Ukrajna, Bulgária, Horvátország, Lengyelország, Szlovénia, Magyarország, Litvánia, Szlovákia, Észtország és Kazahsztán kerül. Erre az országcsoportra jellemző a legnagyobb külpiazi kitettség (ezt erősíti a kis belső piac is). Az externáliák tekintetében az átlagtól való lemaradás megegyezik a déli egyenlőtleneknél megfigyelt szinttel, ami figyelmeztető jel lehet. A jövedelmi különbségek átlag alattiak, míg a cégeknek nyújtott állami támogatás mértéke és az állam mérete enyhén átlag feletti. A klaszterben három csoportot különíthetünk el: az elsőt Románia és Ukrajna alkotja, a másodikban Bulgária, Horvátország, Lengyelország és Szlovénia szerepel, a harmadikban pedig Magyarország, Litvánia és Szlovákia található. Az első csoportban a közvetlen állami támogatások mértéke kiugróan magas, a másodikban pedig az állam mérete és a redisztribúció szintje jelentősen meghaladja az átlagot. Érdekes kiemelni, hogy az első két csoport az externáliákat tekintve jelentősen lemaradt, nemcsak a vizsgálatba bevont országok átlagától, hanem a többi klaszterbe tartozó országtól is. A harmadik csoportban, amelybe hazánk is tartozik, kiemelkedően magas a külpiazi kitettség mértéke, a jövedelmi egyenlőtlenségek pedig viszonylag alacsonyak. Észtország és Kazahsztán is a klaszter része, azonban jelentősen különböznek egymástól és a csoportba tartozó többi államtól.

A harmadik klasztert az *európai típusú modellek klaszterének* hívjuk.<sup>21</sup> Ide tartozik Ausztrália, Ausztria, Belgium, Kanada, Dánia, Finnország, Franciaország, Németország, Görögország, Olaszország, Hollandia, Új-Zéland, Portugália, Spanyolország, Svédország és az Egyesült Királyság. Az európai típusú modellekben az állam felülmúlja az átlagot, de a pozitív extern hatások is fokozottan vannak jelen. Érdekes továbbá, hogy a külkereskedelmi nyitottságot tekintve elmaradnak az országok az átlagtól. A klaszteren belül négy csoportot különítünk el egymástól: az elsőbe Franciaország, Görögország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, a másodikban Finnország, Hollandia, Svédország és Dánia, a harmadikba Ausztrália, Kanada és az Egyesült Királyság, a negyedikbe pedig Ausztria, Belgium, Németország és Új-Zéland tartozik. Ezek a csoportok nagy hasonlóságot mutatnak a korábban bemutatott elméleti klasszifikációkkal, azonban lényegesen egzaktabb metodológián alapulnak. Az empirikus vizsgálat így részben alátámasztja a klasszikusnak mondható „mediterrán–skandináv–liberális–kontinentális” felosztást. Az externáliákat tekintve az észak-európai, a liberális és a kontinentális országok jól, miközben a mediterrán országok enyhén az átlag alatt teljesítenek. Az állam ezzel szemben épp a mediterrán modellnél a legnagyobb, őket követik az északi, majd tőlük nem túlzottan lemaradva a kontinentális országok. A külkereskedelmi nyitottság a mediterrán

<sup>21</sup> Ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy csak európai országok sorolhatóak ide.



országokban mélyen átlag alatti, ezek az államok lényegesen csökkentik az egész európai típusú modellek klaszterének átlagát.

A *fejlesztő állam klaszterébe* Írország, Malajzia és Tajvan tartozik. Szorosabb a kapcsolat Írország és Malajzia között, Tajvan némiképp elkülönül a két ország alkotott csoporttól. A pozitív externáliákat tekintve ez a klaszter az élenjáró, míg az állam mérete és az állami támogatások mértéke az egyik legalacsonyabb. Mindeközben a társadalmi kohézió is enyhén átlag feletti, csakúgy mint a külkereskedelmi nyitottság. A többváltozós statisztikai elemzés megerősíti a fejlesztő állam elméleti koncepciójának fő vonásait: a pozitív externáliák és skáláhozadék faktor világszinten legmagasabb értéke kiváló innovációs teljesítményre utal, illetve közvetve feltételezhetjük a szektorban az állami koordináció magas szintjét, fontos szerepét. Szintén összhangban áll az elmélettel a külpiaci nyitottság, vagyis a külföldi működő tőke nagyarányú beáramlása, illetve a külkereskedelmi orientáció.

Az *extenzíven növekedők klaszterét* Kína, Indonézia, Korea és Thaiföld alkotja. Az extenzív tényezőket tekintve az országok igen jól teljesítenek, miközben az állami jövedelemcentralizáció és a külkereskedelmi nyitottság átlag alatti. A pozitív externáliákat mérő mutatót tekintve a klaszter a déli egyenlőtlenek és a posztszocialista országokhoz hasonló jellemzőkkel bír, ezen a területen tekintélyes hátrány mutatkozik. A jövedelmi különbségek átlag alattiak.

Az *alulteljesítők klaszterét* három ország, Fülöp-szigetek, Törökország és India alkotja. Az államok a növekedés valamennyi faktorában alulmúlják az átlagot. A legnagyobb elmaradás az extenzív tényezőknél figyelhető meg, mindehhez kicsi állami szerepvállalás társul, amelyet a jövedelemcentralizáció és a közvetlen állami támogatások mértéke is tükröz. A kategórián belül Fülöp-szigetek és Törökország nagyban hasonlít egymásra a növekedési tényezők rendelkezésre álló mennyisége és minősége tekintetében: az országcsoport elmaradása az extenzív tényezőket illetően a legmarkánsabb. India a pozitív externáliák és skáláhozadék faktorban lényegesen jobban szerepel, mint a klaszter többi állama, és amennyiben az extenzív tényezőket tekintve fejlődni tud, várhatóan kikerül az alulteljesítők klaszteréből.

### **Tanulságok a posztszocialista országok, illetve Magyarország számára**

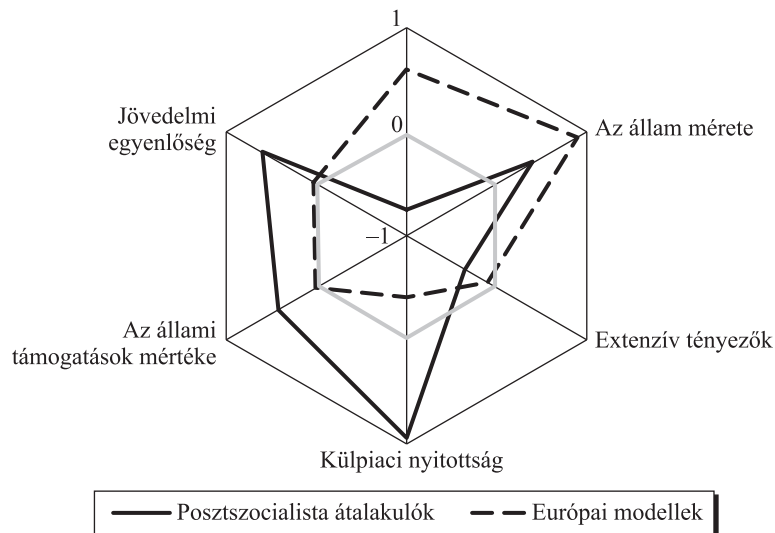
A posztszocialista átalakulók klaszterének kiemelt elemzésekor kérdéses, hogy mihez viszonyítsuk őket. Földrajzi, történelmi és gazdasági okokból a legmegfelelőbb viszonyítási alap az európai típusú modellek klasztere (lásd a 2. ábrát), illetve az ezen belül elkülöníthető csoportok. Látható, hogy a Magyarországot is magába foglaló egység még a világátlagot sem éri el a pozitív externáliák és a skáláhozadék területén. Ezzel ellentétben az általunk benchmarkként használt európai modellek kimagaslóan jól teljesítenek a technológiai fejlődést leginkább meghatározó faktor viszonylatában. Ezt tükrözi, hogy hazánkban az egy főre jutó számítógépek száma

kevesebb mint harmada a skandináv és a liberális modellnél megfigyeltnek. A GDP-arányos K+F ráfordítások hányada a skandináv modellnél megközelíti a három százalékot, hazánkban viszont az egyet sem éri el. A szellemi tulajdonjogok területén gyakorlatilag teljesen megegyező szinten állunk a mediterrán országokkal, azonban a skandináv, a liberális és a kontinentális modelleknél sokkal erősebben védik az immateriális javakat. A pozitív agglomerációs externáliákat (köztük a tacit tudás-elemek áramlását) meghatározó urbanizációs szint Magyarországon magasabb, mint a mediterrán országokban, azonban elmarad a többi európai modellnél tapasztaltnál.

A posztoszocialista országok az extenzív növekedési faktorok tekintetében is rosszul teljesítenek. A háztartások GDP-arányos fogyasztási kiadása nagyjából megegyezik a mediterrán államok azonos mutatójával, azonban lényegesen magasabb, mint a skandináv országok fogyasztási hányada. A magyar gazdaság legnagyobb lemaradása azonban kétségkívül az alacsony aktivitási ráta. A foglalkoztatottság bővítése kritikus tényező a gazdaság rövid távú növekedése, továbbá a makrogazdasági egyensúly szempontjából.<sup>22</sup>

2. ábra

### A posztoszocialista és az európai modellek klaszterének összehasonlítása



*Megjegyzés: Az ábrán a nulla érték az adott faktor 57 országra vonatkozó várható értékét jelöli. Amennyiben az egyes faktorértékek magasabbak, mint nulla, akkor az adott tényezőben a klaszter átlag feletti, ha kisebb, mint nulla, akkor átlag alatti teljesítményt nyújt.*

*Forrás: Az IMD adatbázisa alapján saját számítás.*

<sup>22</sup> Részletesen Kátai [2009] foglalkozik a témával.

A külkereskedelmi nyitottság a posztszocialista országokban lényegesen nagyobb, mint az európai modelleknél. Alapvetően ez különbözteti meg a mediterrán csoport és a posztszocialista átalakulók klaszterét. A nyitottság azért számít fontos tényezőnek, mivel az átalakuló államok jellemzően kis országok, így a skáláhozadék növekedéséből származó előnyöket nem tudják kihasználni, ha csak a belső piacra koncentrálnak. Hazánk még a posztszocialista országok között is az egyik legnyitottabb gazdaság. Sokan azzal érvelnek a nyitottság ellen, hogy a multinacionális cégek betelepülésével duális gazdasági szerkezet jön létre: az egyik oldalon állnak az exportorientált, versenyképes, külföldi tulajdonban lévő vállalatok, a másikon pedig a stagnáló hazai kis- és középvállalatok, amelyek versenyhátránya stabilan fennmarad, és nem tudnak bekapcsolódni a nemzetközi kereskedelembe. A duális gazdasági szerkezet kialakulásának nem az exportorientáltság, illetve a nyitottság az oka, hanem a pozitív externáliák és a skáláhozadék faktorban megfigyelhető elmaradottságunk. A technológiai transzferben, a humán erőforrás fejlesztésében, illetve a K+F ösztönzésében megfigyelhető hiányok nem tették lehetővé a magyar vállalatoknak, hogy a multinacionális cégek értékláncaiba bekapcsolódjanak. A külkereskedelmi nyitottság a felzárkózás és a növekedés szempontjából meglátásunk szerint inkább esély egy kis gazdaság számára, mint potenciális hátrány.

A vállalatok közvetlen állami támogatása a posztszocialista országokban magasabb, mint a világszerte, sőt az európai modelleknél megfigyelt szintet is meghaladja. A pozitív externáliák tekintetében meglévő lemaradás azonban azt mutatja, hogy a támogatások nem hatékonyak, azaz nem a külső gazdasági hatásokat internalizálják, hanem jobb esetben a meglévő, elavult struktúrákat tartják fent, rosszabb esetben pedig a korrupció csatornáin keresztül magánzsebekbe vándorolnak.

A jövedelmi különbségek átlagosan alacsonyabbak, mint az európai modelleknél, ez azonban inkább még a szocializmus öröksége, mintsem a posztszocialista átmenet teljesítménye. Ezt az is igazolja, hogy az elmúlt időszakban megemelkedett a jövedelmi differencia és ez a tendencia várhatóan tovább folytatódik.

## **Összegzés**

A cikk első részében azonosítottuk a hosszú távú növekedési ráta legfontosabb befolyásoló tényezőit. Ennek alapján megvizsgáltuk a szakirodalomban leginkább ismert gazdasági modelleket. Szándékunk az volt, hogy ezek ismeretében többváltozós statisztikai elemzés segítségével olyan saját klasszifikációt hozzunk létre, amely a növekedési tényezők alapján csoportosítja a világgazdaság fontosabb államai. A ciklikus ingadozások kiszűrése, valamint az eredmények robusztusságának növelése céljából az 1995 és 2008 közötti időszak átlagát vizsgáltuk. Az elemzés dimenziójának csökkentése érdekében a 25 alapváltozón faktoranalízist hajtottunk végre, amelynek eredményeként a növekedés hat alapvető tényezőjét azonosítottuk. Ezek a pozitív externáliák és skáláhozadék, az állam mérete, az extenzív tényezők,

a külpiaci nyitottság, az állami támogatások mértéke, illetve a jövedelmi egyenlőség. A főkomponenseken értelmezett klaszteranalízis segítségével hat fő csoportot különítettünk el egymástól: a déli egyenlőtlenek, a posztszocialista átalakulók, az európai típusú modellek, a fejlesztő állam, az extenzíven növekedők és az alulteljesítők klaszterébe a vizsgált 57 országból 42-t tudunk besorolni.

A cikk végén a posztszocialista országok, ezen belül hazánk növekedési tényezőinek elemzését végeztük el. A klaszter a legtöbb hasonlóságot az európai típusú modelleken belül a mediterrán csoporttal mutatta. Lényeges különbség azonban a dél-európai államokkal szemben, hogy az átalakulók csoportjába tartozó gazdaságok rendkívül nyitottak, ez lehetőséget biztosít a tudástranszfer felgyorsítására, a törekvésre, illetve a kereskedelmi előnyök kiaknázására, és ebből fakadóan a potenciális növekedési ráta emelésére. A külkereskedelmi nyitottságot kitörési pontként értelmeztük. A posztszocialista átalakulók legnagyobb lemaradása a gazdaság hosszú távú növekedését meghatározó tényezők tekintetében, azaz a pozitív externáliák és skáláhozadék viszonylatában van. A felzárkózás szempontjából a tényező fejlesztése kulcskérdés. Borúlátásra ad okot, hogy a lemaradás az állami támogatások magas szintje mellett következett be. Az állam átlagot meghaladó mérete ellenére a támogatások nem hatékonyak, így a gazdasági növekedés pályája alacsonyabb. Amennyiben a térség országai az externáliák, a humán tőke és a vállalkozó kedv tekintetében fejlődni tudnak, akkor a helyi kis- és közepes vállalatok a multinacionális vállalati értéklánc szerves elemei lehetnek. A GDP-arányos vállalati támogatások magas szintje azt mutatja, hogy a források rendelkezésre állnak, azonban ezek hatékony felhasználása egyelőre várat magára.

#### Hivatkozások

- Ács Zoltán – Varga Attila [2000]: Térbeliség, endogén növekedés és innováció. *Tér és Társadalom*, 14. évf., 4. sz., 23–38. o.
- Bara Zoltán – Szabó Katalin (szerk.) [2001]: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. AULA, Budapest.
- Bessenyei István [1995]: A gazdasági növekedés alapvető elméletei. JPTE, Pécs.
- Bessenyei István [2007]: A makroökonómia és a makrogazdasági politika újabb elméletei. PTE-KTK, Pécs.
- Benczes István [2002]: A fejlesztő állam válsága Ázsiában. *Külgazdaság*, XLVI. évf., 5. sz., 23–40. o.
- Braunerhjelm, P. [2007]: Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth. CESIS Electronic Working Paper, 102.
- Chibber, V. [2004]: Reviving the developmental state? The Myth of the national Bourgeoisie. Theory and research in comparative social analysis. Department of Sociology. UCLA Working Paper, 20.
- Csaba Iván – Tóth István György (szerk.) [1999]: A jóléti állam politikai gazdaságtana. OSIRIS, Budapest.
- Csaba László [2008]: Életképes modell-e a szociális piacgazdaság? *Távlatok*, No. 80/online változat. <http://w3.exter.net.hu/~tavlatok/80/80csaba.htm> Elérés dátuma: 2009. 06. 02.
- Csáki György (szerk.) [2009]: A látható kéz, a fejlesztő állam a globalizációban. Napvilág Kiadó, Budapest.

- Czeglédi Pál [2007]: A piaci intézmények és gazdasági növekedés: a modern osztrák iskola nézőpontja. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Dedák István – Dombi Ákos [2009]: Konvergencia és növekedési ütem. *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf., 1. sz., 19–45. o.
- Denison, E. [1985]: Trends in American Economic Growth, 1929–1982. Brookings Institution, Washington, D.C.
- Frankel, J. A. – Romer, D. [1999]: Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, 89. évf. 3. sz., 379–399. o.
- Gáspár Tamás [1992]: Egységben az erő? *Statistikai Szemle*, 70. évf., 7. sz., 574–589. o.
- IMD WORLD COMPETITIVENESS online adatbázis  
<https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>  
 Az adatok letöltésének dátuma: 2009. 06. 02.
- Jones, Ch. I. [2002]: Introduction to Economic Growth. W. W. Norton, New York, London.
- Jones, Ch. I. – Romer, P. M. [2009]: The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, and Human Capital. NBER Working Paper, 15094.
- Kátai Gábor (szerk.) [2009]: Az alacsony aktivitás és foglalkoztatottság okai és következményei Magyarországon. MNB tanulmány, 79.
- Kopányi Mihály (szerk.) [1992]: Mikroökonómia. Aula, Budapest.
- Kovács Mihály András [2005]: Hogyan hat az árfolyam? Az 1995-ös stabilizáció tanulságai és jelenlegi ismereteink. MNB Háttér tanulmányok, 6.
- Ladányi János – Szelényi Iván [1997]: Vázlat az esélyteremtő állam elméletéhez. Jóléti államon és a neokonzervativizmuson túl. *Gazdaság*, XXX. évf., 2. sz., 9–15. o.
- Ligeti István – Ligeti Zsombor [2009]: Ország Regatta. Arisztotelész Kiadó, Sopron.
- MNB [2009]: Jelentés az infláció alakulásáról. Augusztus. [http://www.mnb.hu/Engine.aspx?page=mnbhu\\_inflacio\\_hu&ContentID=12970](http://www.mnb.hu/Engine.aspx?page=mnbhu_inflacio_hu&ContentID=12970) Elérés dátuma: 2009. 09. 02.
- Nelson, R. [1993]: National Innovation Systems. Oxford University Press.
- Pierson, C. [2006]: Beyond the Welfare State? Polity Press, Cambridge.
- Polányi, M. [1967]: The Tacit Dimension. Doubleday Anchor, New York.
- Powell, B. [2005]: State Development Planning: Did it Create an East Asian Miracle? *The Review of Austrian Economics*, 18. évf., 3–4. sz., 305–323. o.
- Romer, P. M. [1990]: Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98. évf., 5. sz., 2. kötet, 71–102. o.
- Romer, D. (1996): Advanced Macroeconomics. McGraw-Hill, New York.
- Sapir, A. [2005]: Globalisation and the Reform of European Social Models. Background document for the presentation at ECOFIN Informal Meeting in Manchester.
- Solow, R. M. [1956]: A Contribution to the Theory of Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70. évf., 1. sz., 65–94. o.
- Terry, E. [2002]: How Asia got rich. M. E. Sharpe, New York.
- Varga Attila [1998]: University Research and Regional Innovation: A Spatial Econometric Analysis of Academic Technology Transfers. Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Varga Attila [2000]: Local Academic Knowledge Spillovers and the Concentration of Economic Activity. *Journal of Regional Science*, 40 évf., 4. sz., 289–309. o.
- Varga Attila [2001]: Universities and regional economic development: Does agglomeration matter? In: Johansson, B. – Karlsson, C. – Stough, R. (szerk.): Theories of Endogenous Regional Growth – Lessons for Regional Policies. Springer, Berlin, 345–367. o.
- Varga Attila [2005]: Regionális innovációs politika, amerikai tapasztalatok és magyarországi lehetőségek. *Magyar Tudomány*, 7. sz., 857–879. o.
- Varga Attila [2009]: Térszerkezet és gazdasági növekedés. Akadémia Kiadó, Budapest.
- Wade, R. [1990]: Governing the market. Economic Theory and the roll of government in East Asian industrialisation. Princeton University Press.

## Függelék

### 1. A vizsgálatba bevont változók és mértékegységük

Tartalom	Mértékegység
Háztartások fogyasztási kiadása	A GDP százalékában
Kormányzat fogyasztási kiadása	A GDP százalékában
Bruttó megtakarítások	A GDP százalékában
GDP/fő	USD/fő
A külkereskedelem súlya	(Export + Import) / (2 x GDP)
Működőtőke-export	A GDP százalékában
Működőtőke-beáramlás	A GDP százalékában
Foglalkoztatási ráta	A népesség százalékában
Államháztartási hiány, deficit	A GDP százalékában
Az államháztartás adósságállománya	A GDP százalékában
Az államháztartás kiadásai	A GDP százalékában
Effektív személyi jövedelemadó-ráta	A jövedelem százalékában
Tb-hozzájárulás	Kötelező tb-hozzájárulás a GDP százalékában (munkaadók és munkavállalók)
Kormányzati támogatások	A privát és állami vállalatoknak nyújtott támogatás a GDP százalékában
Elbocsátási költségek	Az elbocsátási költségek a heti fizetés arányában
Jövedelmi különbségek	A felső kvintilis átlagjövedelme az alsóhoz viszonyítva
Kis- és középvállalati szektor	Kérdőív (1–10)
Vállalkozó kedv	Kérdőív (1–10)
Népesség (a piac mérete)	Millió fő
Urbanizáltság	Kérdőív (1–10)
Számítógépek/1000 fő	Ezer lakosra jutó számítógép
Technológiai kooperáció	Kérdőív (1–10)
Összes K+F kiadás	A GDP százalékában
Szellemi tulajdonjogok	Kérdőív (1–10)
Tudástranszfer	Kérdőív (1–10)

## 2. Faktoranalízis

### Kommunalitások

	Kezdeti	Faktorok által magyarázott variancia hányada
Háztartások fogyasztási kiadása	1,000	0,879
Kormányzat fogyasztási kiadása	1,000	0,674
Bruttó megtakarítások	1,000	0,897
GDP/fő	1,000	0,868
A külkereskedelem súlya	1,000	0,762
Működőtőke-export	1,000	0,582
Működőtőke-beáramlás	1,000	0,767
Foglalkoztatási ráta	1,000	0,703
Államháztartási hiány, deficit	1,000	0,675
Az államháztartás adósságállománya	1,000	0,681
Államháztartás kiadásai	1,000	0,866
Effektív személyi jövedelemadó-ráta	1,000	0,625
Tb-hozzájárulás	1,000	0,648
Kormányzati támogatások	1,000	0,635
Elbocsátási költségek	1,000	0,487
Jövedelmi különbségek	1,000	0,848
Kis- és középvállalati szektor	1,000	0,833
Vállalkozó kedv	1,000	0,653
Népesség (a piac mérete)	1,000	0,730
Urbanizáltság	1,000	0,832
Számítógépek/1000 fő	1,000	0,913
Technológiai kooperáció	1,000	0,906
Összes K+F kiadás	1,000	0,746
Szellemi tulajdonjogok	1,000	0,877
Tudástranszfer	1,000	0,888

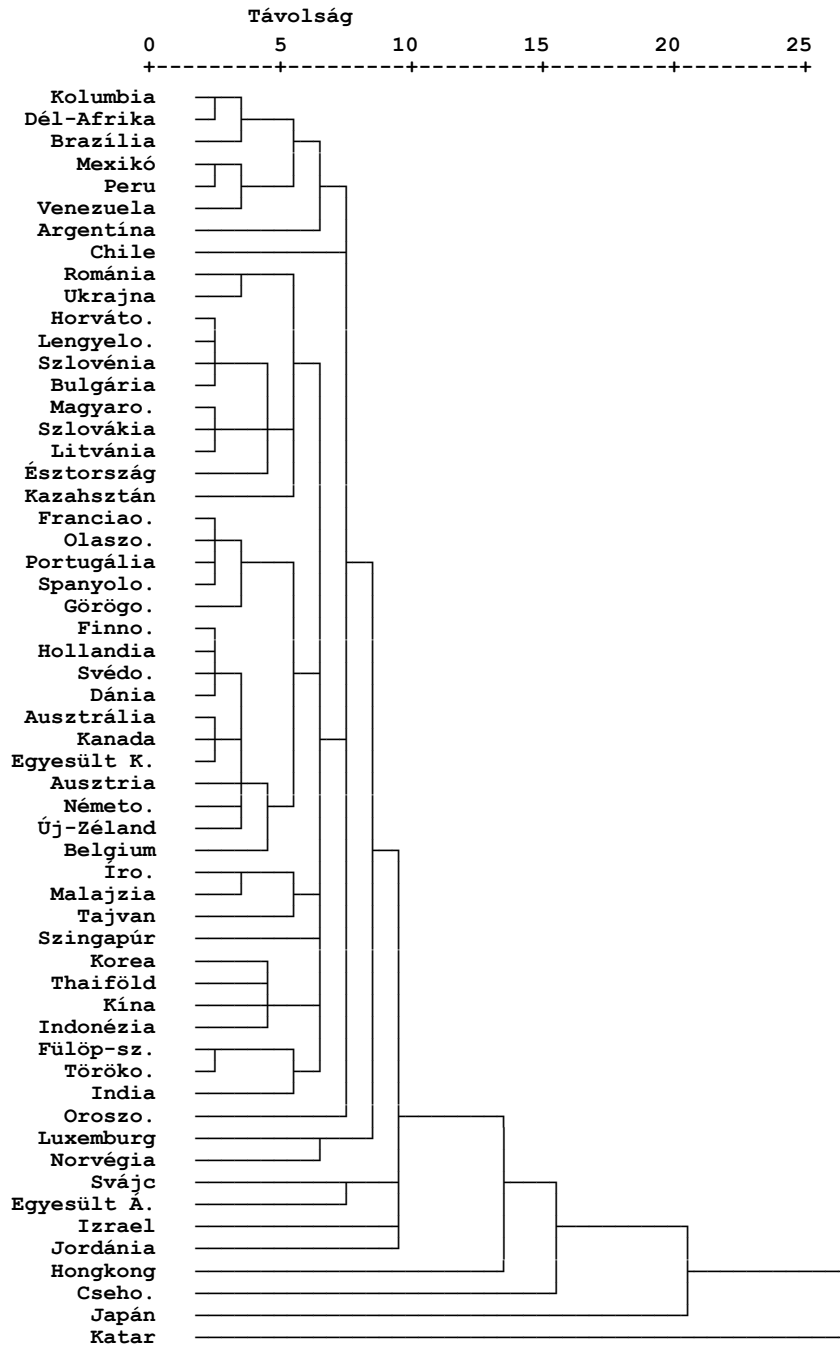
**Faktorok sajátértékei**

Komponens	Kezdeti sajátértékek			Faktorértékek			Rotált faktorértékek		
	Sajátérték	A variancia százaléka	A kumulált variancia százaléka	Sajátérték	A variancia százaléka	A kumulált variancia százaléka	Total	A variancia százaléka	A kumulált variancia százaléka
1	9,325	35,867	35,867	9,325	35,867	35,867	6,815	26,213	26,213
2	3,811	14,659	50,526	3,811	14,659	50,526	4,015	15,444	41,657
3	2,489	9,574	60,100	2,489	9,574	60,100	3,319	12,764	54,420
4	1,869	7,187	67,287	1,869	7,187	67,287	2,754	10,592	65,012
5	1,141	4,389	71,676	1,141	4,389	71,676	1,476	5,676	70,688
6	1,058	4,068	75,743	1,058	4,068	75,743	1,314	5,055	75,743
7	0,938	3,607	79,351						
8	0,862	3,315	82,666						
9	0,807	3,104	85,770						
10	0,637	2,449	88,219						
11	0,524	2,014	90,233						
12	0,479	1,841	92,074						
13	0,357	1,372	93,445						
14	0,312	1,201	94,646						
15	0,299	1,149	95,795						
16	0,230	0,884	96,679						
17	0,193	0,742	97,421						
18	0,165	0,636	98,057						
19	0,142	0,545	98,602						
20	0,099	0,379	98,981						
21	0,094	0,360	99,341						
22	0,064	0,246	99,587						
23	0,044	0,169	99,756						
24	0,037	0,142	99,898						
25	0,027	0,102	100,000						
26	8,976E-6	3,452E-5	100,000						



### 3. Klaszteranalízis

Dendrogram



## Nemzetközi kereskedelem és gazdasági fejlődés: a Loméi Egyezmények tanulságai

UDVARI BEÁTA

*A nemzetközi kereskedelem gazdasági fejlődésben betöltött szerepét napjainkban egyre több nemzetközi szervezet hangsúlyozza, az Európai Unió pedig már több évtizede alkalmazza a kereskedelmi preferenciákat fejlesztési céljainak elérése érdekében. A Loméi Egyezményekkel hosszú távon (1975 és 2000 között) biztosított kereskedelmi és gazdasági preferenciákat az aláíró afrikai, karibi, csendes-óceáni (ACP-) országoknak, amelyek megfelelő alapot jelentettek az aláírók gazdasági fejlődéséhez. A cikkben a szerző többváltozós statisztikai módszerekkel azt vizsgálta, hogy az aláíró ACP-országok gazdaságában történt-e érdemi változás, jobban tudtak-e teljesíteni, mint azok, amelyek kevesebb kedvezményben részesültek. Az empirikus elemzés eredményei alapján a legtöbb ACP-ország nem tudta kihasználni a lehetőségeket, ez arra enged következtetni, hogy önmagában a nemzetközi kereskedelemben való részvételt nem kellene fejlesztési eszköznek tekinteni.\**

Journal of Economic Literature (JEL): F13, O11.

### Bevezetés

Napjaink globális kihívásai közé tartozik a fejlődő országok elmaradott gazdasági-társadalmi helyzetének felszámolása. Egyre több ország és nemzetközi szervezet érzi úgy, hogy a szegénység csökkentése érdekében szükség van fejlesztési tevékenységre. Ma már a nemzetközi kereskedelmet is a gazdasági fejlesztés esz-

\* Köszönettel tartozom dr. Kovács Péternek és dr. Farkas Beátának, valamint az anonim lektor-nak a cikkhez fűzött kritikai észrevételekért, amelyekkel segítették munkámat.

Udvari Beáta, a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézetének PhD-hallgatója. E-mail: udvari.beata@eco.u-szeged.hu

közei közé sorolják: a *Millenniumi Fejlesztési Célok*<sup>1</sup> között is megjelenik, a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) 2001-ben elindított fordulója a Doha *Fejlesztési Forduló* nevet viseli, a 2002-es *Monterrey-i konferencia*<sup>2</sup> záródokumentumában is a kereskedelem fejlődésben betöltött szerepét hangsúlyozzák. Mindemellett a 2005-ben elindított *Aid for Trade*<sup>3</sup> program is azt tükrözi, hogy a nemzetközi kereskedelemnek egyre inkább gazdaságfejlesztő és szegénységcsökkentő szerepet szánunk.

A kereskedelem kiemelkedő szerepe megjelenik az Európai Unió fejlesztési politikájában is: a legtöbb fejlődő ország számára nyújtanak kereskedelmi kedvezményeket. Eddigi legjelentősebb eredmény ezen a területen a négy Loméi Egyezmény, amelyeket az afrikai, karibi, csendes-óceáni (ACP-) országokkal kötöttek. Az első egyezményt már 1975-ben aláírták, ezt még három követte, így 2000-ig biztosítottak viszonyosság nélküli kereskedelmi és egyéb gazdasági jellegű kedvezményeket az aláíró ACP-országoknak. 2000 óta a *Cotonou-i Partnerségi Egyezmény* keretei között biztosít az Európai Unió hasonló preferenciákat ezeknek az országoknak.

Figyelembe véve azt, hogy empirikusan már több esetben vizsgálták a kereskedelem gazdasági hatásait, valamint azt, hogy a nemzetközi kereskedelem a fejlesztés eszköze lehet, azt feltételezhetjük, hogy a Loméi Egyezményekkel biztosított hosszú távú, jelentős mértékű kedvezményeknek érdemben hatniuk kellene az aláíró országok gazdaságára. Ezek alapján *a cikk célja annak vizsgálata, hogy az aláíró országok gazdaságában történt-e érdemi változás a Loméi Egyezmények után* olyan országokhoz képest, melyek az egyezményeket nem írták alá. Az elemzéshez többváltozós statisztikai módszereket használtunk fel, az egyezmények előtti és utáni eredményeket (pillanatképekként) hasonlítottuk össze, és a vizsgálat klaszterelemzésre épül. A vizsgálatba olyan országokat is bevontunk, amelyek nem írták alá a Loméi Egyezményeket, és az Európai Uniótól csak kevesebb kedvezményben részesültek, így az ACP-országok teljesítményét hozzájuk, valamint az előző időszak eredményéhez viszonyítottuk. Mindezek alapján *a vizsgálat eredménye megmutatja, hogy a szabad piacra jutásnak milyen hatásai voltak, és ezzel a nemzetközi kereskedelem fejlesztési eszközként betöltött szerepét is értékelhetjük.* A cikk első részében ismertetjük a Loméi Egyezményeket, majd az elemzés módszertanát mutatjuk be: a kiválasztott mutatókat és országokat, valamint a főbb módszertani kérdéseket. Az utolsó részben a vizsgálatunk során kapott eredményeket részletezzük.

<sup>1</sup> Az ENSZ 2000-ben fogalmazott meg 8 célt a fejlődés érdekében, ezek közül a 8. (globális partnerség) utal a kereskedelem egyre fontosabb szerepére.

<sup>2</sup> Az ENSZ által szervezett konferencia témája a fejlesztés finanszírozása volt, záródokumentumában a következő szerepel (UN, 2003, 11. o.): „*Egy univerzális, szabályozott, nyitott, diszkriminációmentes és igazságos multilaterális kereskedelmi rendszer, valamint értelmes kereskedelmi liberalizáció világszerte jelentősen elősegítheti a fejlődést.*”

<sup>3</sup> A fejlődő országok kérésére a WTO kezdeményezte a programot, amelynek célja, hogy a támogatásokkal elősegítsék a kínálatoldali kapacitás fejlődését annak érdekében, hogy a fejlődő országok aktív szereplői legyenek a multilaterális kereskedelmi rendszernek. A kezdeményezést részletesen lásd Udvari [2009].

## A Loméi Egyezmények és jelentőségük

Mivel a Loméi Egyezmények tulajdonképpen az exportösztönzésre helyezik a hangsúlyt, fontos az egyezmények és az általuk biztosított preferenciák bemutatása előtt röviden arra kitérni, hogy a nemzetközi kereskedelem, különösen az exportorientáltság, hogyan hathat egy ország gazdasági fejlődésére.

### *Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés*

Bár a neoklasszikus felfogás egyértelműen a nemzetközi kereskedelem liberalizálása, az exportösztönzés mellett foglal állást, és a közgazdasági főáramlat szerint az exportbővítés hozzájárul a gazdasági növekedéshez és fejlődéshez, máig vitatott, hogy az exportorientáltság milyen mértékben járul hozzá az ország gazdasági teljesítményéhez (*Hoekman–Özden, 2005, Lee, 2005, Subasat, 2002*). Az elmúlt évtizedekben több tanulmány, empirikus vizsgálat született ezen a területen: néhol sikerült bizonyítani az export és a gazdasági növekedés közötti pozitív kapcsolatot, viszont ugyanennyi empirikus vizsgálat igazolta ennek ellenkezőjét is (*Subasat, 2002*). A cikkben kizárólag az általunk fontosnak ítélt vitapontokra térünk ki.<sup>4</sup>

*Balassa [1985]* vizsgálatában arra jutott, hogy azok a fejlődő országok, amelyek aktívan részt vesznek a nemzetközi kereskedelemben, sokkal ellenállóbbak a külső sokkokkal szemben, mint azok, amelyek befelé forduló stratégiát követnek. *Sentsho [2003]*, valamint *Wilbur és Haque [1992]* tanulmányukban – empirikus vizsgálattal alátámasztva – arra hívják fel a figyelmet, hogy az exportvezérelt gazdasági növekedés a fejlett és a fejlődő országok számára egyaránt hordoz magában előnyöket. Ezzel szemben számos szerző (*Dodaro, 1991, Subasat, 2002, Yaghmaian, 1994*) arra jutott elemzése során, hogy az exportösztönző stratégia sikerességét az ország fejlettségi szintje jelentős mértékben befolyásolja, és a közepes jövedelmű országok lehetnek a nyertesek.

Annak ellenére, hogy számos empirikus vizsgálatot végeztek már ezen a területen, *Subasat [2002]* hangsúlyozza, hogy az export és a GDP növekedése közötti kapcsolat vizsgálata nem helyes, hiszen az export a GDP részét képezi, így az autokorreláció jelentősen torzíthatja az eredményeket. Továbbá a nemzetközi kereskedelem nem kizárólag exportból áll, és az importoldal vizsgálatáról általában elfeledkeznek a kutatók. *Karbasi és Tavana [2009]* tanulmányukban arra hívják fel a figyelmet, hogy nem csak az export rejthet előnyöket a fejlődő országok számára, hiszen az import révén olyan kiegészítő termékekhez, szolgáltatásokhoz, technológiához juthatnak hozzá, amelyek hozzájárulnak a hatékonyabb hazai termelés kialakulásához.

<sup>4</sup> A kérdéskörrel átfogó elemzés található *Subasat [2002]* tanulmányában.

Az egységes álláspont hiánya ellenére napjainkban a nemzetközi kereskedelem szerepe olyannyira előtérbe került, hogy a szegénység csökkentésének és a fejlődés beindításának lehetséges eszközeként tekintenek rá (*Dollar–Kraay, 2003, Hallaert–Munro, 2009, UNCTAD, 2005*). Ennek következtében a kereskedelmi nyitottság szerepe hangsúlyos,<sup>5</sup> és empirikus vizsgálatokkal sikerült igazolni, hogy a nyitottság növekedése hozzájárul ahhoz, hogy – a mezőgazdaság rovására – az ipar hozzáadott értéke emelkedjen egy országban (*Dodzin–Vamvakidis, 2004*), ami a fejlődő országok gazdasági előrelépését tekintve fontos tényező.

Bár nincs konszenzus az export, tágabban véve a nemzetközi kereskedelem és a gazdasági növekedés, fejlődés kapcsolatát tekintve, mégis érdemes tovább vizsgálni ezen a területen. Ezt indokolja az is, hogy ezek az empirikus elemzések többnyire adottságnak, esetenként a hazai gazdaságpolitika céljának tekintették az exportösztönzést. Ezért érdemes azt megvizsgálni, hogy a Loméi Egyezmények (fejlesztéspolitikai eszközökként) – amelyek viszonyosság nélküli szabad piacra lépést és a fejlett országokkal gazdasági együttműködést biztosítottak – jelenthettek-e valamilyen előnyt a kedvezményezett ACP-országoknak.

#### *A Loméi Egyezmények és szerepük*

Az Európai Közösség már évtizedek óta alkalmazza a kereskedelempolitikai eszközöket fejlesztési tevékenysége céljainak elérése érdekében (*Faber–Orbie, 2008, Horváth, 2005*). A legnagyobb ilyen jellegű vállalkozásnak talán a *Loméi Egyezmények* tekinthetők, és ezek jelentik az Európai Unió és az ACP-országok közötti együttműködés alapját. 1975 és 2000 között négy egyezményt írtak alá, amelyek középpontjában a kereskedelmi preferenciák álltak: *az EU szabad és viszonyosság nélküli piacra lépést biztosított az aláíró ACP-országoknak az európai piacokra* – az EU egyoldalú, öncélú változtatási lehetőségét kizáró – *szerződéses formában* (*Abass, 2004, Babarinde–Faber, 2004, Cosgrove, 1994, Whiteman, 1998*). Mindezzel azt remélték, hogy az exportnövekedés és a gazdasági diverzifikáció hozzájárul a gazdasági növekedéshez és fejlődéshez az érintett ACP-országokban<sup>6</sup> (*Babarinde, 1994, Babarinde–Faber, 2004, Kebonang, 2007, Spaventa, 1999*).

A kereskedelmi kedvezmények a fentiekén túl azért is jelentősek, mert a vámmentesség az ACP-országok exporttermékeinek több mint 90 százalékát érintette (*Babarinde–Faber, 2004*). Ezen kívül már az első Loméi Egyezményt aláíró 46 ACP-ország több mint fele – összesen 29 ország – már a kereskedelmi akadályok lebontását célul kitűző GATT-nak is tagja. Annak ellenére, hogy a szabad kereskedelemnek számos előnye van, az 1950-es évek óta (a kisebb-nagyobb mértékben) folyamatosan csökkenő vámok a fejlődő (köztük az ACP-) országokat hátrányosan

<sup>5</sup> Vannak ezzel ellentétes vélemények is, amelyeket szintén empirikus vizsgálatokkal támasztanak alá. Lásd például *Baldwin [2003], Yanikkaya [2003]*.

<sup>6</sup> Az előzőekben láthattuk, hogy ennek megvalósulása nem teljesen egyértelmű.

érintette olyan szempontból, hogy a kedvezőbb feltételek ebben az időszakban elsősorban az ipari termékeket érintették (Somai, 1997, Stiglitz, 2003), és a fejlődő országok főként a nem ipari termékek kereskedelmére szakosodtak. Mindemellett több – a fejlődő országok által is exportált – termék (például: cipők, kézműves áruk, mezőgazdasági termékek) esetében jelentős, nem vámjellegű korlátozásokat alkalmaztak (Somai, 1997). Mindebből következően ezek az országok hátrányba kerültek az általuk exportálni képes (mezőgazdasági és félkész) termékeket érintő protekcionizmus miatt, és számukra kedvezőnek tűnt a piacra lépés lehetősége az európai piacokra a Loméi Egyezmények adta kereteken belül.

Annak ellenére, hogy a Loméi Egyezményekkel foglalkozó szakirodalom többsége elsősorban a kereskedelem és a kereskedelmi preferenciák szerepét hangsúlyozza az egyezményekkel kapcsolatban, ezeket nem szabad kizárólag kereskedelmi megállapodásnak tekinteni. Az egyezmények ugyanis hangsúlyt helyeznek a *gazdasági diverzifikációra* is, és nem az egy termékre szakosodást (monokulturális gazdaság) támogatják.<sup>7</sup> Mindez azért fontos, hiszen a gazdasági diverzifikáció szintén hozzájárulhat a gazdasági fejlődéshez, annak előzményének tekinthetjük (Zhang, 2003). A gazdasági diverzifikáció megvalósításának lehetséges eszköze a beruházásokat, beruházókat vonzó ipari fejlesztés és technológiai együttműködés (Zhang, 2003), és ezek szerepelnek a Loméi Egyezményekben is. Mindennek végső célja az, hogy az ACP-országok elmaradott áruszerkezete fejlődjön, és több, versenyképesebbnek számító áruval lépjenek a nemzetközi piacra, ennek következtében ezen országok gazdasági kiszolgáltatottsága csökkenne. A harmadik és negyedik egyezmény emellett a *mezőgazdaság fejlesztését* is hangsúlyozza, szintén a magasabb szintű technológiai eszközök adaptálásával (EC, 1986, 1991), annak érdekében, hogy javuljon az ágazat termelékenységé.

Annak ellenére, hogy a Loméi Egyezmények hátránya az aszimmetrikus függőség kialakulásának veszélye, úgy tűnik, hogy az egyezmények a jó oldalról próbálnak beavatkozni az ACP-országok fejlődésének előmozdítása érdekében. A beavatkozási területek, valamint a hosszú távon (számos ország esetében 25 éven keresztül) biztosított kedvezmények arra utalnak, hogy ez megfelelő alapot jelentett az aláíró fejlődő országok számára felzárkózásuk megvalósításához. Ezért úgy gondoljuk, hogy érdemes a Loméi Egyezmények lehetséges hatásait empirikus úton is elemezni. Ezek vizsgálata azért is különösen fontos, mivel az Európai Unió 2000 óta a *Cotonou-i Partnerségi Egyezmény* keretében folytatja hasonló jellegű tevékenységét 78 szerződő ACP-országgal<sup>8</sup> – azzal a különbséggel, hogy a WTO-szabályainak megfelelően már a kölcsönösség elvén alapulnak a kedvezmények, valamint az ACP-

<sup>7</sup> Bár a *gazdaságstabilizációs rendszereken* (Stabex, Sysmin) keresztül a mezőgazdasági termékektől és nyersanyagoktól függő országok támogatáshoz juthattak, ez mégsem a monokulturális gazdaságot erősítette, hiszen a támogatások célja az volt, hogy ne más területekről (infrastruktúra-, oktatásfejlesztés stb.) vonjanak el állami forrásokat (Spaventa, 1999).

<sup>8</sup> Összesen 79 ACP-ország van, azonban Kuba nem írta alá a Cotonou-i Egyezményt.

blokkon belüli országcsoportokkal kötnek ún. gazdasági partnerségi megállapodásokat (*Babarinde–Faber, 2004, Farrell, 2005, Ukpe, 2008*).

Fontos hangsúlyozni, hogy az európai fejlesztési politikán kívül ma már a nemzetközi közösség is egyre több figyelmet szentel a nemzetközi kereskedelemnek, ennek legszembetűnőbb jele az, hogy a WTO jelenleg zajló Doha-fordulója is tartalmaz fejlesztési elemeket a multilaterális kereskedelmi rendszer adta lehetőségekben belül (*Hoekman, 2002, Hoekman–Özden, 2005*). Így a Loméi Egyezmények alapján elvégzett vizsgálat az európai fejlesztési politika eredményességén túl utal arra is, hogy a nemzetközi közösségnek milyen mértékben kellene a kereskedelemre támaszkodnia fejlesztési tevékenysége során.

### A Loméi Egyezmények hatásainak empirikus vizsgálata

A négy Loméi Egyezmény alapvetően ugyanazokra a területekre koncentrált, következésképpen a legtöbb ACP-ország a kereskedelmi és egyéb gazdasági kedvezményeket 25 éven keresztül élvezhette. Ez lehetővé teszi az egyezmények ACP-országok gazdaságára gyakorolt hatásának empirikus elemzését, amely az egyezményeket megelőző és követő időszak eredményeinek összehasonlításán alapul. Annak érdekében, hogy a legpontosabb eredményeket kapjuk – mint említettük –, az ACP-csoporton kívüli fejlődő országokat is bevontunk a vizsgálatba, és ezen országok eredményéhez is viszonyítottuk az ACP-országok fejlődését.

#### *A vizsgálathoz kiválasztott országok és indikátorok*

Empirikus elemzésünkhöz szükséges mutatók és országok kiválasztása során két dolgot vettünk figyelembe: elsődlegesen a Loméi Egyezmények beavatkozási területeire koncentráltunk, másodlagosan pedig néhány szakirodalomból ismert indikátort gondoltunk át. Az irodalmi áttekintés során nem kizárólag a Loméi Egyezmények empirikus vizsgálatával foglalkozó tanulmányokat néztük át, hanem figyelembe vettünk néhány más jellegű cikket is: a gazdasági növekedés, a fejlődés és a kereskedelem összefüggéseit vizsgáló (például: UNCTAD, 2007, *Yanikkaya, 2003*), a gazdasági diverzifikációt számszerűsíteni próbáló (például: *Zhang, 2003*), valamint a versenyképesség elemzésével (például: *Lengyel, 2000, Lukovics, 2008*) foglalkozó kutatásokat is.

Az első körben kiválasztott indikátorokat viszont több okból szűkíteniünk kellett. Egyrészt a cikkben a Loméi Egyezmények gazdasági hatásainak elemzését tekintettük elsődleges célnak, így vizsgálatunkba nem vontunk be társadalmi jellegű indikátorokat (például szegénység). Másrészt csak a közvetlen hatások alapján szeretnénk volna következtetéseket levonni, így néhány – más empirikus elemzésben

megjelenő – makrogazdasági mutatót elemzésünkben kihagyunk (például az árfolyam változását, az inflációt, az adósságállományt). Harmadrészt néhány indikátor nem volt elérhető az 1970-es évekre vonatkozóan, ilyen esetekben azokat igyekeztünk megközelítő (ún. proxy) mutatókkal helyettesíteni. A szelekció után összesen 15 – kizárólag gazdasági jellegű – mutatót határoztunk meg, amelyeket alkalmasnak találtunk az egyezmények közvetlen hatásainak elemzésére, ezek a következők (az egyezmények beavatkozási területei alapján).

*1. Kereskedelem:*

- a) az EU részesedése az ország exportjából,*
- b) az EU részesedése az ország importjából,*
- c) az ország részesedése az EU harmadik országokkal folytatott exportjából,*
- d) az ország részesedése az EU harmadik országokkal folytatott importjából,*
- e) az export aránya a GDP-ben,*
- f) a teljes kereskedelem aránya a GDP-ben.*

*2. Ipari együttműködés, gazdasági diverzifikáció:*

- a) a mezőgazdaság hozzáadott értéke,*
- b) az ipar hozzáadott értéke (a közművek kivételével),*
- c) a szolgáltatások hozzáadott értéke,*
- d) a mezőgazdasági foglalkoztatottak aránya a teljes népességen belül,*
- e) egy mezőgazdasági foglalkoztatottra jutó mezőgazdasági termelés (mezőgazdasági termelékenység).*

*3. Külföldi tőkebefektetés:*

- a) egy főre jutó beáramló külföldi tőke,*
- b) a beáramló külföldi tőke aránya a GDP-ben.*

*4. Gazdasági és jövedelmi növekedés:*

- a) egy főre jutó GDP (logaritmizált),*
- b) egy főre jutó GDP növekedése.*

A kereskedelmi teljesítmény számbavételét illetően úgy gondoltuk, hogy a kereskedelmi tevékenységet két oldalról kell megvizsgálnunk: egyrészt elemeznünk kell, hogy az EU mennyire fontos partner az adott ország számára (1a és 1b mutatók); másrészt azt is meg kell néznünk, hogy vajon az ország mennyire fontos kereskedelmi partner az EU számára (1c és 1d indikátorok). Továbbá Karbasi és Tavana [2009] elemzését figyelembe véve az export mellett az importot is számba vettük. Az 1a és 1b indikátorok előzetes elemzése rávilágított arra, hogy az EU a vizsgált országok kereskedelmi tevékenységében jelentős szerepet játszik,<sup>9</sup> így jogosan feltételezhetjük azt, hogy az EU beavatkozásának jelentős hatása van ezekre az országokra.

<sup>9</sup> A mutató átlaga 41,8 százalék, illetve 37,41 százalék a Loméi Egyezményeket megelőző időszakban.



A gazdasági diverzifikáció indikátorainak meghatározásánál jelentős segítséget jelentett az *Economic Diversification Index* (EDI) (Zhang, 2003). Bár a komplex mutató értékei csak az 1990-es évek közepétől érhetőek el, komponenseinek ismerete segítséget jelentett abban, hogy az ipari együttműködés és a gazdasági diverzifikációra vonatkozóan megfelelő mutatókat határozzunk meg. Azonban ki kell emelnünk, hogy bár a mutató az ipari foglalkoztatottak arányát vizsgálja, esetünkben ez az indikátor nem állt rendelkezésünkre, így proxy-mutatónk a mezőgazdasági foglalkoztatottak aránya lett. Ez nem tekinthető problémának, hiszen az egyezményekben megjelent a mezőgazdasági fejlesztés is, így ennek mérésére is alkalmas ez az indikátor.

A mutatók elemzéséhez szükséges adatokat az 1970–1975, valamint a 2000–2005 közötti évekre gyűjtöttük össze. Annak érdekében, hogy az esetleges kiugró (outlier), illetve extrém értékeket egy-egy ország esetében elkerüljük, ezekre az évekre *átlagokat határoztunk meg*. Az adatok az UNCTAD Handbook of Statistics (UNCTAD, 2009a), az UNCTAD FDI (UNCTAD, 2009b), valamint az ENSZ online elérhető statisztikai adatbázisából (UN, 2009) származnak.

A releváns országok meghatározása során elfogadtuk Babarinde–Faber [2004] és Persson–Wilhelmsson [2006] vizsgálati módszereit. A szerzők az ACP-országok teljesítményét ún. kontrollországokhoz viszonyították, hiszen feltételezéseik szerint a Loméi Egyezményekkel olyan többletkezdményhez jutottak ezek az államok, amelyekkel gazdasági eredményeiket tekintve látványosan el kellene különülniük a kontrollországoktól. Mindezek alapján vizsgálatunkba *az ACP-országok mellett* bevontuk a *mediterrán partnerség országait* is, valamint azokat az államokat, amelyek kizárólag a *GSP rendszerén*<sup>10</sup> keresztül részesültek támogatásban az Európai Uniótól. A potenciális országok meghatározása során nagymértékben támaszkodtunk Persson–Wilhelmsson [2006] tanulmányára, ennek alapján az alapsokaság 112 országból állt, azonban az elemzési folyamat során néhány országot ki kellett hagynunk a vizsgálatból. Egyrészt kiszűrtük azokat az országokat, amelyek a kereskedelmet tekintve outlierok voltak (például Kína és India), másrészt kihagytuk azokat az államokat, amelyeknél számos indikátor esetében nem volt elérhető adat. Ennek eredményeképpen elsődleges vizsgálatunk 82 országon és 15 mutatón alapult. Azonban az empirikus elemzés elvégzése során találtunk még három országot (Bahamák, Szingapúr, El Salvador), amelyek szintén outlierok voltak, és torzították a klaszterelemzés eredményeit, így ezeket is kihagytuk az elemzésből. Így *vizsgálatunk alapját 79 ország jelenti*, ezek közül 50 az ACP-országok közé tartozik, míg 29 állam az ACP-blokkon kívüli ország.

<sup>10</sup> Generalised System of Preferences – Általános Preferencia Rendszer. A fejlett országok a rendszeren keresztül viszonyosság nélküli kedvezményeket biztosíthatnak a fejlődő országoknak, viszont a kedvezményt biztosító ország egyoldalúan dönti el, hogy mely országoknak milyen feltételeket biztosít, és ezeket bármikor (autonóm módon) visszavonhatja, megváltoztathatja (Horváth, 2005).

Empirikus elemzésünk *többváltozós statisztikai módszerek* kombinációján alapul, amelyeket az SPSS program segítségével végeztünk el. Végig a mutatók sztenderdizált értékeit használtuk, hiszen ezzel a különböző mértékegységek miatt fellépő torzítást kiküszöböltük, és lehetővé vált az összehasonlítás. Feltételezéseink szerint a Loméi Egyezmények hosszú távon jelentős kedvezményeket biztosítottak az aláíró ACP-országoknak, így fejlődést kellene tapasztalnunk a Lomé-rendszer lejárta után a rendszer előtti időszakhoz képest. Ebből következően *a két vizsgált időszak* a Loméi Egyezményeket megelőző (1970–1975), illetve az azt követő időszak (2000–2005).<sup>11</sup>

Az összehasonlítás *klaszterelemzéssel* történt, hiszen ennek a többváltozós statisztikai módszernek az a célja, hogy a vizsgálati egységeket adott indikátorok alapján homogén csoportba rendezze, amelynek eredményeként egy klaszter tagjai közelebb vannak egymáshoz (azaz jobban hasonlítanak egymásra), mint bármely más klaszter tagjához (Kovács–Petres–Tóth, 2006, Sajtos–Mitev, 2007, Székelyi–Barna, 2005). Annak érdekében, hogy a legmegbízhatóbb eredményeket kapjuk, *a két időszak kétféle szempontú összehasonlítását végeztük el*: egyrészt – mint már említettük – a Lomé-rendszer tagjainak számító ACP-országok eredményeit mindkét időszakban összevetettük a Loméi Egyezményeken kívüli országok teljesítményével; másrészt megfigyeltük a két időszak közötti különbségeket is.

Az elemzés során az egyezmények előtti időszak vizsgálata azt mutatja, hogy az ACP-, illetve a nem ACP-országok hogyan helyezkednek el egymáshoz képest anélkül, hogy bármelyikük is részesült volna valamilyen nagyobb, kiugró támogatásban. Ebből következően az *egyezményeket megelőző időszak klaszterei* mutatják a vizsgálatba bevont országok relatív helyzetét a beavatkozást megelőzően, hiszen a hasonló gazdasági eredménnyel rendelkező országok ugyanabba a csoportba kerültek. Következésképpen, ennek az időszaknak az elemzése során meg tudjuk határozni, hogy mely országok a fejlettebbek és melyek tekinthetők elmaradottnak a vizsgálatba bevont indikátorok alapján. Ezt a helyzetet összehasonlítva az egyezményeket követő időszakokkal képet kaphatunk arra vonatkozóan, hogy a Loméi Egyezményeknek milyen eredményei és hatásai voltak a vizsgált indikátorok alapján a bevont országok gazdaságára nézve. Ugyanis *az egyezményeket követő időszak klaszterei* már az egyezmények hatásait is tartalmazzák, és feltételeztük, hogy azok pozitív hatásúak voltak az aláíró országok gazdasági eredményeire, így a klaszterek között változásnak kellett történnie. Mindezek alapján elemzésünk során két dolgot vetettünk össze a klaszterelemzéssel: egyrészt figyelmet szenteltünk a *klaszterek változó jelentéseire*, másrészt elemeztük a *klasztertagság változását* is.

<sup>11</sup> Mivel vizsgálatunkban kizárólag a Loméi Egyezmények végső hatásaira, eredményeire voltunk kíváncsiak, így nem elemeztük az egyes egyezmények előtti, illetve utáni időszakot.

Bár empirikus vizsgálatunk klaszteranalízisre épül, az elsődleges eredményeket *más többváltozós statisztikai eszközzel* is ellenőriztük. Erre szükség volt, hiszen nem rendelkezünk ismerettel arra vonatkozóan, hogy hány klasztert kellene kapnunk. Így annak érdekében, hogy a megfelelő klaszterszámot kapjuk meg, a csoportosításra két módszert alkalmaztunk, és a bevált gyakorlatot követtük: ha nincs háttérinformációnk a lehetséges klaszterek számára, az elemzést hierarchikus klaszterelemzéssel célszerű kezdeni, amit a nem hierarchikus követ (*Sajtos–Mitev, 2007*). Ennek alapján vizsgálatunk során a *hierarchikus klaszterelemzés* (Ward-módszerrel) jelentette a kiindulópontot a lehetséges klaszterszámra vonatkozóan. Az így kapott lehetőségek elemzése a koefficienszek közötti különbség vizsgálatával történt, ugyanis a relatíve nagy differencia már azt mutatja, hogy a klaszterek egymástól távol vannak, és már nem érdemes ezeket összevonni (*Sajtos–Mitev, 2007*).

A hierarchikus klaszterelemzés csak bizonytalan eredményeket mutatott,<sup>12</sup> így a lehetséges eseteket a *K-közép klaszteranalízissel*<sup>13</sup> (mint nem hierarchikus módszerrel) is vizsgáltuk. A kapott klasztereket mindkét időszakra vonatkozóan részletesen megvizsgáltuk: egyrészt elemeztük a klaszterközpontokat, másrészt minden klaszter esetén megnéztük a bevont mutatók szórását. A *klaszterközpontok* a klaszterek értelmezésében nyújtottak segítséget, míg a *szórások* vizsgálata a klaszterek homogenitásának elemzésére szolgáltak. Mivel a klaszterelemzés lényege az, hogy minél homogénebb csoportokat hozunk létre, az egyes klaszterek szórásának a vizsgált mutatók esetében alacsonyabbnak kellene lennie, mint a teljes sokaságra nézve. Következésképpen, elemzésünk során mindkét időszak esetén azokat az eredményeket fogadtuk el, amelyek során egyrészt a klaszterek jelentése egyértelműen meghatározható, másrészt a szórások alapján a leghomogénebb csoportokhoz jutottunk.

#### *A klaszterelemzés eredményei*

Az eredmények bemutatása során kizárólag a *K-közép klaszterelemzéssel* kapott csoportokat ismertetjük mind a Loméi Egyezményeket megelőző, mind pedig az azt követő időszakra vonatkozóan. A vizsgálatba bevont országok relatíve nagy száma miatt a klaszterek tagjait nem részletezzük, csak egy-egy példát mutatunk be, a végző eredmények mindkét időszakra vonatkozóan a függelékben találhatók.

<sup>12</sup> Mindkét időszak esetében 4-6 klaszter tűnt ideálisnak.

<sup>13</sup> Ez a módszer mutatta azt, hogy három ország (Bahamák, El Salvador, Szingapúr) outliernek tekinthető, hiszen minden esetben önálló klasztert alkottak, így torzító hatásuk miatt a további vizsgálatokból kivettük őket.

A Loméi Egyezményeket megelőző időszak elemzése a 15 mutató alapján történt az 1970–75 közötti adatok átlagai alapján. A hierarchikus klaszterelemzés során 4-6 klaszter tűnt a potenciális megoldásnak, melyeket a K-közép klaszterekkel vizsgáltunk a továbbiakban. A klaszterközéppontok, valamint a klaszterek szórásainak elemzése során arra jutottunk, hogy a *megfelelő klaszterszám a négy* lesz, és ezt nem érdemes tovább bontani, hiszen az újonnan kapott klaszterek értelmileg nem különböztek.

1. táblázat

**A Loméi Egyezményeket megelőző időszak klaszterei és a közöttük lévő távolság**

Klaszter	1	2	3	4
1 (2)		7,721	7,722	8,842
2 (37)	7,721		3,437	5,545
3 (39)	7,722	3,437		6,297
4 (1)	8,842	5,545	6,297	

*Megjegyzés:* A zárójelben szereplő számok a klaszterekbe tartozó országok számát mutatják.

*Forrás:* Saját számítás.

A négy klaszter rendre 2, 37, 39 és 1 országot tartalmaz (lásd az 1. táblázatot). A négy klasztert a klaszterátlagok, szórások, valamint az egyes indikátoroknál megjelenő klaszterközéppontok értékei alapján neveztük el.

– *Relatív fejletlen, kevésbé vonzó gazdaságok viszonylag jelentős EU-kapcsolatokkal (1. klaszter)*, ahol mind a kereskedelem, mind a külföldi tőke tekintetében alacsony fokú a nyitottság, relatíve alacsony a GDP/fő, viszont magas annak növekedési üteme (Brazília és Nigéria).

– *Relatív fejlett, nyitott gazdaságok jelentősebb EU-kapcsolat nélkül (2. klaszter)*, ahol átlagosan a legmagasabb a mezőgazdaság termelékenysége, a gazdasági ágazatok közül a szolgáltatások és az ipar dominál, a mezőgazdaság részaránya átlagon alulinak tekinthető, valamint mind a kereskedelem, mind a tőke szempontjából nyitottnak tekinthető gazdaságokról van szó (például: Argentína, Chile, Costa Rica, Ecuador).

– *Fejletlen, mezőgazdasági országok (3. klaszter)*, amelyek számára az EU jelentős kereskedelmi partnernek tekinthető, a gazdasági ágazatok közül kiemelkedik a mezőgazdaság a magas részarányával, emellett a mezőgazdasági foglalkoztatottak aránya is átlagon felüli. A külföldi tőke számára nem vonzóak ezek az országok (pél-

dául: Angola, Burkina Faso, Csád, a Kongói Demokratikus Köztársaság, Uganda, Zambia).

– *Fejlett, nyitott gazdaság (4. klaszter)*, magas egy főre jutó GDP-vel rendelkezik, a kereskedelem és a külföldi tőke szempontjából is nyitott gazdaságnak tekinthetjük, emellett az EU fontos kereskedelmi partnere. Az idetartozó egyetlen ország Gabon.

A vizsgálatba bevont indikátorok alapján a klaszterek között megállapítható a fejlettségbeli rangsor. A *legfejlettebb a 4. klaszterbe* tartozó ország, ez alatt helyezkedik el a 2. klaszter 37 országa, amelyet az 1. klaszter országai követnek, és a hierarchia legalsó szintjén a *legkevésbé fejlett gazdaságokként a 3. klaszter* országai helyezkednek el. A klaszterek mélyebb elemzése során azt tapasztaltuk – és ez későbbi eredményeink szempontjából különösen fontos –, hogy a legkevésbé fejlett országokat tartalmazó 3. klaszterbe elsősorban afrikai országok kerültek (az afrikai államok 79,5 százaléka ide tartozik), míg a relatíve fejlett 2. klaszterbe elsősorban latin-amerikai országok találhatók (a 14 latin-amerikai országból 13 ebbe a csoportba került).

Elemzésünk azt mutatja, hogy a Loméi Egyezményeket megelőző időszakban a vizsgálatba bevont fejlődő országok relatíve homogének fejlettségi szintjüket tekintve (a vizsgált indikátorok alapján), hiszen három ország kivételével két klaszter tudtunk meghatározni: létezik egy relatíve fejlettebb országokból álló csoport, valamint egy relatíve fejletlen gazdaságokból álló csoport. Az eredményeket szigorúan véve azonban ezek nem közvetlenül egymás alatt helyezkednek el, hanem viszonylag nagy a két klaszter közötti szakadék. Emellett a később ACP-országokká vált afrikai államok többsége a legkevésbé fejlettnek tekinthető klaszterbe került, így a Loméi Egyezmények beavatkozása szükségesnek tűnik, és volt lehetőség látványos eredmény elérésére.

#### A Lomé-rendszert követő időszak elemzése

A Loméi Egyezményeket követő időszakra vonatkozóan ugyanezt az elemzést végeztük el a 2000–2005-ös adatok átlagai alapján. Ebben az esetben nagyobb gondot jelentett a megfelelő klaszterszám meghatározása, hiszen nem tudtunk egyértelműen dönteni a négy- és az ötklaszteres megoldás között. Úgy tűnt, hogy az ötklaszteres megoldás a kedvezőbb, viszont a klaszterek értelmezése során két klaszter között nem tudtunk érdemi különbséget tenni. Dolgunkat tovább nehezítette az, hogy öt klaszter esetén a két nagyszámú klaszter tulajdonképpen „bontatlan” maradt, és csak a négy kétséges ország került külön csoportba<sup>14</sup> (lásd a 2. és 3. táblázatot).

<sup>14</sup> A két megoldás összehasonlítását keresztábra segítségével tettük meg.

**A Loméi Egyezményeket követő időszak klaszterei  
és a közöttük lévő távolság 4 klaszter esetén**

Klaszter	1	2	3	4
1 (3)		4,815	4,402	6,662
2 (40)	4,815		3,500	5,258
3 (35)	4,402	3,500		6,587
4 (1)	6,662	5,258	6,587	

*Megjegyzés:* A zárójelben szereplő számok a klaszterekbe tartozó országok számát mutatják.

*Forrás:* Saját számítás.

**A Loméi Egyezményeket követő időszak klaszterei  
és a közöttük lévő távolság 5 klaszter esetén**

Klaszter	1	2	3	4	5
1 (37)		3,381	4,790	5,263	4,694
2 (34)	3,381		6,438	6,609	4,418
3 (4)	4,790	6,438		7,029	7,248
4 (1)	5,263	6,609	7,029		6,662
5 (3)	4,694	4,418	7,248	6,662	

*Megjegyzés:* A zárójelben szereplő számok a klaszterekbe tartozó országok számát mutatják.

*Forrás:* Saját számítás.

A megoldást végül az egyes klaszterek csoportátlagainak és csoportszórásainak vizsgálata jelentette. Ezt figyelembe véve döntöttünk mégis az öt klaszter mellett, hiszen így két sokkal homogénebb csoporthoz jutottunk, mintha ezeket az országokat egy csoportban hagytuk volna. Az így kapott öt klaszter a következők szerint jellemezhető.

– *Relatív fejlett, nyitott gazdaságok (1. klaszter)*, ahol relatíve magas az egy főre jutó GDP, átlagon felüli a mezőgazdasági termelékenység, valamint mind a kereskedelem, mind a külföldi tőke szempontjából nyitott gazdaságok (például: Argentína, Bolívia, Chile, Gabon).

– *Fejletlen, mezőgazdasági országok (2. klaszter)*, ahol a gazdasági szektorok közül magas a mezőgazdaság részaránya, a külföldi tőke számára pedig nem vonzó országok (például: Burundi, Niger, Nigéria, Haiti).

– *Relatív fejlett, jelentősebb EU-kapcsolatokkal rendelkező országok (3. klaszter)*, amelyekben a gazdasági ágazatok közül az ipar és a szolgáltatás a kiemelkedő, a kereskedelem terén az EU számára ők fontos partnerek, viszont az EU aránya kereskedelmi partnereik között relatíve alacsonynak mondható (például: Izrael, Brazília, Thaiföld).

– *Fejlett gazdaság (4. klaszter)*, ahol a mezőgazdaság nem jelentős, kiemelkedő a szolgáltatások és az ipar részaránya, valamint ebben az országban a legmagasabb az egy főre jutó GDP. Az egyetlen ide tartozó ország a Seychelle-szigetek.

– *Relatív fejletlen, nyitott, gazdaságilag vonzó országok (5. klaszter)*, ahol bár relatíve alacsony az egy főre jutó GDP nagysága, mégis vonzóak a külföldi tőke számára, ami megjelenik nyitottsági mutatójukban is (Mauritánia, Csád, Angola).

Ebben az esetben is megállapítható a fejlettségbeli hierarchia a klaszterek között: *a legfejlettebbnek a 4. klaszter* tekinthető, ezt követi az 1. és a 3. klaszter (ezek között szintbeli különbséget tulajdonképpen nem lehet megállapítani), majd az 5. klaszter következik, *a legkevésbé fejlett országok pedig a 2. klaszterbe* tartoznak.

Annak ellenére, hogy viszonylag jelentős változást vártunk a klaszterek jellemzőiben és jelentésében, az eredmények ennek ellenkezőjét mutatják. Mindezt súlyosítja az az eredmény, hogy a 2. (legkevésbé fejlett, mezőgazdasági) klaszterbe zömében olyan országok kerültek, melyek már az első Loméi Egyezményt is aláírták (az első egyezményt aláírók 69,2 százaléka került ide, illetve a klasztertagok 79,4 százaléka aláírta az első egyezményt), azaz ezek az országok kezdettől fogva, 25 éven keresztül részesültek kedvezményekben. Egy másik szempontból nézve: a vizsgálatba bevont ACP-országok 62 százaléka ebbe a klaszterbe került, illetve a klaszterben lévő országok több mint 90 százaléka ACP-ország. Emellett az is érdekes, hogy a relatíve fejlett országok közé (1. klaszter) többségében olyan államok kerültek, melyek egyik egyezményt sem írták alá (a klasztertagok 79,5 százalékára jellemző ez). A mediterrán országok 85 százaléka, a GSP-kedvezményben részesülő államok 72 százaléka tartozik ehhez a klaszterhez.

#### A két időszak eredményeinek összevetése

A két időszak eredményei meglehetősen hasonlóak: az egyezményeket követő időszak klaszterei jelentésüket tekintve megfeleltethetők az egyezményeket megelőző időszak klasztereinek. Emellett az egyes klaszterek létszámát tekintve rendkívül hasonló eredményre jutottunk a két időszakban. Egy relatíve nagy különbség figyelhető meg: míg az első időszakban 4, a második időszakban 5 klaszter tekinthető az ideális eredménynek. Viszont érdemes megvizsgálni, hogy a két időszak klaszterei között milyen mértékű mozgás ment végbe a tagságot illetően.

A keresztábra-elemzés összességében rávilágít arra, hogy mindössze 16 ország került ki korábbi csoportjából, azaz az országok nagyobb része együtt maradt, és

azokkal az országokkal alkottak egy csoportot, amelyekkel az első időszakban is együtt voltak (lásd a 4. táblázatot). A keresztábra bemutatja azt is, hogy a korábbi klaszterekből mely klaszterek lettek a későbbi időszakban: a korábbi 1-es klaszter tagjai a 2-es és a 3-as csoportba kerültek be, a 2-es klaszter a későbbi 1-esnek feleltethető meg, a korábbi 3-as az új 2-esnek, míg a 4-es a későbbi 1-esnek feleltethető meg. Az új, ötödik klaszterbe a korábbi 3-as csoportból váltak ki az országok.

Annak megállapítása érdekében, hogy történt-e fejlődés az országok esetében, az egyes klaszterek jelentéseit kell megvizsgálnunk: azaz mely országok mely klaszterekbe kerültek át, és azok az országok, amelyek a korábbi csoportjukból kikerültek, fejlettségi szintjüket tekintve felfelé mozdultak-e, vagy egy kedvezőtlenebb jellemzőjű klaszterbe kerültek át. Összességében a két időszak klaszterei között nincs jelentősebb változás: ahol a többség megmaradt, illetve egy új klasztert alkot, lényegében ugyanolyan típusú csoportba került, ahol korábban is volt.

4. táblázat

**A két időszak klasztertagságának változása**

2000–2005	Relatív fejlett, nyitott gazdaságok (1)	Fejletlen, mező- gazdasági országok (2)	Relatív fejlett, jelentősebb EU-kap- csolatokkal rendelkező országok (3)	Fejlett gazdaság (4)	Relatív fejletlen, nyitott, gazdaságilag vonzó országok (5)	Összesen
1970–1975						
Relatív fejletlen, kevésbé vonzó gazdaságok viszonylag jelentős EU- kapcsolatokkal (1)	0	1	1	0	0	2
Relatív fejlett, nyitott gazdaságok jelentősebb EU-kapcsolat nélkül (2)	32	2	2	1	0	37
Fejletlen, mezőgazdasági országok (3)	4	31	1	0	3	39
Fejlett, nyitott gazdaság (4)	1	0	0	0	0	1
Összesen	37	34	4	1	3	79

Forrás: Saját szerkesztés.



Érdemes azonban azt a 16 országot részletesebben megvizsgálni, amelyek a korábbi klaszterükből egy újba kerültek át, és korábbi csoportjukból kikerültek, hiszen ez utalhat arra, hogy fejlődés történt. A 16 országból *háromról* (Nigéria, Pápua Új-Guinea és Libéria) mondhatjuk el egyértelműen, hogy a vizsgált indikátorok alapján *viszsaesett*: a korábbi 1-es (relatív fejletlen, de gazdaságilag vonzó ország), illetve 2-es (relatív fejlett gazdaságok) klaszterből kerültek át az új 2-esbe (fejletlen, mezőgazdasági ország). Ez a három ország mind ACP-ország.

Kiemelt figyelem illeti az első időszak 3-as klaszterét (fejletlen, mezőgazdasági csoport), ugyanis ha valamelyik ország ebből a csoportból kikerült, akkor az a *relatív fejlettebbnek* mondható államok közé került, mivel magasabb szintű gazdasági teljesítményt ért el. Elemzésünk során *nyolc országot* (Angola, Csád, Egyiptom, Mauritánia, Marokkó, Sao Tomé és Príncipe, Srí Lanka és Thaiföld) találtunk, amelyek új klaszterbe kerültek a 3-as csoportból. Fontos kiemelni, hogy a nyolc ország közül mindössze négy tartozik az ACP-országok csoportjába. A 16, valamilyen változást produkáló országból a maradék hat ország esetében is kisebb-nagyobb előrelépést találhatunk, viszont ezek nem olyan látványosak, mint amilyeneket a hármas klaszterből kikerülők tudtak produkálni.

Empirikus vizsgálatunk *összességében kedvezőtlen eredményeket* mutat, és úgy tűnik, hogy a Loméi Egyezmények aláírása nem jelentett előnyt az ACP-országok többségének. Mindez viszont nem indokolja azt, hogy az egyezmények teljesen feleslegesek lettek volna: valószínűleg ezek az országok az egyezmények által biztosított preferenciák nélkül sokkal rosszabb helyzetben lennének. Elemzésünk eredményei viszont rávilágítanak arra, hogy *a szabad piaca lépés önmagában nem jelent fejlődési lehetőséget*, ha az országon belül még számos akadály található (elsősorban a fejletlen – tágnak értelmezett – infrastruktúrára kell gondolnunk).

### **A Loméi Egyezmények sikertelenségének lehetséges okai**

A kapott eredmények meglehetősen kedvezőtlen képet mutatnak egyrészt az Európai Unió fejlesztési tevékenységéről, másrészt a kereskedelem fejlődésben betöltött szerepéről – annak ellenére, hogy a Loméi Egyezmények viszonyosság nélküli exportlehetőségeket biztosítottak. A lehetséges okok meghatározása során figyelembe vettük *Hurt* [2003] írását, miszerint az Európai Unió fejlesztés területén végzett tevékenységét a világgazdasági tendenciákkal együtt kell vizsgálni. Ennek alapján a Loméi Egyezmények alacsony hatékonyságának vizsgálatakor, a lehetséges okok feltárása során *mind világgazdasági, mind pedig országon belüli tényezőket* is figyelembe veszünk. Mivel jelen cikkben a nemzetközi kereskedelem szerepét vizsgáljuk, így a világgazdasági tényezők közül elsősorban azokat a tényezőket vettük számba, amelyeknek kiemelkedő szerepe volt annak átalakulásában.

Amellett, hogy a fejlett országokban a gazdasági szerkezet jelentős átalakulása következében a *fájlagos nyersanyag-szükséglet* jelentősen visszaesett (Babarinde–Faber, 2004, Balázs, 2002), az Európai Unió – azaz Loméi Egyezmények kedvezményezettjeinek elsődleges piaca – *stratégiai fókusz* az 1980-as évektől kezdődően más országok, térségek felé irányult (Farrell, 2005). Ebben jelentős szerepet játszanak a *kelet-közép-európai államok*, valamint az *ázsiai újonnan iparosodott országok* (tigrisek), amelyek minőségi termékeivel a legtöbb ACP-ország nem tudott versenyezni. Az új országok és az EU közötti kereskedelem megélnéült, részesedésük az EU harmadik országgal folytatott kereskedelméből az 1980–2000 közötti időszakban megduplázódott, míg ezzel egyidejűleg az ACP-országok részesedése a harmadára esett vissza.<sup>15</sup> Azonban nem kizárólag a kereskedelem területén jelentettek új területet, hiszen az EU a segélyeket és a beruházásokat is inkább ebbe a térségbe irányította (Cosgrove, 1994).

Emellett nem szabad elfeledkeznünk a *GATT Uruguay-i fordulója* (1986–1994) során elfogadott egyezményekről sem, amelyek hátrányosan érintették a fejlődő országokat (Hoekman, 2002), közöttük az ACP-országokat. Az ipari államok általános vámkedvezményeket irányoztak elő a fejlődő országok számára, így az ezen országok számára megnyílt kedvezőbb környezet következtében megnőtt a világpiacon a verseny<sup>16</sup> (Santos, 1997). Mindezt tetézte az, hogy az 1990-es évek elejétől kezdődően indult el Európában a *belső piac kialakulásának* folyamata. Ennek következtében a közösségi szinten érvényes szabályozás és a különböző, meglehetősen szigorú (fogyasztóvédelmi, csomagolási, környezetvédelmi, minőségi stb.) előírások „elriaszthatták” az ACP-országokat (Cosgrove, 1994).

Annak ellenére, hogy a Loméi Egyezmények számos esetben kedvezőbb feltételeket biztosítottak az ACP-blokknak, egy nagy hátránya is volt: a kedvezmények következtében *erős (aszimmetrikus) függőség* alakult ki az ACP-csoport és az EU között (Balázs, 2002, Farrell, 2005, Whiteman, 1998). Ennek következtében az 1990-es évek elején bekövetkezett világgazdasági változások (a szovjet blokk szétesése, azázsiai országok megerősödése, az európai belső piac kialakulása) után nem tudták felvenni a versenyt az újonnan megjelent piaci szereplőkkel. Ennek a másik oldala az, hogy a Loméi Egyezmények gazdasági diverzifikációt érintő célja nem valósult meg, és ez is gátolta a hatékonyabb alkalmazkodásban az érintett országokat.

Azonban nem szabad kizárólag az országon kívüli tényezőket okolni a kedvezőtlen eredmények miatt: az egyezmények kedvezményezettjeinek *megoldatlan belső problémái* is gátját jelenthetik fejlődésüknek. A kritikus tényezők között meg kell említenünk az infrastruktúra alacsony színvonalát, a humán tőke alacsony képzettségi szintjét, a beruházások és megtakarítások alacsony szintjét, a fejletlen pénzügyi szektort, valamint a korrupció magas szintjét (EC, 1996).

<sup>15</sup> EC [2008] adatai alapján.

<sup>16</sup> Az Uruguay-i forduló egyéb, a fejlődő országokat is érintő eredményeit lásd: Somai [1997], Srinivasan [2002]. A preferenciák csökkenésének elemzését lásd: Francois–Hoekman–Manchin [2005].

Jelen cikk célja annak vizsgálata volt, hogy a Loméi Egyezményekkel biztosított kedvezmények hozzájárulhattak-e az aláíró országok gazdasági fejlődéséhez. Ennek elemzése az egyre fontosabb szerepet kapó nemzetközi kereskedelem miatt indokolt. Az elemzés során többváltozós statisztikai módszereket használtunk, amelynek eredménye szerint azok az országok, melyek elvileg a legnagyobb kedvezményben részesültek, nem tudtak profitálni az egyezmények által kínált lehetőségekből. A klaszterelemzés ugyanis azt mutatja, hogy az ACP-, de különösen az afrikai országok többsége mindkét időszakban a legkevésbé fejlettnek tekinthető klaszterbe került, míg a relatíve fejlettebbnek tekinthető országok többségében a Lomé-rendszeren kívül volt.

Fontos hangsúlyozni, hogy az empirikus vizsgálat az országok relatív, egymáshoz viszonyított helyzetét mutatja be. Ennek következtében egyes országok – bár még mindig a legkevésbé fejlett csoportba tartoznak – fejlődhetnek is korábbi önmagukhoz képest. Vizsgálatunk eredményei kizárólag azt mutatják, hogy a többi országhoz képest kevésbé fejlettek. Ennek ellenére az itt bemutatott eredmények tanulságul szolgálhatnak a jelenlegi Cotonou-i Egyezményben vállalt kötelezettségek lehetséges eredményeihez, illetve a regionális partnerségi megállapodásokhoz. A regionális megállapodások alapvető célja ugyanis az lenne, hogy fejlettségüket tekintve relatíve homogén országokkal kössenek megállapodást, hiszen így lehet érdemi fejlesztési javaslatokat, kedvezményeket megállapítani.

### Irodalomjegyzék

- Abass, A. [2004]: The Cotonou Trade Regime and WTO Law. *European Law Journal*, 10/4., 439–462. o.
- Babarinde, O. A. [1994]: *The Lomé Conventions and Development. An Empirical Assessment*. Aveburg Ashgate Publishing Limited, Aldershot, England.
- Babarinde, O. – Faber, G. [2004]: From Lomé to Cotonou: Business as usual? *European Foreign Affairs Review*, 9/1., 27–47. o.
- Balassa, B. [1985]: Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. *Journal of Development Economics*, 18/1., 23–35. o.
- Balázs Péter [2002]: Az Európai Unió külpolitikája és a magyar–EU kapcsolatok fejlődése. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest.
- Baldwin, R. E. [2003]: Openness and growth: What's the empirical relationship? NBER Working Paper Series, 9578., National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Cosgrove, C. [1994]: Has the Lomé Convention failed ACP trade? *Journal of International Affairs*, 48/1., 223–250. o.
- Dodaro, S. [1991]: Comparative advantage, trade and growth: Export-Led growth revisited. *World Development*, 19/9., 1153–1165. o.
- Dodzin, S. – Vamvakidis, A. [2004]: Trade and industrialization in developing countries. *Journal of Development Economics*, 75/1., 319–328. o.
- Dollar, D. – Kraay, A. [2003]: Institutions, trade, and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50/1., 133–162. o.

- EC [1986]: Third ACP-EEC Convention signed at Lomé on 8 December 1984. *Official Journal*, L 086., Luxembourg, 1–208. o.
- EC [1991]: Fourth ACP-EEC Convention signed at Lomé on 15 December 1989. *Official Journal*, L 229., Luxembourg, 1–220. o.
- EC [1996]: Green Paper on relations between the European Union and the ACP countries on the eve of the 21st century. Challenges and options for a new partnership. European Commission, Brussels.
- EC [2008]: External and intra-European Union trade. Statistical Yearbook – Data 1958–2006. Office for Official Publications for the European Communities, Luxembourg.
- Faber, G. – Orbie, J. [2008]: The New Trade and Development Agenda of the European Union. *Perspectives on European Politics and Society*, 9/2., 192–207. o.
- Farrell, M. [2005]: A triumph of realism over idealism? Cooperation between the European Union and Africa. *European Integration*, 27/3., 263–283. o.
- Francois, J. – Hoekman, B. – Manchin, M. [2005]: Preference erosion and multilateral trade liberalization. *Policy Research Working Paper*, 3730., The World Bank.
- Hallaert, J. J. – Munro, L. [2009]: Binding constraints to trade expansion: Aid for Trade objectives and diagnostic tools. OECD Trade Policy Working Paper, 94., OECD.
- Hoekman, B. [2002]: Strengthening the global trade architecture for development. Policy Research Working Paper, 2757., The World Bank.
- Hoekman, B. – Özden, C. [2005]: Trade preferences and differential treatment of developing countries: a selective survey. Policy Research Working Paper, 3566., The World Bank.
- Horváth Zoltán [2005]: Kézikönyv az Európai Unióról (6. átdolgozott, bővített kiadás). HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest.
- Hurt, S. R. [2003]: Co-operation and coercion? The Cotonou Agreement between the European Union and ACP states and the end of the Lomé Conventions. *Third World Quarterly*, 24/1., 41–68. o.
- Karbasi, A. – Tavana, H. [2009]: The impact of industry and foreign trade on economic growth. *Proceedings of World Academy of Science, Engineering and Technology*, 37., 1322–1337. o.
- Kebonang, Z. [2007]: Generosity Undermined: the Cotonou Agreement and the African Growth and Opportunity Act. *Development in Practice*, 17/1., 98–103. o.
- Kovács Péter – Petres Tibor – Tóth László [2006]: Válogatott fejezetek statisztikából: többváltozós statisztikai módszerek. JATEPress, Szeged.
- Lee, Y.-S. [2005]: Foreign direct investment and regional trade liberalization: a viable answer for economic development? *Journal of World Trade*, 39/4., 701–717. o.
- Lengyel Imre [2000]: A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, XLVII évf., 12. sz., 962–987. o.
- Lukovics Miklós [2008]: Térségek versenyképességének mérése. JATEPress, Szeged.
- Persson, M. – Wilhelmsson, F. [2006]: Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries. Working Paper, 4., Lund University, Department of Economics.
- Sajtos László – Mitev Ariel [2007]: SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest.
- Santos, S. [1997]: Lomé Convention. Government Institute for Economic Research, Helsinki.
- Sentsho, J. [2003]: Export revenues as determinants of economic growth: evidence from Botswana. Letölthető: [http://www.essa.org.za/download/2003Conference/SentshoJ\\_Exports%20Revenue%20&%20Economic%20GrowthF.pdf](http://www.essa.org.za/download/2003Conference/SentshoJ_Exports%20Revenue%20&%20Economic%20GrowthF.pdf) (Letöltve: 2010. április 18.)
- Somai Miklós [1997]: A GATT-ból a WTO-ba: az Uruguayi forduló előzményei és eredményei. *Kül-gazdaság*, 41. évf., 10. sz., 4–20. o.
- Spaventa, A. [1999]: The Lomé Convention. Objectives, instrument, results. Federico Caffè Centre Research Reports, 2., Roskilde University, Denmark.
- Srinivasan, T. N. [2002]: Developing countries and the multilateral trading system after Doha. Center Discussion Paper, 842., Economic Growth Center, Yale University, New Haven.
- Stiglitz, J. E. [2003]: A globalizáció és visszasságai. Napvilág Kiadó, Budapest.
- Subasat, T. [2002]: Does export promotion increase economic growth? Some cross-section evidence. *Development Policy Review*, 20/3., 333–349. o.

- Székelyi Mária – Barna Ildikó [2005]: Túlélőkészlet az SPSS-hez. Többváltozós elemzési technikákról társadalomkutatók számára. Typotex, Budapest.
- Udvari Beáta [2009]: A Kereskedelmi Világszervezet mint fejlesztési intézmény? *Fejlesztés és Finanszírozás*, 4. sz., 72–81. o.
- Ukpe, A. I. [2008]: Will the EU-Africa Economic Partnership Agreements foster the integration of African countries into the global trading system? Letölthető: <http://ssrn.com/abstract=1145537> (Letöltve: 2010. március 4.)
- UN [2003]: Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development. United Nations Department of Public Information, New York.
- UN [2009]: Statistics Division. Letölthető: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp> (Letöltve: 2009. szeptember 4.)
- UNCTAD [2005]: Trade and Development Report, 2005. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- UNCTAD [2007]: Trade and Development Report, 2007. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- UNCTAD [2009a]: Handbook of Statistics on-line. Letölthető: <http://stats.unctad.org/Handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx> (Letöltve: 2009. augusztus 27.)
- UNCTAD [2009b]: FDI on-line. Letölthető: <http://stats.unctad.org/fdi/> (Letöltve: 2009. szeptember 10.)
- Wilbur, W. L. – Haque, M. Z. [1992]: An investigation of the export expansion hypothesis. *Journal of Development Studies*, 28/2., 297–313. o.
- Whiteman, K. [1998]: Africa, the ACP and Europe: the lessons of 25 years. *Development Policy Review*, 16/1., 29–37. o.
- Yaghmaian, B. [1994]: An empirical investigation of exports, development, and growth in developing countries: Challenging the neoclassical theory of export-led growth. *World Development*, 22/12., 1977–1995. o.
- Yanikkaya, H. [2003]: Trade openness and economic growth: a cross-country empirical investigation. *Journal of Development Economics*, 72/1., 57–89. o.
- Zhang, L.-Y. [2003]: *Background Paper*. UNFCCC Workshop on Economic Diversification. Letölthető: [http://unfccc.int/files/meetings/workshops/other\\_meetings/application/pdf/bgpaper.pdf](http://unfccc.int/files/meetings/workshops/other_meetings/application/pdf/bgpaper.pdf) (Letöltve: 2010. február 25.)

## Függelék

### A vizsgált országok és klasztertagságuk a két időszakban

Ország	Klaszter (Lomé előtt)	Távolság (Lomé előtt)	Klaszter (Lomé után)	Távolság (Lomé után)
<b>Angola</b>	3	2,61461	5	2,67516
Argentína	2	5,02355	1	2,55358
Banglades	3	2,90324	2	2,62126
<b>Barbados</b>	2	2,68933	1	3,06833
<b>Belize</b>	2	4,99217	1	1,7021
<b>Benin</b>	3	1,82233	2	1,65466
Bolívia	2	1,63868	1	2,20515
Brazília	1	2,9	3	2,90887
<b>Burkina Faso</b>	3	2,17844	2	1,79498

Ország	Klaszter (Lomé előtt)	Távolság (Lomé előtt)	Klaszter (Lomé után)	Távolság (Lomé után)
<b>Burundi</b>	3	2,93773	2	1,93561
Chile	2	3,37463	1	2,47565
<b>Comore-szigetek</b>	3	2,20855	2	1,89318
Costa Rica	2	1,63449	1	1,58732
<b>Csád</b>	3	0,98406	5	2,57625
Ecuador	2	2,42166	1	1,79559
Egyiptom	3	2,66947	1	2,70397
<b>Elefántcsontpart</b>	3	2,5982	2	2,62385
<b>Etiópia</b>	3	2,81498	2	3,21083
<b>Fidzsi</b>	2	1,39905	1	1,95708
Fülöp-szigetek	2	3,27236	1	3,03481
<b>Gabon</b>	4	0	1	3,5443
<b>Gambia</b>	3	2,86567	2	2,59616
<b>Ghána</b>	3	1,61505	2	1,78131
<b>Grenada</b>	2	3,36125	1	4,16497
Guatemala	2	1,97755	1	2,26481
<b>Guinea-Bissau</b>	3	2,98812	2	3,42823
<b>Guyana</b>	2	2,23497	1	3,67991
<b>Haiti</b>	3	2,0007	2	2,67888
Honduras	2	1,96432	1	1,97938
Izrael	2	4,65306	3	3,24084
<b>Jamaica</b>	2	1,85976	1	1,50915
Jordánia	2	3,23719	1	1,73326
<b>Kamerun</b>	3	2,48481	2	2,2251
<b>Kenya</b>	3	1,18116	2	1,19832
Kolumbia	2	2,38602	1	1,5094
<b>Kongó</b>	2	3,64932	1	3,6325
<b>Kongói Demokratikus Köztársaság</b>	3	2,55892	2	2,72808
<b>Közép-afrikai Köztársaság</b>	3	2,11501	2	4,10745
Laosz	3	3,80472	2	2,47545
Libanon	2	2,84652	1	2,98997
<b>Libéria</b>	2	4,62274	2	4,75448
<b>Madagaszkár</b>	3	1,25605	2	1,6498
<b>Malawi</b>	3	2,64721	2	1,25695
Malajzia	2	2,71289	3	3,09044
<b>Mali</b>	3	3,58127	2	1,16877

Ország	Klaszter (Lomé előtt)	Távolság (Lomé előtt)	Klaszter (Lomé után)	Távolság (Lomé után)
Marokkó	3	3,30308	1	3,58941
<b>Mauritánia</b>	3	2,76326	5	2,31975
<b>Mauritius</b>	2	2,30478	1	2,53012
<b>Mozambik</b>	3	2,73069	2	2,64602
Nicaragua	2	1,72384	1	1,91376
<b>Niger</b>	3	2,5508	2	1,38634
<b>Nigéria</b>	1	2,9	2	4,03353
Pakisztán	3	2,02509	2	2,45526
Panama	2	4,26076	1	2,41594
<b>Pápu Új-Guinea</b>	2	3,1848	2	3,18103
Paraguay	2	2,07942	1	2,03442
Peru	2	2,22033	1	1,80178
<b>Ruanda</b>	3	2,14568	2	1,67249
<b>Sao Tomé és Príncipe</b>	3	3,29184	1	3,96149
<b>Seychelles-szigetek</b>	2	4,60507	4	0
<b>Sierra Leone</b>	3	2,01599	2	4,06124
Srí Lanka	3	2,49013	1	2,29906
<b>Suriname</b>	2	2,16502	1	2,45518
Szamoá	2	2,25178	1	2,40965
Szenegál	3	2,28742	2	2,28584
Szíria	2	3,08738	1	2,77298
<b>Szomália</b>	3	2,39928	2	3,28801
<b>Szudán</b>	3	1,38533	2	2,90377
<b>Tanzánia</b>	3	1,4748	2	1,588
Thaiföld	3	2,92206	3	3,0107
<b>Togo</b>	3	2,42253	2	2,18547
<b>Trinidad és Tobago</b>	2	3,38063	1	3,2304
Tunézia	2	3,07092	1	4,2479
<b>Uganda</b>	3	2,46832	2	1,14622
Új-Kaledónia	2	3,4513	1	3,31794
Uruguay	2	2,46899	1	1,61626
<b>Vanuatu</b>	2	3,05776	1	3,11712
<b>Zambia</b>	3	2,94785	2	1,67999
<b>Zöldfoki-szigetek</b>	2	3,26437	1	2,75822

*Megjegyzés:* A vastaggal jelölt államok ACP-országok.

*Forrás:* Saját számítás.

## **A számvitel globalizálódása és harmonizálódása a regionális (EU) és a nemzetközi összehasonlító vizsgálatok tükrében**

BEKE JENŐ

*A cikkben a szerző összehasonlító vizsgálatokat végzett a nemzetközi gyakorlatban már közel egy évtizede elterjedt és alkalmazott számviteli módszerekre, standardokra vonatkozólag az Európai Unión belül és azon kívüli – szinte valamennyi földrészt reprezentáló – országokra. A hazai gyakorlat elemzését elsősorban a nemzetközi szabályozásban is érintett és a Budapesti Értéktőzsdén jegyzett tagvállalatoktól beszerzett elmúlt évi adatinformációk alapulvételével végezte el. A szerző részletesen bemutatja a számviteli harmonizációt befolyásoló közgazdasági, politikai és kulturális tényezők hatásmechanizmusát is. A cikk fő következtetése, hogy a számviteli globalizáció jelentős mértékben elősegíti az egyes nemzetek és azon belül tevékenykedő gazdálkodók elszámolási gyakorlatának egységesítését, ezáltal pedig hozzájárul a gazdasági teljesítmények, eredmények összehasonlíthatóságához. Ezt támasztják alá a szerzőnek a cikkben többször idézett nemzetközi szakirodalmi kutatásai is.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: B41, M16, M48.

A világgazdaság folyamatos változása, állandó és gyorsuló mozgása az élet minden területére hatással van. A globalizáció következményei és hatásai elkerülhetetlenek. Látható ez a napjainkban zajló pénzügyi, illetve gazdasági világválság következményeinél is. Ugyanis a gazdasági életre napjainkban jellemző a rendkívüli gyors tőkeáramlás, a vállalati kapcsolatok kiszélesedése, nemzetköziesedése. Így a nemzeti határok egyre inkább jelentőségüket veszítik mind kereskedelmi, mind pe-

\* Köszönetemet szeretném kifejezni anonim lektoraimnak, akik szakmai észrevételeikkel és javaslatokkal hozzájárultak cikkem szakszerűbbé és pontosabbá tételéhez.

*Beke Jenő*, a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának docense.  
E-mail cím: bekej@ktk.pte.hu



dig befektetői szempontból. Mindazonáltal a multinacionális vállalatok világpiaci részesedése és tőkeigénye is folyamatosan nő, ugyanakkor a világ tőzsdéin keresztül és azokon kívül is egyre nagyobb volumenű tőke vár határokat nem ismerő kedvező befektetési lehetőségekre. Mindezek a tényezők hozzájárulnak ahhoz, hogy a különböző országokban a befektetést kereső, illetve befektetni szándékozó gazdálkodók eltérő igényeiket és lehetőségeiket azonos alapon össze tudják hasonlítani, értékelni. Jelenleg ugyanis a gazdálkodók a különböző országokban működő vállalkozásaikról az egyes nemzetek sajátos számviteli elveiken nyugvó és eltérő tartalmú pénzügyi beszámolókat készítenek. Ezáltal az egyes országokban működő gazdálkodók teljesítménye nehezen válik összehasonlíthatóvá mind a tulajdonosok, mind a befektetők, illetve egyéb döntéshozók, hatóságok számára. Mindezen eltérő nemzeti számviteli elvek és a világgazdaságban bekövetkezett globalizációs változások erősítik annak a szükségességét, hogy a különböző országokban befektetni szándékozók össze tudják hasonlítani teljesítményeiket. Csak egy egységes, harmonizált, világviszonylatban is érvényes számviteli rendszer teszi átláthatóbbá, nyíltabbá, kiszámíthatóbbá a beszámolók felhasználói számára az értékelést, a döntést. Így a globalizáció következménye és egyben igénye is, hogy a „kommunikációt”, annak nyelvezetét is egységesítsék. A gazdálkodásban a kommunikáció egyik eszköze, „közös nyelve” a számvitel. Ezért világszerte jellemző a törekvés, hogy ezt a „kommunikációs nyelvet” egységesítsék, ezáltal pedig a gazdálkodók vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetének megítélésénél egységes elveket alkalmazzanak a számviteli szakmában.

A számvitel globalizációs folyamatában döntő szerepet játszott, hogy 2005 elejétől az Európai Unió tőzsdéin jegyzett gazdálkodók számára előírják, hogy a konszolidált pénzügyi beszámoló elkészítéséhez alkalmazzák a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok (IFRS) előírásait. 2007 júniusában jelentős előrelépés történt az amerikai szabályok (USA Általánosan Elfogadott Számviteli Elvei, US GAAP) és az IFRS-elvek konvergenciáját illetően, hiszen az Amerikai Tőzsdefelügyelet (SEC) elfogadott egy előterjesztést, amely szerint anélkül is elismerhetők a külföldi értékpapír-kibocsátók IFRS szerint elkészített pénzügyi beszámolói, hogy azokat hozzáigazítanák az US GAAP alapelveihez. A SEC ugyancsak jelezte, hogy meg fogja vizsgálni annak lehetőségét is, hogy az amerikai cégek választhassanak a US GAAP és az IFRS között, azaz ne legyen szükség a két rendszer közötti különbségek feltárására, illetve az összehasonlítás levezetésére sem. Sőt, 2007 márciusában az Amerikai Tőzsdefelügyelet közzétette azon jövőbeni szándékát is, amely szerint a US GAAP szabályai szerint elkészített beszámoló mellett 2009. január 1-jétől kezdődő évben elfogadná az IFRS szabályok szerint készülő beszámolókat is. Jelenleg ugyanis olyan nagy multinacionális vállalatok esetén, mint például a Daimler Chrysler német anyavállalat – amely több mint 900 leányvállalattal rendelkezik 5 kontinens mintegy 60 országában – a gazdálkodás eredménye a nemzetközi számviteli beszámolási standardok szerint számítottan 1,5-szerese a német számviteli rendszer által kimutatottnak (*Elliott, 2006*). Sőt, ha az amerikai (US GAAP) pénz-

ügyi beszámolási rendszerben kimutatott adózott eredményeket azonos, tényleges adóteherrel számítva 100 százaléknak vesszük, akkor ehhez képest a brit számviteli beszámolóknak csupán a számviteli elvek, eljárások nemzeti különbsége miatt 25 százalékkal több, a francia szabályok alapján 3 százalékkal, a német számviteli rendszerben (HGB) is 13 százalékkal és a japán beszámolók szerint ez már 34 százalékkal lenne kevesebb (*Radebaugh és Gray, 2006*).

A nemzetközi szabályozás *célkitűzése* kezdetben az volt, hogy a leggyakoribb számviteli kérdésekben a világon bárhol alkalmazott jó megoldásokat ún. „*étlap*” jelleggel minél szélesebb körben ismertté tegye, segítve ezzel a nemzeti szabályozásokért felelősök munkáját. A beszámolók összehasonlíthatóságának, egységes szemléletben és módszerekkel való készítésének igénye csak később, az 1990-es évek közepe után jutott egyre hangsúlyosabban kifejezésre az elvi alapokon nyugvó, a választható megoldások körének szűkítésével átalakított, új témákkal kiegészített szabályrendszer egészének alkalmazását megkövetelő standardokban. E törekvés hátterében kiemelten a nemzetközi tőkepiacokon való jelenlét érdekeltsege, a forgalmazott értékpapírok reális értékelése, az adott gazdálkodóval folytatott üzleti kapcsolatok biztonsága fokozásának és a kockázatoknak való kitettség mértékének megismerési szándéka állott.

A számviteli beszámolók egységesítése céljából a Nemzetközi Számviteli Standard Testület (IAAB) arra törekszik, hogy olyan számviteli elveket alkosson, amelyeket az egész világon elfogadnak. A cél egyszerű, de a megvalósítás már nehézségekbe is ütközhet. A cél megvalósítása érdekében a világ valamennyi gazdálkodójának egységes számviteli elvet kellene követnie. A nemzetközi számviteli standardok megteremtik annak a lehetőségét, hogy egységes számviteli beszámolók készülhessenek. Azonban az egységes nemzetközi számviteli elvek kialakítása még nem elégséges feltétele annak, hogy az egész világra kiterjedő konzisztens beszámolási rendszer is kialakuljon, mivel számos olyan tényezőt kell még figyelembe venni, amely hatással van a harmonizált rendszer létrehozására. Ilyen például az egyes nemzetek törvényalkotási, bírósági és könyvvizsgálati szabályozása.

Jelenleg több mint 100 ország teszi kötelezővé vagy lehetővé a tőzsdén jegyzett, illetve valamennyi gazdálkodója számára, hogy a nemzetközi számviteli standardok figyelembevételével készítse el beszámolórendszerét. Kanada például 2011-től követeli meg a területén székelő gazdálkodóktól, hogy alkalmazzák a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokat (IFRS). Az USA, Japán és Kína napjainkban is dolgozik azon, hogy számviteli elveit összehangolja a nemzetközi standardokkal.

### **A témához kapcsolódó nemzetközi szakirodalmi kutatások**

Több tanulmány szerint (például: *Barth et al., 2007*) a számviteli standardokat adaptáló vállalkozásoknál a nemzetközi elvek bevezetésének következtében javult a

számvitel minősége és emelkedett az elszámolási rendszer színvonala. Azok a vállalkozások, amelyek elsőként adaptálták a nemzetközi számviteli standardokat saját belső rendszerükbe, statisztikailag is jelentős piacirészesedés-emelkedést és tőkenövekedést is értek el (Daske et al., 2008). A vállalati elemzők szerint a standard adaptációt megelőző időszakhoz képest ez az emelkedés a piaci részesedésnél 3 százaléktól 6 százalékgig, a tőkegyarapodásnál pedig 2 százaléktól 4 százalékgig terjed.

A gyakorlati felmérések (vö. például: Daske és Gebhardt, 2006) azt is kimutatták, hogy a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok – lévén, hogy „elvi alapúak”, azaz a számviteli szakma által elfogadott elveket, módszereket veszik alapul – nagyobb flexibilitást, rugalmasságot biztosítanak az egyes alkalmazóknak. Például a befektetett eszközök értékeléséhez egyaránt alkalmazhatják a bekerülési érték elvet, illetve az újraelőállítási értékelést is. Éles különbség áll még mindig fenn a számviteli standardokat előírászerűen alkalmazó országok és azok között, amelyeknél még elkötelezettség sem látható a nemzetközi elveken alapuló számviteli beszámoló nyilvánosságára vonatkozóan. Az előzőnél figyelemre méltó, erős szignifikáns tőkeköltség-megtakarítási, piaci-likviditási hatás is kimutathatóvá vált. Sőt, piaci szereplőként is érzékelhető különbség figyelhető meg a két „csoport” között. Ezen kívül a nemzetközi standardok alkalmazásával közzétett konszolidált számviteli beszámoló minőségi faktorait is lényegesen pozitívabban értékelték a piaci szereplők, mint a hagyományos nemzeti szabályokon alapulókat. A tapasztalt pénzügyi elemzők, jól ismert számviteli kutatóműhelyek által jegyzett és a különböző külföldi szakmai folyóiratokban megjelent tanulmányokban is a nyilvánosság egyik legfontosabb elemeként kiemelt helyen szerepel a közzétett számviteli beszámoló minősége, megbízhatósága, különös tekintettel az ausztriai, a német és a svájci vállalkozások pénzügyi kimutatásaira. Az eredmények a nevezett három európai országban is arról tanúskodnak, hogy az IFRS-alapú konszolidált számviteli beszámoló mind statisztikailag, mind pedig gazdasági szempontból megbízható, elfogadható és összehasonlításra alkalmasnak minősültek.

Egy másik kutatás (Jermakowicz et al., 2007) a frankfurti tőzsdén jegyzett 30 német nagyvállalat IFRS-adaptációját vizsgálta. 2004-ben közülük 19 alkalmazta a nemzetközi standardokat a konszolidált számviteli beszámoló alapelveként, 9 cég választotta az amerikai standardokat (US GAAP), és csak 2 ragaszkodott a német számviteli elvekhez (HGB). A tanulmány a továbbiakban összehasonlításokat végzett több éven át a New York-i tőzsdén jegyzett német vállalatoknál a nyereség és a saját tőke összegének könyv szerinti és piaci értéke közötti különbség alakulására vonatkozóan is. Kimutathatóvá vált, hogy jelentősen nőtt a különbség a piaci érték javára, vagyis lényegesen felértékelődött a saját tőke és a nyereség könyv szerinti értéke, azaz a vizsgált német cégek beszámolóiban ezáltal magasabb eszköz- és jövedelemtöbblet keletkezett.

A befektetők bizalma a cégek számviteli beszámolóira iránt annál erősebb, minél inkább a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok (IFRS) elvein alapulnak.

A gyakorlatban azonban erőteljesebb ragaszkodás figyelhető meg a hagyományos nemzeti számviteli szabályokhoz, mint az újonnan bevezetett számviteli standardokhoz. Ezért elég lassú a számviteli standardok adaptálásának gyakorlata is (Ball, 2006).

Azokban az országokban, ahol a nemzeti szabályok már korábban lehetővé tették a nemzetközi standardok alapján elkészített konszolidált számviteli beszámolók közzétételét, azok jóval nagyobb bizalmat és magasabb szakmai elfogadottságot értek el (Daske et al., 2008).

David Tweedie, a Nemzetközi Számviteli Standardalkotó Bizottság (IASB) elnöke kiemelte: „A nemzetközi tőkepiacok integrálódásában az egységes számviteli standardok alkalmazása evidencia. A nemzetközi elvek és módszerek bevezetése növeli a számviteli beszámolókban rejlő információk összehasonlíthatóságát, és ezáltal hozzájárul az országhatárokon átnyúló tőkebefektetések hatékonyságának növekedéséhez is. A nemzetközi standardok elfogadása és fejlesztése csökkenti a cégek szolgáltatási költségeit, fokozza az átláthatóságot a könyvvizsgálatban is.” (Zeff, 2006, 17. o.)

Ennek a kijelentésnek a következő következményei lehetnek.

Az egyik, hogy a számviteli egységességet ellenző, hátráltató tényezők erőre kaphatnak. Ugyanis gyakorlatban a tőkepiacok még nem teljesen integrálódnak, különös tekintettel a hitelpiaci műveletekre, továbbá a gazdasági és politikai integráció sem fejeződött be, így az egyes nemzetek közötti eltérések is megfigyelhetők. Amíg a politikai és a piaci globalizáció növekedésével lehetővé válik az egyes nemzeti államok számviteli gyakorlatában még meglévő különbségek csökkentése, addig még létjogosultsága van annak a gyakorlatnak is, hogy az egyes országok nem fogadják el, hogy a harmonizáció hozzájárul a még fennálló számviteli eltérések eliminálásához. A másik, hogy a nemzetközi globalizáció ellenére a gazdasági és politikai ellenzők országhatáron belül maradnak. A helyi politikai és gazdasági tényezőknek lehetőségük van arra, hogy a nemzetközi standardok alkalmazását befolyásolják úgy, hogy az adaptáló vállalkozások számára több alternatív módszert kínálnak fel (Watts és Zimmerman, 2007).

Ha megnézzük részletesen a közel 100 országban már bevezetett nemzetközi számviteli standardok alkalmazási gyakorlatát (Deloitte, 2006), akkor az adaptálók köre a fejlett számviteli, könyvvizsgálói szakmai felkészültséggel és tőkepiaccal rendelkező országoktól (például Ausztrália) egészen a hasonló fejlettségű intézményrendszerrel nem nagyon működtető országokig (Costa Rica, Ecuador, Egyiptom, Kenya, Kuvait, Nepál, Tobago és Ukrajna) terjed. Az Európai Unió országai közül az adaptálók között szerepel többek között Ausztria, Belgium, Ciprus, a Cseh Köztársaság, Dánia, az Egyesült Királyság, Észtország, Finnország, Görögország, Hollandia, Franciaország, Írország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Luxemburg, Magyarország, Málta, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia, Szlovénia. Az egységes uniós szabályok adaptálása általában nem

azonos módon valósul meg a tagországok között. Egyes országokban a számviteli szabályozás az utóbbi években egyre jobban átveszi a nemzetközi normákat, míg más országokban a harmonizáltság mértéke nem éri el még az 50 százalékot sem, mint például Olaszországban, Luxemburgban, Görögországban, a Cseh Köztársaságban és Portugáliában.

Felmerül a kérdés, hogy miért különböznek egymástól az egyes országok számviteli beszámolóinak tartalmai?

Az egyes országok nemzeti joggyakorlata meghatározó a számviteli standardok alkalmazására nézve, bár az egységesülő nemzetközi elvek és módszerek bevezetésével ez a hatás gyengülni látszik, különös tekintettel a valós értékelési szabályokra.

Érdeemes e tekintetben felfigyelni a legutóbbi (2009) „G4+1” országok közül az angolszász „klaszterbe” tartozók intézkedésére abban a vonatkozásban, hogy a komparatív fejlett piaci, tőzsdei és részvényesi jogok, valamint könyvvizsgálói szakmai tudás és más monitoringintézkedések is támogatják a nemzetközi számviteli standardok adaptációját. Kimutatható az is, hogy az angolszász országok számviteli gyakorlata jobban hasonlít a nemzetközi elvekhez és módszerekhez, mint például a kontinentális európai országoké és Ázsiáé (Ball, 2006).

Ball–Robin–Wu [2007] tanulmányozta négy olyan kelet-ázsiai ország gyakorlatát, ahol szintén kerülték a nyilvánosságot és a közzétételt a számviteli beszámoltatásnál. Ezekben az országokban megtalálhatók azok a speciális politikai hatalommal is rendelkező részvényesek, amelyek azonban különböznek a kodifikált jogrendszerbeliektől, mivel jóval kisebb politikai kompetenciát élveznek. Ugyanakkor a kontinentális európai országokban a kormány, az állami irányítás tölt be hasonló szerepet a gazdaságban. Azokban az államokban ugyanis, ahol a politika döntő befolyást gyakorol a gazdaságra, a számviteli beszámolási gyakorlatra is rányomják bélyegüket, és ennél fogva az információk közzétételének nyilvánossága helyett inkább a „kapun belüli adathozzáférést” támogatják, amelyet a gazdaság irányításában is szerepet játszó részvényes csoportok is akceptálnak. Ennek következtében a makrogazdasági tényezők dominanciája érvényesül ezekben az államokban, szemben az angolszász országokkal. (Ball–Robin–Sadka, 2006).

### **Az Európai Unió számviteli harmonizációja**

Az Európai Unió rendeletekkel, irányelvekkel, közleményekkel és ajánlásokkal kísérelte meg már a 20. század 70-es és 80-as éveiben egységesíteni, harmonizálni a számvitelt a tagállamokban. Az európai uniós számvitel és a pénzügyi beszámolók harmonizálásának igénye eredendően az Európai Közösséget létrehozó *Római Szerződésben* foglaltakra vezethető vissza (1957. március 25.), amely *négy szabadságjogot* fogalmaz meg:

- az áruk szabad mozgását,
- a tőke szabad áramlását,
- a letelepedés szabadságát, valamint
- a szolgáltatások nyújtásának szabadságát.

Ezek alapján a személyek szabad mozgását a letelepedés szabadsága biztosítja. Továbbá ez utóbbi magában foglalja az önálló vállalkozási tevékenység megkezdését és gyakorlását, a társaságok szabad alapítását és irányítását az alapítás helyén a saját állampolgárookra vonatkozó jogszabályok szerint.

Annak érdekében, hogy a tagállamok biztosítani tudják a tőke szabad áramlását, szükséges kiépíteni a megbízható és valósághű számviteli információk homogén áramlását az unió teljes területén is. *A számviteli beszámolási kötelezettség és a hozzá kapcsolódó könyvvizsgálat harmonizálási igénye a letelepedés szabadságával függ össze*, amelyet a bármelyik tagállam területén létrehozott gazdasági társaság tagjaira és más, velük kapcsolatban állókra mint kapcsolt vállalkozásokra vonatkozó szabályok is lehetővé tesznek.

Az Európai Unióban a *számvitel közösségi szabályozása többszintű*, azaz a jogszabályi hierarchia különböző szintjein eltérő a tagállamok lehetősége szakmai érdekeik érvényesítésére. A közösségi jogban az alapvető számviteli szabályokat a *vállalati jog (cégjog) keretében* szabályozzák. A közösségi jogban a *törvényhozó elsődlegessége* érvényesül a bíróságok domináns szerepe helyett. Az állam jogalkotó és a bíróságok jogalkalmazó szerepe élesen elválik egymástól. *A szabályok írott törvényeken és rendeleteken* alapulnak. A *közösségi jogot elsődlegesség* illeti meg a tagállami joghoz képest is.

#### *Rendeletek*

Az Európai Unió jogrendszerében a rendeletek a tagállamokban külön adaptáció nélkül lépnek hatályba. A rendeletek alkalmazása a tagállamok egészére vonatkozóan kötelező és közvetlenül alkalmazandó. Számviteli szempontból különösen figyelemreméltó az Európai Parlament és az Európai Unió Tanácsának 2002. július 19-én kelt *1606/2002. számú rendelete a nemzetközi számviteli standardok alkalmazásáról*. E rendelet ugyanis előírja, hogy az Európai Unió tagállamainak tőzsdén jegyzett társaságai számára 2005-től kötelező, hogy a konszolidált éves számviteli beszámolójukat a nemzetközi számviteli standardok (IAS) – 2001-től nemzetközi pénzügyi beszámolóképzési standardok (IFRS) – rendszerét alapul véve állítsák össze. A rendelet szerint a tagországok *megengedhetik vagy megkövetelhetik* azt is, hogy az említett vállalkozások egyedi éves beszámolójukat, illetve hogy a többi vállalkozás az egyedi éves és/vagy konszolidált beszámolójukat is a hivatkozott eljárás alapján jóváhagyott és kihirdetett standardok alapján készíthessék el.

Az uniós irányelvek *keret jellegű közösségi jogszabályok*. Az ezekben megfogalmazott elvárásokat a tagállamok beépíthetik, adaptálhatják nemzeti szabályozásaikba. Az irányelvek csak azokat a kritériumokat jelölik meg, amelyek érvényre juttatását a tagállamok nemzeti jogszabályozásának biztosítaniuk kell, ezáltal szabad mozgásteret engedve a benne foglalt követelmények végrehajtására. Ennek következtében az irányelvek viszonylag időtálló jogszabályokként is funkcionálnak. A tagállamok társaságaira vonatkozó általános számviteli szabályokat a következő uniós irányelvek tartalmazzák:

– 4. sz. Társasági jogi irányelv: *A gazdasági társaságok éves beszámolójáról (78/660/EGK)*,

– 7. sz. Társasági jogi irányelv: *A konszolidált éves beszámolóról (83/349/EGK)*,

– 8. sz. Társasági jogi irányelv: *A számviteli beszámolók felülvizsgálatával megbízott személyek működésének engedélyezéséről (86/635/EGK)*.

Az irányelvek megadják a számviteli beszámolók elvárt információtartalmát, a mérleg, az eredménykimutatás kötelező szerkezetét, az értékelés szabályait, rögzítik az egyszerűsített éves beszámoló készítésének feltételeit, a beszámoló nyilvánosságával kapcsolatos tudnivalókat.

A számviteli irányelvek *célja* annak biztosítása, hogy a társaságok vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetükről megbízható és valós adatokat hozzanak nyilvánosságra, elsősorban a hitelezők, a tulajdonosok érdekei védelmében. Természetes cél az is, hogy a társaságok által közzétett adatok összehasonlíthatók és mindenki számára egyértelműek legyenek.

Az Európai Unió Miniszteri Tanácsa a Gazdasági és Szociális Bizottsággal egyetértésben és a tagállamok illetékes miniszterei jóváhagyásával a 4. sz. társasági irányelvvel kapcsolatban azt az intézkedést fogatosította, hogy egy meghatározott időintervallumon belül a nemzeti államok jogrendszerükbe beépítsék azokat.

#### *Közlemények*

Az uniós közlemények tagállami szabályozásba illesztése *nem kötelező*, csupán szakmai *útmutatást nyújtanak*, például: a COM/2003/285. sz. közlemény a törvényes kötelezettségen alapuló könyvvizsgálatról, továbbá a 4. és 7. sz. számviteli irányelv egyes cikkeihez kapcsolódó értelmező közlemények (XV/7009/97), valamint az euró bevezetésével kapcsolatos számviteli feladatokról szóló közlemény (XV/D3/7002/97). Az értelmező közlemények kiadásának célja, hogy pontosítson néhány, a nemzeti számviteli szabályozásokban esetenként eltérően kezelt fogalmat a megbízható és valós összkép biztosítása érdekében. Továbbá a közlemények felhívják

a figyelmet arra is, hogy a számviteli irányelvek hatályba lépése óta bekövetkezett gazdasági változásokhoz igazodó új információigényt hogyan lehet a beszámolási kötelezettségre vonatkozóan általános kereteken belül kielégíteni.

Az értelmező közlemények állást foglalnak például az idegen pénznemnek a beszámoló pénznemére történő átszámítása során keletkező árfolyam-különbségek elszámolása tekintetében is.

#### *Ajánlások*

Az uniós ajánlások tagállami átvétele *nem kötelező*, azok csupán megoldási *javaslatokat* nyújtanak. Ilyen például a C/2000/3004. sz. ajánlás a könyvvizsgálat minőségbiztosításáról, valamint a C/2002/1873. sz. ajánlás a könyvvizsgálatot végzők függetlenségéről.

Az ajánlásban foglaltak átvétele valamennyi tagállam szabályozásába csupán ajánlott, például számviteli ajánlás a környezetvédelmi témák bemutatása a társaságok éves beszámolójában és üzleti jelentésében.

### **A nemzetközi standardok adaptációját befolyásoló tényezők**

Az egyes nemzetek számviteli szabályozásában napjainkban is még fennálló különbségek az eltérő gazdasági fejlettségi szinttől, az egyes országokban kialakult jog- és adózási rendszertől, a tőkepiac jellemzőitől, a gazdálkodókra jellemző finanszírozási módtól, tulajdonosi szerkezettől, az infláció szintjétől, politikai és kulturális stb. tényezőktől is függnék. A különböző számviteli rendszerek hátterében ugyanis eltérő szabályozási célok és eltérő filozófiák állnak. A következő fejezetekben a jog-, a pénzügyi és az adózási rendszer, valamint az infláció számvitelre gyakorolt hatásmechanizmusát mutatom be.

#### *A jogrendszer*

A nemzeti számviteli elveket nagymértékben befolyásolja az adott ország jogrendszere, amelyen belül két „klasztert”: kodifikált és precedens jogrendszert különböztethetünk meg. Az előzőhöz tartoznak a kontinentális európai országok és Japán, az utóbbihoz pedig az angolszász (Egyesült Királyság, USA) országok nemzeti számviteli szabályozási rendszere. Az ebben a tárgykörben publikált kutatások (például: *Sunder, 2009*) alátámasztják, hogy az egyes „klaszterekbe” tartozó országok számviteli beszámolórendszerének elvei, különös tekintettel az óvatosságra, egyedi értékelésre, bruttó elszámolásra jelentős mértékben különböznek egymástól.

A kodifikált jog, elnevezéséből adódóan jogszabály-alkotási folyamatból származik – beleértve a számviteli beszámolási szabályokat is –, és törvények formá-



jában teszik közzé a nyilvánosság számára. A részvényesek politikai képviselői csoportjaikon (párt) keresztül részt vesznek mind a törvényhozásban (országgyűlési képviselőként, küldöttként, párttagként), mind pedig a gyakorlati végrehajtásban (vállalkozóként, tulajdonosként).

A kodifikált jog a kontinentális Európában keletkezett és terjedt el a belga, francia, német, olasz, portugál és spanyol gyarmatokon. Általában jellemző, hogy a kevésbé piacorientált és a tőzsdén nem jegyzett magánszektorral rendelkező országok nem szorgalmazzák a számviteli beszámolók közzétételének és nyilvánosságának lehetőségét.

A kodifikált jogrendszer a római jog (jus civile) elvein alapszik, amelynek első írásbeli prezentációját a Justinian bizánci császár támogatásával készült Codex Justinianus néven ismert törvénygyűjteményben foglaltak össze 529-ben. Ez a törvénybe foglalás jellemző a számviteli szabályok vonatkozásában is, köztük például hazánkban (2000. C. törvény a számvitelről). A kodifikált jogrendszerben meghatározó szerepet játszik a társasági jog (más néven kereskedelmi vagy cégjog), amely a cégek működésének legfontosabb ismérveit foglalja szabályokba. A társasági jog meghatározza a számviteli beszámolók közzétételét és annak formátumát is. A többi számviteli szabályt az elkülönült számviteli törvény tartalmazza összehangoltan az adott nemzetállam jogrendszerével. Megfigyelhető, hogy azokban az országokban, ahol a nemzeti számviteli szabályok törvényben öltönek testet, a számviteli hivatás, szakma ösztönzi a számviteli standardok bevezetését, alkalmazását. Az angolszász országokban a cégjog alapozza meg a számvitel keresztszabályait, de a speciális számviteli elveket és eljárásokat már a számviteli szakma által létrehívott független testület, bizottság alkotja meg. Ilyen jogi feltételek között ezek az országok (például: az USA, az Egyesült Királyság) arra törekednek, hogy még részletesebben, gyakorlatorientáltabban dolgozzák ki a számviteli szabályokat mind a profit-, mind pedig a nem profitorientált szervezetek számára is.

A kodifikált jogrendszerű országokban a számviteli törvény inkább általános, mint részletes szabályokat fogalmaz meg a gazdasági gyakorlat számára és nem ad útmutatást a speciális problémák megoldásához. Azokban az országokban, ahol nincs a számviteli törvényhez kapcsolódó részletes végrehajtási szabályzat (útmutató), ott a cégek más forrásokhoz (például adótörvényekhez, a könyvvizsgálói szakmához, a Standard-bizottság által kibocsátott standardokhoz) folyamodnak annak érdekében, hogyan alkalmazzák a számviteli előírásokat. Így a gyakorlat számára a számviteli akadémikusok tankönyvei és tanulmányai válnak alapvető információs forrásokká.

A precedens jogrendszerrel rendelkező országokban, ahol a számviteli standardoknak nincsenek törvényhozó szervezetei, sokkal részletesebb szabályokat fejlesztenek ki. A precedens jogban a speciális gyakorlati esetekhez általánosan elfogadott szabályokat alkalmaznak, innen a szokásjog eredete. Angliában alakult ki és terjedt el az angol gyarmatokon (például az USA-ban, Kanadában, Ausztráliában, Új-Zélandon). Ezek az országok sokkal piacorientáltabbak, elkülönült, tőzsdén is jegyzett

vállalkozói szektorral rendelkeznek, ahol a befektetők egyre jobban támaszkodnak a nyilvánosan közzétett számviteli beszámolókra. A számviteli elszámolási gyakorlat érthető, a befektetők és elemzők információelvárásainak megfelelő. A legalkalmasabb gazdasági feltételeket biztosítja a számviteli standardok alkalmazásához, és megfelel a magánszektor elvárásainak is.

#### *A finanszírozási rendszer*

A cégformák elterjedt típusai és tulajdonosaik is különböznek. Németországban, Franciaországban és Olaszországban például a banki tőkefinanszírozás a jellemző. Ugyanakkor az Egyesült Királyságban és az USA-ban is a vállalkozások pénzellátását elsősorban magán-részvénytulajdonosok végzik. Meghatározóbb szerepet töltenek be az erős tőkepiacok a szokásjogrendszerű országokban, és a befektetőket is nagyobb mértékű jogi védelem övezi, mint a kodifikált jogrendszerű országokban. Megfigyelhető továbbá az is, hogy a vállalati struktúrában fennálló különbségek a politikai viszonyok különbözőségeitől is függenek. Természetesen ezek a változó politikai viszonyok nem közvetlenül hatnak a vállalati struktúrára, arra a technikai felszereltség, az innovációs készség is hatással vannak. Bár vannak kivételek is, például Hollandia viszonylag hosszú múlttal rendelkezik nemzeti részvénytársaságai tekintetében (köztük van több tőzsdén jegyzett nemzetközi nagyvállalat is, például: Unilever, Philips stb.), mégsem rendelkezik nagy tőzsdékkel.

Érdeemes megvizsgálni az uniós vállalkozások tulajdonosainak és finanszírozójuknak különbözőségét, illetve megegyezését. Például Németországban a bankok jelentős számú, az országban székhellyel, illetve telephellyel rendelkező vállalat tulajdonosai és egyúttal azok adósságfinanszírozását is végzik. Számos részvénytársaság meghatározó befolyással bíró tulajdonosa például a Deutsche Bank. Továbbá Franciaországban és Olaszországban is a bankok és az állam is több esetben névleges mértékadó, illetve meghatározó részvényese az ottani nagyvállalatoknak, így nemcsak a döntéshozatalban vesznek részt, hanem azok végrehajtásában is. Az Egyesült Királyságban és az USA-ban is a vállalkozások tőkefinanszírozásában az intézményi befektetők töltenek be nagyobb szerepet, mint a magánbefektetők. A legtöbb kontinentális európai országban viszonylag kevés számú külső részvénytulajdonos vesz részt a vállalkozások irányításában, így tőkefinanszírozásuk is többnyire belső erőkből történik.

A számviteli rendszer vizsgálata szempontjából elsősorban az adott országban működő pénzügyi intézetek finanszírozási sajátosságait vizsgáltam. Megfigyelhető, hogy a belső tőkeellátású országokban gyakorlatilag nincs nagy piaci igény az auditált és nyilvánosan közzétett számviteli beszámolókra, így ez utóbbiak vonatkozásában a kormányzati és a hatósági (például adóhatósági) igények dominanciája mutatható ki. A számviteli piac így kevesebb számú könyvvizsgálót is igényel. Így az adójogszabályok is felülírják a számviteli követelményeket.

Ugyanakkor a külső, nem banki és kormányzati tőkefinanszírozásban részesülő vállalkozási gyakorlatban a számvitelnek már erőteljesebb piaci funkciói is vannak, a számviteli elvek elkülönülnek az adójogszabályoktól, a kettő között nincs alá- és fölérendeltségi viszony. A számviteli piac jóval több könyvvizsgálót is igényel.

#### *Az adózási rendszer*

Franciaországban és Németországban az adójogszabályok egyúttal számviteli szabályokként is funkcionálnak. Németországban például az adószámlák (Steuerbilanz) megegyeznek a kereskedelmi számviteli számlákkal (Handelsbilanz).

Hasonló elveket alkalmaz Belgium, Olaszország és még Japán is. Ezekben az országokban az adótörvényeknek jelentős befolyása van a számviteli beszámolókra is.

Ugyanakkor például az Egyesült Királyságban és az USA-ban is a számviteli szabályozás teljesen eltér az adószabályoktól és a halasztott adók elszámolásával hidalja át a számviteli és az adójogszabályok alapján számított adófizetési kötelezettség összegének különbségét. Így az értékcsökkenési leírás elszámolásánál alkalmazott elveket a vonatkozó számviteli standardok figyelembevételével alkalmazzák. Az adóelszámolások tekintetében sajátos előírások is megfogalmazódnak például az amortizációval kapcsolatban is (kedvezmények). Hasonló elvek érvényesülnek Hollandiában is.

#### *Az infláció*

Az infláció hatása számviteli vonatkozásban például az eszközök értékelésénél és a nyereség megállapításánál mutatható ki. Ugyanis a hagyományos értékelési módszerek és profitmutatók megbízhatatlanná válnak inflációs időszakokban. Így a nemzeti kormányok törvényi szabályozásokkal igyekeznek korrigálni az általános és speciális árszínvonal-változást a múltbéli költségelszámoláson alapuló számviteli rendszerükben.

Az igazi kihívást a külföldi leányvállalatokkal rendelkező multinacionális cégek (ING, Crédit Suisse, Allianz, BNP Paribas, Arcelor, Fiat, Gazprom, Daimler Benz stb.) konszolidációja (pénzügyi beszámolóinak egyesítése, összevonása) jelenti, különösen akkor, ha azok magas inflációjú országokban (Dél-Amerika, Kelet-Európa) vagy régiókban (közép-ázsiai térség) vannak jelen. A konszolidáció során ugyanis nemcsak a konverziós és az inflációból eredő problémákat kell áthidalni, hanem az egyes országok – amelyekben a leányvállalatok tevékenykednek – nemzeti számviteli elszámolásaiból adódó különbségeket is.

A bekerülési áras átértékelés esetén a magas inflációs mérték torzítást visz a teljesítmény bemutatásába, a pénzügyi kimutatásokba is. Az infláció ugyanis eltérő mértékben érinti a különböző eszköz-, forrás- és eredménytégeket. A legnagyobb

torzítás a befektetett eszközök és a tartós források értékelésében mutatható ki. Az infláció kiszűrése és a deviza/valuta konverzió folyamata szükségszerűen összekapcsolódik, mivel a deviza-, illetve valutaárfolyamok változását közvetlenül befolyásolja az infláció szintje. Így a konverziós műveletek elvégzése előtt az inflációs hatásokat ki kell szűrni a mérleg- és eredménytételekből.

A deviza/valuta konverzió hatása nemcsak az exportárbevételben mutatható ki, hanem az eredmény- és mérlegtételek esetén is. Egy multinacionális vállalatcsoport esetén ugyanis dilemmát okoz az is, hogy leányvállalatai jövedelmezőségét az anyavállalat devizájában vagy a leányvállalat funkcionális devizájában mérjék-e. Az akvizíció során ugyanis az egyik fontos számviteli kérdés a keletkező goodwill elszámolása. Az US GAAP és a nemzetközi számviteli standardok szerint a goodwill után nem számolható el amortizáció, hanem értékvesztést mutatnak ki úgy, hogy a goodwillhez rendelt pénzáramtermelő egységek jövőbeni pénzáramainak jelenértékét veszik alapul.

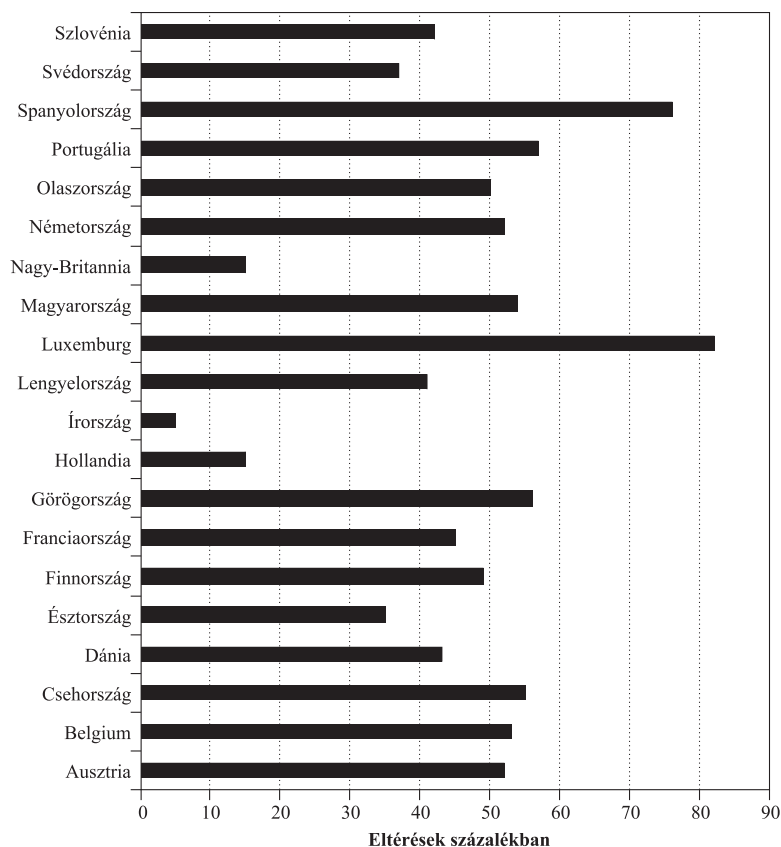
### **A nemzetközi és a nemzeti szabályozás összehangoltsága**

A Worldscope és a Nelson Befektetési Kutatások Könyvtárának (London) pénzügyi adatbázisára támaszkodva kiválasztottam a 200 legnagyobb (mérlegfőösszege, nettó árbevétele és a foglalkoztatottak átlagos állományi létszáma alapján) multinacionális vállalatot (például: Daimler Chrysler, Allianz, ING, Gazprom, Arcelor, Credit Suisse, Deutsche Bank stb.), amelyek az európai uniós tagországok területén székhellyel rendelkeznek. Továbbá 300 olyan nemzetközi nagyvállalatot, amelyek az amerikai, ázsiai, ausztráliai földrészek országaiban tevékenykednek. A hazai cégek közül a 67 Budapesti Értéktőzsdén is értékpapírt forgalmazó és az érvényben lévő számviteli szabályozás szerint nemzetközi pénzügyi beszámolót készítőket választottam ki. A vizsgálatot 2009-ben végeztem el, azonban az érintett nemzetközi adatbázisok legutolsó adatgyűjtése 2007. üzleti évére vonatkozik. A vizsgált multinacionális nagyvállalatok 43 százaléka ipari, 23 százaléka építőipari, 10,5 százaléka kereskedelmi és 23,5 százaléka pedig szolgáltatási tevékenységet végzett. Az adaptációban részt vevő cégek közül legnagyobb arányban német, illetve francia székhelyűek szerepelnek.

#### *Az Európai Unió tagországaira vonatkozó leíró statisztika*

Először az Európai Unió érintett tagállamait választottam ki a felmérés adatai alapján. 16 nemzetközi standard tartalmi jellemzőjét hasonlítottam össze a nemzeti számviteli szabályokkal, elvekkkel. A vizsgált nemzetközi standardok egyik része a pénzügyi kimutatások (számviteli beszámolók) összeállításának általános elveit (IAS 1, 7, 8, 14, 24, 27, IFRS 3), továbbá a gazdálkodók tevékenységével kapcsolatos elszámolásokat (például: IAS 2), a tárgyi és immateriális eszközökhöz

### Nemzeti számviteli szabályok eltérései az EU-n belül



Forrás: Saját szerkesztés.

kapcsolódókat (például: IAS 17, 36, 38), más kötelezettségekre és követelésekre vonatkozó előírásokat (például: IAS 17, 19), és a pénzügyi instrumentumokat (például: IFRS 7), valamint az egyéb speciális elszámolásokat (például: IAS 12, IFRS 5) reprezentálják.

A nemzetközi standardokat valamennyi komponensére, elemére bontva hasonlítottam össze a vizsgált ország nemzeti számviteli elveivel, szabályaival, és csak akkor minősítettem harmonizáltnak, összehangoltnak, ha azok teljes mértékű azonosítást mutattak. Azokban az esetekben, ahol a standardok választási lehetőséget biztosítottak, az alternatív módszerek valamelyikének a nemzetközi módszerrel azonos funkcionálását vizsgáltam. Jelen cikkben elsősorban a mintában szereplő országok nemzeti számviteli szabályait, előírásait vettem alapul a nemzetközi standardokkal történő összehasonlításban. A vizsgálat alá vont ország számviteli szabályainak,

elveinek eltéréseinek arányát százalékban kifejezve számítottam ki az Európai Unió érintett tagállamaira vonatkozóan és az *1. ábrában* foglaltam össze.

Az *1. ábra* alapján két ellentétes tendenciát figyelhetünk meg. A kontinentális európai országok esetén nagyobb az eltérés a nemzetközi standardoktól, mint az angolszász rendszerhez tartozó két szigetországban (Nagy-Britannia és Írország). A legnagyobb mértékű eltérés Luxemburg esetén (meghaladta a 80 százalékot) mutatható ki. Ahhoz kétség nem fér, hogy az angolszász (más néven angol-amerikai) számviteli rendszer különbözik a kontinentális európai, az ázsiai, latin-amerikai és a föld más országaitól. Az *angolszász* országok esetén az értékpapírpiacnak, a tőzsdének jelentős befolyásoló szerepe van a nemzeti számvitel gyakorlatában, de nem tölt be uralkodó szerepet a számvitel szabályozásának folyamatában. Nagy-Britanniában például a cégjog foglalja magába a számviteli követelményeket nemcsak az összes korlátozott felelősségű vállalkozásra, hanem még a tőzsdén jegyzett nagyvállalatokra vonatkozóan is. A *kontinentális uniós tagországok* számviteli rendszerén belül elkülönülnek a *germán*, a *latin* és a *skandináv* számviteli klaszterek. Több tekintetben is különbözik a *germán* csoportba tartozó országok (például: Ausztria, Németország, Csehország, Magyarország) számvitele az angolszász és a skandináv országokétól. A cégjog és az adójog például Németországban meghatározóan befolyásolja a számvitelt. A német kereskedelmi törvénykönyv tartalmazza a számviteli beszámolási elveket is, amelyeknek több mint fele különbözik a nemzetközi standardoktól.

A *latin* számviteli klaszterbe tartozó uniós tagországok (Belgium, Franciaország, Olaszország, Portugália, Spanyolország) nemzeti szabályai sok hasonlóságot mutatnak a germán csoportéval, például a cégjog és az adózás befolyásoló szerepét illetően, azonban az angolszász számviteli sajátosságoktól jelentősen eltér. Franciaországban például a kodifikációs szabályok (számvitel esetén is) a Napóleoni Törvénykönyv sajátosságaira emlékeztetnek. Olaszország esetén például a többi európai ország konzervatív hagyományaihoz hasonlóan a számviteli szabályok hozzásegítettek a vállalkozásokat az adóköteles nyereség és az osztalék minimalizálásához. Nem szokatlan, hogy a számviteli információk különböző felhasználási célokat (menedzsment, adóhatóságok, tulajdonosok) egyidejűleg szolgálhatnak. A latin klaszterbe tartozó országok nemzeti számviteli elvei esetén is több mint 50 százalékos eltérés mutatható ki a nemzetközi standardokhoz képest, sőt egyes esetekben megközelíti a 80 százalékos (Spanyolország) mértéket is.

Az EU-tagállamok közé tartozó *skandináv* országok (Hollandia, Dánia, Svédország, Finnország) számvitele néhány tekintetben hasonlóságot mutat az angolszász országokéval, de találhatunk fontos germán hatásokat is, például az adószabályozás jelentősége tekintetében. A skandináv országok közül Hollandia számviteli szabályai térnek el legkevésbé (mindössze 15 százalékkal) a nemzetközi standardoktól. Hollandiában jellemző a mikrogazdasági megközelítések számvitelre gyakorolt hatása. Mindazonáltal az ország számos hasonlóságot mutat az angolszász sajátosságokkal.

A cégjog és a számviteli szakma meghatározó szerepe itt is kimutatható. A polgári jog foglalja magában a cégjogot, amely a római jogi elveken alapul. Ebben a tekintetben hasonló a kontinentális európai országokhoz, kivéve a polgári jogot, amely hagyományosan nem tölt be részletes szabályozórendszert.

Ugyanakkor a nemzetközi standardok végrehajtási, bevezetési gyakorlatának mechanizmusa is rányomja a bélyegét arra, hogy mennyire sikerül elérni a harmonizáltságot. Ugyanis a konszolidált (összevont) számviteli beszámolók készítőinek, illetve vizsgálóinak (auditorok) szakmai felkészültsége jelentősen befolyásolja a számvitel nemzetközi globalizálódását. Ezért vizsgálatomat kiterjesztettem a számviteli szakember-ellátottság vizsgálatára az Európai Unióban (lásd az *1. táblázatot*).

*1. táblázat*

### A számviteli szakember-ellátottság az Európai Unióban

Ország	Az első számviteli szervezet alapításának éve	Számviteli képzettségű szakemberek száma (fő)	1 millió lakosra jutó számviteli szakember (fő)	Gyakorlati számviteli tevékenységet végzők aránya (százalék)
Ausztria	1932	6 176	762	100
Belgium	1953	3 957	388	58
Dánia	1912	4 944	933	87
Egyesült Királyság	1853	311 301	5 241	27
Finnország	1925	1 785	343	100
Franciaország	1935	19 200	324	83
Görögország	1955	1 244	117	95
Hollandia	1895	13 000	818	40
Írország	1888	16 094	4 235	36
Luxemburg	1984	267	668	100
Magyarország	1919	9 987	998	79
Németország	1932	17 970	219	100
Olaszország	1585	81 000	1 409	87
Portugália	1930	764	76	90
Spanyolország	1942	5 795	145	53
Svédország	1923	4 637	418	100

*Forrás:* KPMG 2008. évi tanulmánya alapján.

Nagy-Britannia és Írország esetén a legalacsonyabb mértékű a gyakorlati számviteli tevékenységet végzők aránya (27 százalékos, illetve 36 százalékos). Ugyanakkor ez az arány például Ausztria, Finnország, Németország, Luxemburg és Svédország

esetén 100 százalékos, azaz valamennyi számviteli képzettségű szakember végez gyakorlati szakmai tevékenységet is. Nagy múltú számviteli tevékenységet végző országok közül kiemelendő Olaszország esete [*Pacioli, L.* (1494), a kettős könyvvitel alapjainak megteremtője], ahol a számviteli szakember-ellátottság mértéke még jóval átlag feletti (átlagos mérték 1010 fő), és a gyakorlati szakmai tevékenységet végzők aránya (87 százalék) is kedvező nagyságú. Hazánk számviteli szakember-ellátottsága átlagos mértékűnek (998 fő) és a gyakorlati tevékenységet végzők aránya átlag fölöttinek (78 százalékos) tekinthető. Franciaország, Görögország és Portugália esetén igen alacsony mértékű a szakember-ellátottság (76–324 fő), de jóval átlag fölötti a gyakorlati tevékenységet is végzők aránya (83–95 százalékos). A többi tagország (például: Belgium, Hollandia, Spanyolország) átlag alatti szakember-ellátottsággal (145–818 fő) és gyakorlati tevékenységet is végzők arányával (40–58 százalékos) rendelkezik.

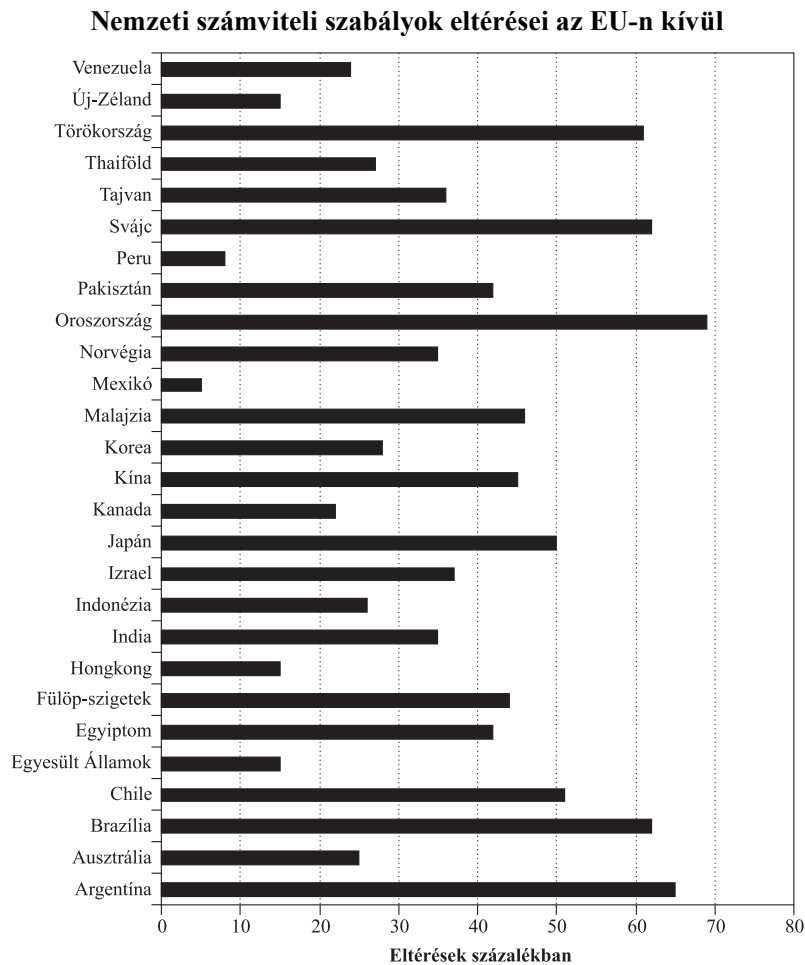
#### *A statisztikai felmérések eredményei az Európai Unión kívüli országokban*

Az Európai Unió érintett tagállamainak elemzése után bemutatom az unión kívüli európai, amerikai, ázsiai, afrikai országok, valamint Ausztrália és Új-Zéland nemzeti számviteli elveinek eltérését a nemzetközi standardoktól (lásd a 2. ábrát).

Oroszország és Törökország kivételével a legtöbb országban jóval kisebb az eltérés mértéke (nem haladja meg az 50 százalékot), mint az európai uniós tagországok esetén. Az európai országok közül Svájc a germán számviteli elveket követi és a nemzetközi számviteli standardoktól való eltérésének mértéke is hasonló (62 százalékos). Norvégia számviteli elvei a skandináv hatásokat tükrözi és nemzeti számviteli szabályainak eltérése Svédorszáéhoz hasonló. Az *ázsiai országok* számvitele követi a gyarmatrendszerbeli sajátosságokat, azaz a gyarmatosítók hatása mutatható ki. Így például Indonézia esetén holland, India, Pakisztán, Hongkong, Malajzia vonatkozásában angolszász (brit) számviteli hatások érvényesülnek. A kínai számvitelt befolyásolta mind a nyugati, mind a szocialista orosz hatás. Még Japán esetén is megjelenik a germán és az amerikai befolyás. Mindazonáltal az ázsiai országok számvitele egyre jobban közeledik az angolszász sajátosságokhoz. Kína esetén például a nemzetközi számviteli standardok alkalmazásának kiterjesztése nem járt semmiféle olyan politikai és gazdasági szabályozóváltozásokkal, amelyek kihatottak a korábbi számviteli beszámolási gyakorlatra. A kínai kormányzat is támogatta, sőt előírta az új nemzetközi elvek és módszerek adaptálását. Kötelezően előírták, hogy a külföldi érdekeltségekkel rendelkező belföldi vállalkozások kötelesek számviteli beszámolójukat a nemzetközi standardok előírásaival összehangoltan közzétenni.

A kínai intézményi környezet számos jellemvonása ellentmond a magas minőségű számviteli beszámolók létjogosultságának, mivel az országon belül erős a kormányzat és a hadsereg szerepe a gazdaságban és hiányzik a részvénytulajdonosok





*Forrás:* Saját szerkesztés.

jogainak érvényesülése. Ennek következtében az országon belüli intézményrendszer megnehezíti a nemzetközi számviteli standardok bevezetésének és adaptálásának gyakorlatát.

Hasonló következtetések vonhatók le a többi négy kelet-ázsiai országra (Hongkong, Malajzia, Szingapúr és Tajvan) vonatkozóan is. Ezekben az országokban korábban már alkalmazták az angol és az amerikai számviteli standardokat belső elszámolásaikban, mivel az angolszász országok gyarmatai voltak. Ebben a tekintetben a kontinentális európai országok, Kína és a kelet-ázsiai országok számviteli gyakorlata azonosságot mutat.

Megnehezíti az importált számviteli elvek és módszerek adaptálását, alkalmazását az érintett országokban a kodifikált jogrendszeren alapuló intézményrendszer létezése. Ugyanis az országokon belüli, helyi gazdasági és politikai erők befolyásolják a vállalatvezetőket, könyvvizsgálókat, bíróságokat és más irányítókat abban, hogy miként válaszoljanak, cselekedjenek a nemzetközi és az ottani számviteli gyakorlat között fennálló különbségekre, eltérésekre. Az eltérő adaptációs gyakorlat, „eltérített” alkalmazás következtében lényegesen csökken az egységesített, harmonizált számviteli elvek és módszerek képessége arra, hogy azokkal mérsékelhessék, csökkenthessék az információfeldolgozási és -előállítási költségeket és az azzal járó kockázatot is. Ellenben növekszik az információs folyamat költsége éppen az inkonzisztens számvitel létezésével és a kevésbé átlátható és összehasonlítható beszámolási rendszerrel is.

Argentína és Brazília számvitele a latin elveket követi és nemzeti számviteli elveinek eltérése is hasonló mértékű (65 százalékos). Az Egyesült Államok híres számviteli standardjairól, amelyek az angolszász elveket követik, és nemzeti számviteli elvei a brit és az ír számvitelhez hasonlóan kismértékben (15 százalékos) mutatnak eltérést a nemzetközi standardoktól.

Mexikó és Kanada brit gyarmatokként az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás (NAFTA) tagjai és az angol-amerikai (angolszász) számviteli elveket követik. Ausztráliában és Új-Zélandon – mint egykori brit gyarmatokon – az angolszász számviteli elvek érvényesülnek, és így nemzeti elveik eltérése a nemzetközi számviteli standardoktól Nagy-Britanniához hasonlóan csekély mértékű (15-25 százalékos).

## **Összefoglalás**

Az összehasonlító vizsgálatokból megállapíthatóvá, hogy az egységes nemzetközi számviteli harmonizáció folyamata megindult, de még számos feladat vár az ezen a tudományterületen kutató és gyakorló szakemberekre. Az egyes országok speciális elemzése is rámutattak, hogy az Európai Unió kívüli – elsősorban angolszász – területeken a gazdaságpolitikai, pénzügyi és kulturális tényezők kedvezőbb lehetőséget biztosítottak/biztosítanak a nemzetközi számviteli standardok alkalmazásához. Ennek következtében az országhatárokon túlnyúló, globálisan is összehasonlítható, egységes elszámolási rendszer megvalósítása már egyes térségekben (Ausztrália, Indonézia, Közép- és Észak-Amerika, Brit-szigetek és Ír-sziget) majdnem teljes mértékben harmonizáltak tekinthető. Ugyanakkor számos európai, ázsiai és dél-amerikai ország esetén inkább több eltérés, mint hasonlóság rajzolódik ki. Ebben a tekintetben a számviteli képzésnek is hozzá kell járulnia az elméleti és gyakorlati szakember-ellátottság fokozásával az egységes nemzetközi módszerek adaptációjához, elősegítve az elszámolási rendszerek teljes harmonizációját. A nemzetközi számviteli standardok megteremtik annak a lehetőségét, hogy egysé-

ges számviteli beszámolók is készülhessenek. Az Európai Unió tagállamai nemzeti számviteli szabályozásában napjainkban is még fennálló különbségek az eltérő gazdasági fejlettségi szinttől, az egyes országokban kialakult jog-, adózási rendszertől, a tőkepiac jellemzőitől, a gazdálkodókra jellemző finanszírozási módtól, tulajdonosi szerkezettől, az infláció szintjétől, politikai és kulturális stb. tényezőktől függ. A különböző számviteli rendszerek hátterében ugyanis eltérő szabályozási célok és eltérő filozófiák állnak.

Megoldást jelenthet a nemzetközi elszámolási rendszer elterjesztését eddig akadályozó tényezők egységesítése is, mint ahogy azt az Európai Unió tagállamaiban már elkezdődött adó- és pénzügyi harmonizáció példái is alátámasztják. Ez azonban már egy következő cikk témája lehet.

#### Felhasznált irodalom

- Ball, R. [2006]: International Financial Reporting Standards: pros and cons for investors. *Accounting and Business Research*, 5–27. o.
- Ball, R. – Robin, A. – Wu, S. [2007]: Are timeliness and conservatism due to debt or equity markets? An international test of „contracting” and „value relevance” theories of accounting. Manuscript, University of Chicago.
- Ball, R. – Robin, A. – Sadka, G. [2006]: Are timeliness and conservatism due to debt or equity markets? An international test of „contracting” and „value relevance” theories of accounting. Manuscript, University of Chicago.
- Ball, R. – Laksmanan, S. [2005]: Earnings quality in UK private firms. *Journal of Accounting and Economics*, 39., 83–128. o.
- Barth, E. – Landsman, R. – Lang, H. [2007]: International Accounting Standards and Accounting Quality. Research Paper, No. 1976. Stanford University Graduate School of Business.
- Botosan, C. [2006]: Disclosure and the cost of capital: what do we know? *Accounting and Business Research*, Special Issue, 36., 31–40. o.
- Botsari, A. – Meeks, G. [2008]: Do acquirers manage earnings prior to share for share bid? *Journal of Business Finance and Accounting*, 35., 633–670. o.
- Bradshaw, M. – Mark, T. – Miller, G. [2008]: Will Harmonizing Accounting Standards Really Harmonize Accounting? *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 06., 148–161. o.
- Burgstahler, D. – Hail, L. – Leuz, C. [2006]: The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms. *The Accounting Review*, 23., 48–69. o.
- Bushmann, R. – Piotroski, J. [2006]: Financial reporting incentives for conservative accounting: the influence of legal and political institutions. *Journal of Accounting and Economics*, 27., 148–161. o.
- Butter, F. – Groot, S. – Lazrak, F. [2007]: The Transaction Costs Perspective on Standard as a Source of Trade and Productivity Growth. Tinbergen Institute, Discussion Papers, 07–090/3.
- Camfferman, K. – Zeff, A. [2006]: Financial Reporting and Capital Markets: A History of the International Accounting Standards Committee, 1973–2005. Oxford, Oxford University Press.
- Chatterjee, R. [2006]: Performance pricing and covenants in debt contracts in the UK. Judge Business School, Working Paper, 07. University of Cambridge.
- Daske, H. [2006]: Economic Benefits of Adopting IFRS or US-GAAP – Have the Expected Cost of Equity Capital Really Decreased? *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(3) & (4), 329–375. o.
- Daske, H. – Gebhardt, G. [2006]: International Financial Reporting Standards and Experts. Perceptions of Disclosure Quality. *Abacus*, Vol. 42., No. 3/4.

- Daske, H. – Hail, L. – Leuz, C. – Verdi, R. [2008]: Mandatory IFRS Reporting on the Economic Consequences. Working Paper, University of Chicago Graduate School of Business.
- Deloitte [2006]: IFRS in Your Pocket. 5th edn. Deloitte, Touche, Tohmatsu, április.
- Easton, P. [2006]: Use of forecasts of earnings to estimate and compare cost of capital across regimes. *Journal of Business Finance & Accounting Research*, 23 (2).
- Elliott, W. [2006]: *Handbook of Economic Forecasting*. Vol. 1. North-Holland, Amsterdam.
- Fearnley, S. – Sunder, S. [2007]: Competition required to reduce standards complexities. *Financial Times*, május 17., 19. o.
- Günther, A. – Young, P. [2008]: Financial Reporting Environments at International Capital Mobility. *Journal of Accounting Researches*, 08., 41–57. o.
- Gwilliam, D. – Macve, R. – Meeks, G. [2005]: The costs and benefits of capital: do legal institutions and securities regulation matter? *Accounting and Business Research*, 35., 129–146.
- Hail, L. – Leuz, C. [2006]: International differences in the cost of capital: do legal institutions and securities regulation matter? *Journal of Accounting Research*, Vol. 44., No. 3., 485–531. o.
- Hesser, W. – Geilzer, A. – Vries, H. [2006]: Standardization in Companies and Markets. Hamburg, Helmut Schmidt University.
- Jermakowicz, K. – Kinsey, P. – Wulf, I. [2007]: The Value Relevance of Accounting Income Reported by DAX-30, German Companies. *Journal of International Financial Management & Accounting*, Vol. 18., No. 3.
- KPMG [2008]: IFRS in Brief. Budapest.
- Li, K. – Meeks, G. [2006]: The impairment of purchased goodwill: effects on market value. Working Paper, University of Cambridge.
- Maskus, K. E. – Otsuki, T. – Wilson, J. S. [2005]: An empirical framework for analyzing technical regulations and trade. In: Henson, S. – Wilson, J. S. (eds): *The WTO and Technical Barriers to Trade*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Meeks, G. – Meeks, J. [2002]: *Towards a Cost-Benefit Analysis of Accounting Regulation*. London, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Centre for Business Performance.
- Meeks, G. – Swamm, P. [2009]: Accounting standards and the economics of standards. *Accounting and Business Research*, Vol. 39., No. 3., 191–210. o.
- Ormrod, P. – Taylor, P. [2006]: A study of the impact of IFRS adoption has looked beyond the early adopters for evidence. *Journal of Accounting*, 12., 82–84. o.
- Radebaugh, L. – Gray, S. [2007]: *International Accounting and Multinational Enterprises*. 4th Edition. John Wiley & Sons, USA.
- Shleifer, A. – Vishny, R. [2003]: Stock market driven acquisitions. *Journal of Financial Economics*, 70., 295–311. o.
- Smith, T. [1996]: *Accounting for Growth*. 2nd ed. London, Century Books.
- Sunder, S. [2009]: *Bank Bonds and Accounting Quality*. Kellogg Insight, 07. Kellogg School of North Western University Press, USA.
- Swann, G. [2007]: *Horizontal and Vertical Product Innovation with Standards*. Nottingham University Business School.
- Temple, P. [2005]: *The Empirical Economics of Standards*. DTI Economics Paper, No. 12. London, Department of Trade and Industry.
- Tweedie, D. [2004]: *Testimony before the Committee on Banking, Housing and Urban Affairs of the United States Senate*. Washington, szeptember. 9.
- Watts, R. – Zimmerman, J. [2007]: *Positive Accounting Theory*. Prentice Hall Inc., New York.
- Whittington, G. [2008]: Harmonisation or discord? The critical role of the IASB conceptual framework review. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27., 495–502. o.
- Zeff, R. [2006]: Political lobbying on accounting standards – national and international experience. In: Nobes, C. – Parker, R.: *Comparative International Accounting*, 9th edn. Prentice-Hall., New York.

# ÚJ KÖNYVEK

## A szomszéd kertje

### Petr Pavlínék: A Successful Transformation? Restructuring of the Czech Automobile Industry

Heidelberg, Physica Verlag, 2008.

Miközben az autóiparban – tipikus érett iparág lévén – felvásárlások és összeolvadások borzolják a szakmai közönség és a befektetők kedélyeit (2005-ben a 10 legnagyobb globális cég a világpiac 90, az öt legnagyobb a 75 százalékát mondhatta magáénak),<sup>1</sup> az üzleti koncentrációt/konzolidációt földrajzi dekoncentráció kíséri (*Sturgeon és szerzőtársai*, 2008): új és új – korábban periferikusnak számító – országok jelennek meg nagy végtermékgyártóként.

A Nebraskai Egyetemen oktató cseh kutató, *Petr Pavlínék* könyve e folyamat egyetlen aspektusát, a cseh járműipar modernizációját és globális termelési hálózatokba történő betagozódását mutatja be.

Az Egyesült Államokban élő és oktató közép-európai kutató a lehető legjobb kombináció: ötvözi az amerikai egyetemek igényességét (a vonatkozó szakirodalom átfogó áttekintése, széles körű statisztikai adatgyűjtés, élvezetes, olvasóbarát stílus) a hely, a történelem és a cseh mentalitás mélységébe menő ismeretével. Bő évtizedes kutatómunka: irodalom- és adatelemzés, továbbá nagyszámú vállalati és minisztériumi, valamint egyéb (érdekképviseltek, szövetségek) szereplővel készített interjúk feldolgozásának eredményét tartja kezében az olvasó. Nincs szó egyértelmű, fekete-fehér sikersztori-leírásról: a könyv meglepő őszinteséggel, kritikus távolságtartással mutatja be a cseh járműipar szocialista fejlődését; átalakulását; privatizációját; a külföldi működő tőke szerepét.

A kötet különösen a magyar szakközönségnek érdekes olvasmány, mivel bármennyire sikeresnek számít is a magyarországi autóipari modernizáció (*Havas*, 2000), a Skoda mindig is afféle bezzeggyerekként szerepelt a privatizációs-modernizációs stratégiák regionális összehasonlításaiban. A Skoda széles helyi beszállítói

<sup>1</sup> Lásd: *Pavlínék*, 1. o., lásd még: *Dicken* [2003].

bázisa, további befektetéseket vonzó multiplikátorhatása, a termelés magyarországi összehasonlításban kiemelkedő fajlagos helyi hozzáadott értéke, és – legújabbban – a részben a cseh székhelyről (tehát nem kizárólag VW-szinten) menedzselte működőtöke-kivitele<sup>2</sup> példaként állítható egyes „sivatagi katedrálisként” működő hazai autóiipari cégek betelepülését menedzselő döntéshozók számára.

Az *első fejezet* kelet-közép-európai összehasonlításban mutatja be a cseh autóiipar fejlődését. A kelet-közép-európai autóiipari klaszter cégei alapvetően a helyi és regionális piacot célozzák meg az általuk összeszerelt, tömegtermékeknek szánt személygépkocsikkal. Néhány országban ezen felül luxusautók gyártása is folyik, ez esetben nem a helyi munkaerő relatíve alacsony költségét, hanem a nyugati viszonylatban kiemelkedő rugalmasságát használják ki a befektetők: azt, hogy a nyugati cégekkel ellentétben ezekben az országokban a szakszervezet nem akadályozza meg, hogy világszinten is újdonságnak számító termelés-szervezési eljárásokkal kísérletezzenek. *Pavlinek* könyve az iparág végtermék-összeszerelési szegmensére fókuszál, a beszállítókkal, részegységgyártókkal legfeljebb a végtermékgyártók helyi gazdaságba való beágyazódottsága kapcsán foglalkozik, így a kelet-közép-európai körképen belül elsikkad a magyar sajátosság, jelesen, hogy Magyarország főként gépkocsialrendszer- és komplex részegységgyártóként tagozódott be a globális termelési hálózatokba.<sup>3</sup>

A *második fejezet* a rendszerváltást megelőző évtizedek fejlődését helyezi nagyjátó alá. A szerző szinte anekdotaszerűen mutatja be, miként számolták fel a szocialista átszervezések során teljes mértékben a belső és a KGST-szintű versenyt, miként rontotta drámai mértékben az autarkia (a külföldi alkatrész-beszállítói kapcsolatok felszámolása) a végtermékek minőségét. Részletezi a termelés hierarchikus szerveződésének visszasságait, a döntéshozóknak továbbított információk megbízhatatlanságát és azt, hogy a kapott adatokat miként módosították minden szinten a túlzásokat, torzításokat önhatalmúan kiigazítandó. A szocialista tervezés bornírtságaira példa, hogy mihelyt sikerrel bemutatták a Skoda hosszú fejlesztés eredményeként kialakított új 1600 cm<sup>3</sup>-es motorral rendelkező, elsőkerék-meghajtású gépkocsijának prototípusát, 1979-ben az egész projektet leállították, mivel az új modell az 1200 cm<sup>3</sup>-es Lada

<sup>2</sup> A Skoda a kilencvenes évek második felében vámmegkerülési céllal Lengyelországban működtetett összeszerelő üzemet (az importált cseh autókat 2002-ig 41 százalékos vám, illetve különadó terhelte!). A Skodának Oroszországban, Ukrajnában, Kazahsztánban, Bosznia-Hercegovinában, Indiában és Kínában is van összeszerelő üzeme. Természetesen a masszív befektetések a Volkswagen-csoport tőkéjén alapulnak, de a befektetéseket megelőző kormányzati tárgyalások Csehország és a partnerországok között folynak, cseh menedzserek, technikusok stb. vesznek részt a technológia átadásában stb.

<sup>3</sup> Végtermékgyártás tekintetében Magyarország messze elmarad Csehország, Lengyelország és Szlovákia mögött. Az OICA (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles) adatai szerint 2008-ban Magyarországon összesen 346 ezer, Csehországban 946 ezer, Lengyelországban 951 ezer, Szlovákiában pedig 576 ezer gépjárművet szereltek össze. A regionális arányok a kecskeméti Mercedes gyár termelésének felfutásával rövidesen módosulnak. Az érem másik oldala, hogy mára az értéktermelés a végtermékgyártástól egyre inkább eltolódik a gépkocsi-alrendszerek gyártása felé.

számára pusztító versenyt támasztott volna. A csehszlovák kormány egyezményt írt alá a Szovjetunióval, hogy nem állítanak elő 1200 cm<sup>3</sup>-nél erősebb gépkocsit.

A KGST-szintű központi tervezés számtalan kudarctörténeteinek egyike, hogy amikor döntést hoztak arról, hogy a gépkocsik akkumulátorainak gyártására Bulgária szakosodik KGST-szinten, Csehszlovákiának le kellett építenie saját gyártóbázisát, majd mikor kiderült, hogy a bolgár gyár nem képes sem megfelelő minőségű, sem mennyiségű akkumulátor gyártására, a cseheknek újra kellett kezdeniük a fejlesztési erőfeszítéseket és felfuttatniuk a termelést. Ennél jóval fájdalmasabb politikai döntés volt, amikor a kormány úgy döntött, Bratislavában új autógyárat épít. Az új gyár építési költségei az iparág fejlesztésére szánt összes forrást felemésztették, így a Skoda meglévő fejlesztéseit leállították (pedig épp elkészült két új prototípus, és üzembe állították a termelésükhöz szükséges új gyártósorokat). A Skoda vezetőségét lecserélték, az új gyártósorokat leírták, és 1964-től kezdve, közel húsz éven (!) keresztül a gyár gyakorlatilag nem kapott új beruházásokra, technológiai modernizációra költségvetési forrást.

A rendszerváltás rossz állapotban találta a gyárat. A felhalmozódott adósságherből és az óriási beruházási deficitből fakadó problémákat súlyosbította, hogy a gyár hirtelen elveszítette munkaerő-állományának egy részét. A szocializmus idején ugyanis a munkaerőhiányt nem csupán importált vietnami munkásokkal oldották meg, hanem úgy, hogy közvetlenül a gyár mögé börtönt építettek, és kb. 1600 elítéltet rendeltek ki a nehéz fizikai munkát igénylő tevékenységekre. Az 1990. januári elnöki amnesztia következtében a rabok kiszabadultak: a Skoda munkaerő hiányában leállt. A termelés később is csak akadozva folytatódott, oda vezényelt katonák segítségével, ami természetesen tovább növelte a vállalat veszteségeit.

A *harmadik fejezet* a privatizáció folyamatát, a befektetőkkel folytatott tárgyalásokat, a VW és a Renault közötti választás mozgatórugóit és az új tulajdonos reorganizációs lépéseit mutatja be. Mivel annak idején nem csupán a vételárat, de a befektetők és az eladók által vállalt egyéb kötelezettségeket sem ismerhették meg a hazai érdeklődők, utólag is tanulságos olvasni a privatizációs szerződés részleteit. A Skoda privatizációs szerződése ugyanakkor nemigen hasonlít össze a hazai autóipar cégeivel, mivel a magyar személygépkocsi-gyártást zöldmezős befektetésekkel honosították meg: Magyarországon nem volt privatizációra felkínált személygépkocsi-gyártó vállalat. Mindazonáltal, a Skoda privatizációja összevethető például a hazai energetikai gépgyártásával (Ganz Villamosági Művek, Láng Gépgyár stb.) (*Szalavetz*, 1998). A számos hasonló mozzanat közül emeljük ki a vállalat kettéválasztását „jó vállalat – rossz vállalat”-ra, vagyis, hogy a befektető<sup>4</sup> kizárólag a számára szükséges tételeket vásárolta meg: a személygépkocsi-gyártáshoz szükséges gépeket, ingatlanokat és készleteket. A privatizációra nem kerülő „rossz vállalat”-rész tartalmazta

<sup>4</sup> A VW nem klasszikus privatizációt hajtott végre, hanem – a Ganz Ansaldohoz hasonlóan – vegyes vállalatot alapított az állami tulajdonú Skodával.

a Skoda adósságállományát, a szociális célú ingatlanokat és két olyan „melléküzem-  
ágot”, amelyek termelése nem közvetlenül kapcsolódott a gépkocsi-összeszereléshez.  
*Pavlínek* szemérmesen hallgat arról, mi lett a „rossz vállalat” végső sorsa.

Hasonló mozzanat az is, hogy a vételár (összeségében 2,05 milliárd német már-  
ka) egy részét „magának fizette ki” a befektető, 500 millió márkával (aminek fejében  
a részvények 25 százalékát szerezte meg) a saját forgótőke-állományát növelte meg.  
További hasonlóság, hogy a (kezdetben) kisebbségi tulajdonjoggal azonnal többségi  
menedzsmentjogokat, vagyis gyakorlatilag teljes kontrollt szerzett a befektető a ve-  
gyes vállalatban. A magyar privatizációs tapasztalatokkal egybecseng az is, hogy a  
cseh kormány a puha szerződési feltételeket, a befektető vállalásait (lásd erről *Major*,  
1995) nem teljesítés esetén nem tudta szankcionálni.

Ami a további szerződési feltételeket illeti, a Skoda privatizációjának magyar  
szempontból a legérdekesebb és kritikai párhuzamokra okot adó klauzulája a helyi  
beszállítók védelméről szólt. Ennek fejében ugyanakkor nemcsak kétéves adómen-  
tességet kapott a befektető – hosszabb-rövidebb adómentesség minden jelentősebb  
kelet-közép-európai privatizációs tranzakció garantált velejárója volt, továbbá zöld-  
mezős beruházásokról szóló döntések esetén a telephelyek közötti versengés egyik  
fő eleme –, hanem a cseh kormány azt is vállalta, hogy négy éven keresztül az im-  
portált gépkocsikra kivetett 19 százalékos vámmal és egyéb, nem vámjellegű akadá-  
lyokkal védi a hazai termelőt a pusztító versenytől.<sup>5</sup>

A Skoda helyi beszállítói hálózatának alakulását, a beszállítók sorsát majd  
a könyv *hetedik fejezete* mutatja be. Az eredmény valóban elismerésre méltó: a he-  
lyi beszállítók jelentős hányada, átalakulva bár, de megmaradt és bekerült a Skoda  
termelési hálózatába. A beszállítókat arra ösztönözték, hogy külföldi befektetőt ke-  
ressenek, ebben látva minőségi megújulásuk zálogát. Egészen pontosan az történt,  
hogy a beszállítók ultimátumot kaptak: külföldi befektető híján nem szállíthatnak  
többé a VW tulajdonába került, modernizált Skodának. A Volkswagen a másik ol-  
dalról a német és egyéb beszállítóit is csehországi működőtőke-befektetésekre ösz-  
tökölte.<sup>6</sup> A vegyes vállalat megalapítását követő három éven belül így a Skoda helyi  
termelési hálózata néhány megmaradt és önerőből modernizálódott cseh tulajdonú  
cégen felül hatvan vegyes vállalatból, illetve zöldmezős alapítású, 100 százalékos  
külföldi tulajdonban lévő helyi alkatrészgyártóból állt. A helyi beszállítói hálózat-  
nak köszönhetően<sup>7</sup> a Skoda-gépkocsik helyi hozzáadott értéke kelet-közép-európai  
szinten kimagasló, sőt az újonnan betelepült alkatrész- és részegységgyártók ter-  
melése gyorsan bővült, így termelésük zömét ma már exportálják. Az érem má-

<sup>5</sup> A cseh kormány ezen felül nemcsak a foglalkoztatottak továbbképzéséhez járult hozzá, hanem ma-  
gára vállalta a gyár addigi működése által okozott környezeti károk felszámolásának teljes költségét is.

<sup>6</sup> A kényszer persze nagy úr, kérdés, hogy ennek árnyékában milyen mozgástere maradt a vállala-  
toknak, illetve a privatizációs testületnek, hogy a potenciális befektetőktől jó feltételeket csikarjanak  
ki és jó árat kapjanak.

<sup>7</sup> 2002-ben a cseh telephellyel rendelkező külföldi érdekeltségű autóiipari beszállítók száma elérte  
a 150-et.



sik oldala ugyanakkor, hogy a helyi beszállítók importált alkatrészek alacsony helyi hozzáadottérték-tartalmú összeszerelését végzik, vagyis a Skoda magas helyi hozzáadottérték-tartalma csupán ügyesen megoldott statisztikai látszat.

A Skoda és a felvásárolt beszállítók reorganizációjáról szólva, *Pavlínek* legfontosabb megállapítása, hogy míg a szocialista tervgazdálkodást mikroszinten a termelési folyamatok szintjén anarchia és káosz, és ebből következően állandó improvizáció jellemezte, addig a kapitalizmus (a piacgazdaságok) termelési folyamatait a tervszerűség és a rend. Nem véletlen, hogy a vegyes vállalat megalapítása előtt a futószalagról legördülő új autók 70 százaléka azonnal a szerelóműhelybe került, ahol a kisebb-nagyobb hibákat és hiányosságokat próbálták helyrehozni (számos hiba az értékesítés után derült csak ki). A reorganizáció legfontosabb eleme ennek a bizonyos „piacgazdasági” tervezettségnek (folyamattervezés, minőségbiztosítás) a meghonosítása volt.

A könyv *negyedik fejezete* az egyéb járműgyártók (Tatra, Liaz, Avia), az *ötödik* az alkatrészgyártók privatizációjáról, a külföldi működőtőke-befektetők szerepéről szól. Siker- és kudarctörténetek váltják egymást, és kiderül: önmagában a külföldi befektető léte sem jelent garanciát a sikerre. Mindenesetre jó néhány esetben az új tulajdonos sikeresen számolta fel a menedzsment saját meggazdagodását előtérbe helyező stratégiáját és állította vissza a céget ésszerű gazdálkodás jellemezte növekedési pályára. *Pavlínek* kritikusan értékeli a kuponos privatizációt, kitér a befektetési alapokat létrehozó bankok tulajdonosi és finanszírozói szerepe közötti – már többek által (lásd például: *Mejstrik és szerzőtársai*, 1997) részletesen elemzett – ellentmondásokra, illetve másokkal egyetértésben megállapítja, hogy a kuponos privatizáció a tulajdonosi szerkezet ideológia diktálta gyors átrendezésének igen költséges köztes állomása volt.

Az ideológia diktálta privatizációs döntések egyéb módon is jelentős – esetenként jól mérhető – használdozattal jártak. A Klaus-kormány súlyt helyezett arra, hogy hazai és ne külföldi befektetők vásárolják meg a privatizációra felkínált vagyontárgyakat. A külföldi érdeklődők számára így a legtöbb esetben olyan magas árat határozott meg, amelyet azok nem tudtak, nem voltak hajlandók megfizetni, vagy pedig egyszerűen nem hagyták jóvá, politikai okokból visszautasították a külföldi érdeklődők ajánlatait. A Velké Meziříčí községben lévő kábelgyárat például a holland Draka cég nem vehette meg az általa kínált 800 millió koronás összegért (a holland cég ezen felül további 750 millió korona technológiai modernizációra fordított befektetésre tett ígéretet). A Draka végül 250 millió korona értékű befektetéssel zöldmezős kábelgyárat épített ugyanott. A cseh kábelgyár ezt követően kuponos privatizációja után a kuponokat birtokló befektetési bank tulajdonában maradt, és néhány év múlva felszámolták.

*Pavlínek* számos további esettanulmányt közöl hasonló használdozatokról, amikor a történet vége az lett, hogy a külföldi befektető más, környező országot választott, a cseh vállalatot pedig a külföldi által kínált ár töredékéért értékesítették.

Hasonlóképpen, mini esettanulmányok sorozata érzékelteti, hogy a menedzsment buyout erőltetése könnyen vezet kudarchoz, hiszen már a felvásárlás érdekében komoly adósságterhet vállaló menedzsment nem képes az alultőkésített vállalat működését és modernizációját finanszírozni. A végállomás vagy a felszámolás, vagy a tőkeerős külföldi befektető megjelenése, aki ilyen módon áron alul jut a céghez – és hogy mennyire áron alul, azt *Pavlinek* konkrét esetek számadataival mutatja be.

Ide kapcsolódik *Pavlinek* eszmefuttatása egy másik – magyar szempontból is igen tanulságos – visszajára forduló hatású támogatásról is. A működőtőke-befektetések egyik általánosan elfogadott normatív ösztönzője a munkahelyteremtés címén nyújtott támogatás. Csehországban egy autóipari munkahelyért a külföldi befektetőknek általában 5000 dolláros támogatás járt.

Az érem másik oldala, hogy a külföldi érdekeltségű cégek nyújtotta átlagos fizetés általában statisztikailag mérhető mértékben meghaladja az iparági átlagbért. Nem véletlen, hogy a külföldi cégek képesek a legtehetségesebb, legjobb munkaerőt magukhoz vonzani. A cseh autóiparban azonban már régen nem csupán erről van szó (a magyarban sem). A termelőcégek munkaerőhiánnyal küzdenek, külföldi munkásokat importálnak, munkaerő-kölcsönző cégeket bíznak meg, és a termelés bővítésének, illetve az új befektetéseknek az egyik legkomolyabb akadálya a munkaerőhiány. A cégek már régóta nem csupán a fehérgallérosokat, hanem a szakképzett, megbízható munkásokat is egymástól próbálják átcsábítani. A külföldi tulajdonú cégekben elérhető magasabb bér a hazaiaknál kedvezőbb pozíciót biztosít számukra a munkaerőért folytatott versengésben. *Pavlinek* összekapcsolja e két ismert tényt, és megállapítja, hogy részben a munkahelyteremtés címén nyújtott igen jelentős támogatás teszi lehetővé, hogy a külföldi cégek az átlagosnál magasabb bérral szipkázhassák el a hazai tulajdonú cégektől a munkaerőt.

A *hatodik fejezet* a külföldi működőtőke-befektetéseknek az ágazatra gyakorolt hatásait elemzi. *Pavlinek* megállapításai egybecsengenek a működőtőke-befektetések pozitív és részben negatív hatásait kifejtő nemzetközi és hazai szakirodalomban leírtakkal<sup>8</sup> (a munkaerő „megfegyelmezése”,<sup>9</sup> a hatékonyság növelése, a technológiatranszfer és a know how átadása, a piacteremtés stb. versus alacsony helyi beágyazódottság, relokációs veszély, a K+F kapacitások leépítése stb.).

Ami ez utóbbi veszélyt, vagyis a K+F kapacitások leépítését illeti, Csehország nem panaszkodhat: 2005-ben az autóiparban 4000 kutatót foglalkoztattak (211. o.), míg a 2007-es magyarországi adat: 890 fő (KSH). Az OECD ANBERD (2009) adatbázisa szerint 2006-ban járműipari K+F-re Csehországban 325,4 millió, Magyarországon 52,6 millió dollárt költöttek. *Pavlinek* beszámol ugyan néhány esetről, amikor a külföldi befektető megszüntette, illetve az anyaországba helyezte a felvásárolt cseh

<sup>8</sup> Lásd például: *Csáki és szerzőtársai* [1996]; *Antalóczy–Sass* [2000].

<sup>9</sup> Alkoholizmus, lógások, késések, lopások felszámolása. A menedzsment megfegyelmezésére is sor került: hatékonyan számolták fel a menedzsment tagjainak a pozíciójukkal összeférhetetlen és valóban a vállalat rovására folytatott üzleteit.

vállalatnál korábban folytatott kutatás-fejlesztést, de az esetek többségében – nem kis mértékben a Czechinvest és a cseh kormány proaktív gazdaságdiplomáciai erőfeszítéseinek, illetve a felvásárolt cseh vállalatok menedzsmentje vállalkozó szellemű hozzáállásának (Birkinshaw, 2000) köszönhetően – fordított tendencia érvényesült. A külföldi befektetők kihasználták a képzett és kreatív helyi kutatók és a hazai kutatók közötti, a kékgalléros munkaerőnél jóval nagyobb bérkülönbségeket és cseh leányvállalatukhoz telepítették globális K+F tevékenységük egy részét.

A *nyolcadik fejezet* összegez és felteszi újra a könyv címében szereplő kérdést: sikeresnek ítélni lehet-e a cseh járműipar átalakulását? Néhány megszorítással és a veszélyekre is felhívva a figyelmet, *Pavlinek* igennel válaszol, különösen a Skoda sikereinek demonstrációs hatása: a további zöldmezős járműipari beruházások (Peugeot Citroën, Toyota, Hyundai) fényében.

Ami a magyar olvasót illeti, a végső soron egyértelműen pozitív értékelés hitelessé válik a tévelygések és a kudarcok őszinte leírása következtében, továbbá annak köszönhetően is, hogy a tényleges eredmények mellett *Pavlinek* kitér arra is, mit tekinthetünk látszateredménynek csupán. A fejlődéstörténet azt sugallja, a szomszéd kertje sem volt mindig zöldőbb, ugyanakkor az autóiipari fajlagos helyi hozzáadott érték K+F ágon történő emelésének cseh eredményei azt mutatják, Magyarországnak, a magyar tudomány- és technológiapolitikának, illetve a gazdaságdiplomáciának még volna mit tanulnia.

#### Hivatkozott irodalom

- Antalóczy K. – Sass M.* [2000]: Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világgazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 47., No. 5.
- Birkinshaw, J.* [2000]: Entrepreneurship in the global firm. London, Sage Publications.
- Csáki Gy. – Sass M. – Szalavetz A.* [1996]: A magyarországi működőtőke-befektetések modernizációs hatása. *Külpolitika*, Vol. 2., No. 2.
- Dicken, P.* [2003]: The global shift: reshaping the global economic map in the 21st century. Fourth edition, London, Sage Publications.
- Havas, A.* [2000]: Local, Regional and Global Production Networks: Reintegration of the Hungarian Automotive Industry. In: *Hirschhausen, C. – Bitzer, J.* (eds.): The globalization of industry and innovation in Eastern Europe. From Post-Socialist Restructuring to International Competitiveness. Cheltenham, Edward Elgar, 95–128. o.
- Major, I.* [1995]: Privatization as a Unique Transaction on a Peculiar Market. Budapest, MTA KTI.
- Mejstrik, M. – Derviz, A. – Zemplerová, A.* (eds.) [1997]: The Privatization Process in East-Central Europe: Evolutionary Process of Czech Privatizations. Dordrecht, Kluwer.
- Sturgeon, T. – Biesebroeck, van J. – Gereff, G.* [2008]: Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography*, Vol. 8., No. 3.
- Szalavetz A.* [1998]: Az energetikai gépgyártás privatizációja. Budapest, Kulturtrade Kiadó.

**Szalavetz Andrea**

---

*Szalavetz Andrea*, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének tudományos főmunkatársa.  
E-mail cím: aszalave@vki.hu

## **Burgerné Gimes Anna: Az Európai Unióba újonnan belépett és jelölt országok gazdasága**

**Dialóg Campus, Studia Regionum sorozat, Pécs, 335 oldal, kötve, név-,  
tárgymutató és ár föltüntetése nélkül, 134 táblázattal és 20 ábrával**

*Burgerné Gimes Anna* fél évszázados tudományos pályafutása alatt 14 kötetet és 150 fölötti önálló tudományos közleményt tett közzé, mindenekelőtt az agrár-gazdaság és annak nemzetközi összefüggései témakörében. Számos egyetemen volt katedrája. S bár a Szegedi Tudományegyetem Gazdaság- és Társadalomföldrajzi Tanszékéről nyugalomba vonult, a kutatáshoz mégsem lett hűtlen. Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében folytatja tovább tevékenységét, hisz a kutató kíváncsisága az idővel aligha csökken, inkább növekszik ismeretei bővülésével.

A szerző legújabb kötetével hiányt pótol, hiszen a tágan értelmezett közép-európai térség országainak fejlődését bemutató átfogó referenciakötet már régóta nem jelent meg. A monográfia a gazdaságföldrajzban kialakult, túlnyomóan leíró tárgyalásmódot követi, bőséges statisztikai alátámasztással és a tanulhatóságot megkönnyítő ábrákkal szemléltetve az országcsoport fejlődését. A tárgyalás értelemszerűen a rendszerváltozást követő időszakra összpontosít, bár némelykor a szükséges mértékben a történelmi előzményekre is kitér. A tudományos művek átfutási idejét ismerve nem meglepő, hogy a legutóbbi világgazdasági válság kérdéseinek és hatásának izgalmas kérdéseit nem taglalja. Ez az elemzés egységessége szempontjából nyilván előny, hiszen csak lezárt történelmi szakaszt lehet megnyugtatóan bemutatni. Ugyanakkor talán mód lett volna a kérdéskört taglaló, fölöttébb izgalmas kérdéseket felvető és már nem csekély vitát kavarázó elemzések – mindenekelőtt *Szentes* [2009], *Magas* [2009] és *Muraközy* [2009] – munkáira legalább utalni, hiszen az idézettek tanúbizonyossága szerint ez a sokk aligha múlt el nyomtalanul térségünk fölől.

Kétségtelen, hogy a végleges mértékekről nem is tudunk még biztosat, az fölöttébb valószínű, hogy a csatlakozó országok növekedési potenciálja az előttünk álló

évtizedben lényegesen kisebb lesz az ökonometriai modellekkel korábban becsült mértékeknél. A magyar esetben például a korábban várt/remélt 4-4,5 százalékos – vagyis az egy nemzedéken belüli fölzárkózást kézzel fogható közelségbe hozó – ütem helyett a reálisan várható érték közelebb lehet a gyenge 2 százalékhoz évente (Erdős, 2009). Ez bizony jelentős kihívást jelent a térség felzárkózási bódulatban élő társadalmi számára. De nem kevésbé megrázó azon uniós politikusok és üzletemberek/döntéshozók számára, akik épp az új tagállamok bevételeitől várták volna az elmeszesedő EU új erővel, energiákkal és növekedési impulzusokkal – no meg nem utolsósorban lendületesen bővülő piacokkal – való fölélnkítését. E remények meghiúsulása összefüggésében a 2010. évi – épp soron lévő – görög válság csak a jéghegy csúcsa, és az integrációs politikák egészének – talán magának az integrációs modellnek is – az újragondolására sarkallhatna. Ennek ugyan még nincs nyoma az EU 2020-ig terjedő, a lisszaboni stratégiát felváltó – 2010 februárjában közzétett és 2010 júniusában véglegesített – távlati programjában, viszont elkerülhetetlennek tetszik már legkésőbb a 2014-gyel kezdődő – és jelenleg a kormányzati egyeztetés szintjén körvonalazódó – új távlati pénzügyi keretfeltételek alapján.

*Burgerné Gimes Anna* könyve – nem meglepő módon – kiemelt jelentőséggel és a megszokottnál nagyobb terjedelemben foglalkozik a csatlakozó országok agrárgazdasági szférájával, az agrárium tulajdonváltásával, átalakulásával és külkereskedelmi teljesítményével, bemutatva az országonként megfigyelhető jelentős eltéréseket. Ez indokolt sajátosság, és korántsem csak a szerző évtizedes kutatási profiljából adódóan. A közös agrárpolitika léte, nemléte, valamint a kialakuló reformelképzelések végleges formája ugyanis mind az EU egészének modelljére, mind a világkereskedelemre, mind pedig az új tagállamok uniós tagságának költség-haszon arányaira és azok eloszlására közvetlen és jelentős hatással van évtizedünkben is (Elekes–Halmi, 2009).

A könyv három fő részből áll. Az *első*, általános rész a nemzetgazdaságok általános fejlődési irányzatait és külön, hasonló terjedelemben a mezőgazdaság teljesítményét mutatja be. A mű háromnegyedét adják a hasonló arányokban fölépített részletes országtanulmányok, majd a könyvet egy rövidke – alig 4 oldalas – összefoglaló rész zárja. Elismerve minden szerzőnek azt a jogát, hogy arról és annyit írjon, amiről és amennyit akar, számomra meglepő, hogy a kötet két neves lektora együttesen sem tudta vagy akarta a szerzőt az összképet megrajzoló zárszó kimerítőbb megírására rávenni. Mert noha igaz, hogy a kézikönyv és a tankönyv műfaja nem igényli és nem is tűri a közvetlen normatív állásfoglalást – aminek fő elemei egyébként kitetszenek a szerző részletes fejtegetéseiből –, azért a felhasználóval szemben barátságosabb megoldás az, ha a tanulságokat nem magának kell levonnia.

Utóbbi különösen igaz arra az új egyetemista és főiskolás olvasóközönségre, amely a mű elsődleges célközönségének tűnik. Az ő esetükben – az elmúlt évtized oktatáspolitikai kísérletezésének nagyobb dicsőségére – ma már egyáltalán nem lehet építeni az általános és a közismereti előképzettség és műveltség ama szintjére,

amit az elit gimnáziumok még a 60-as és 70-es években is nyújtottak. A tanteremben hallottak kiegészítésére és önálló értelmezésére való készség pedig végképp kivészen van, hisz a legtöbb intézmény eleve nem is tartja feladatának a hagyományos, szélesebb értelemben vett értelmiségképzést, a humboldti egyetemi ideák megközelítését. Saját oktatói tapasztalataim szerint ma már korántsem csak az Erasmus-program keretében hozzánk – esetlegesen – betérő külföldi hallgatóknak hasznos az, ha – korábban szájbarágósnak vélt módon – az oktató vezeti rá őket arra, hogy egy adatsor, egy esemény vagy egy politikai döntés milyen tartalmat hordoz és milyen következményekkel jár. Sőt, egy 300 oldal meghaladó könyvben szinte kikerülhetetlen lenne a jövő válaszútjainak, az egyes megoldások lehetséges költségeinek és hasznának, haszonélvezőinek és kárvallottjainak legalább részleges, vázlatos bemutatása. Sajnos ilyesfajta összegzéseket az egyes országtanulmányok végén is hiába keresünk, és így az olvasó a maga fejét követve vonhat le némely tanulságokat, már ha belső késztetése erre viszi.

Mínél inkább arra gondolunk, hogy a vidék gazdasága – és korántsem csak az agrárium – a következő évtizedek nagy kérdőjele szerte Európában és a mi hazánkban is, annál inkább várnánk az eligazítást attól, aki a tényeket és folyamatokat oly szakszerűen ismertette meg velünk, olvasókkal. Például igen érdekes és kevésbé ismert az a meglátása (323. o.), hogy a gyors növekedési időszakban a balti államok, valamint a délkelet-európaiak esetében nem a szociális és jóléti kiadásokat faragták le, hanem az állam gazdasági és működési – azaz jóléti modelljét közvetlenül nem érintő – tételekből vettek vissza. Ez némileg ellentmond a hazai közbeszédet sokáig uraló vulgáris közgazdasági szemléletnek, amely szerint minden kiadáscsökkentés eleve a „nép jólétét érintené”,<sup>1</sup> bár ettől még – e könyvben is bőven dokumentált – tény marad. Ugyanilyen fontos az összefoglaló ama megállapítása, amely szerint a bérversenyben a Távol-Kelettel aligha lehet felvenni a versenyt, ezért a kétezres évek közepéig folytatott olcsó bérek politikája előre jól láthatóan zsákutcás stratégia volt és maradt mikro- és makroszinten egyaránt.

A mezőgazdaság a viszonylag jó adottságok és a jelentős arányú termőképes terület ellenére a vizsgált két évtizedben rendre gyengén muzsikál. Ez mind a termelés szintjén, mind a versenyképességi mutatók tekintetében kimutatható. Más oldalról azt is jelenti, hogy végeredményben indokolatlan (volt) ezt a területet az új EU-tagállamok egészében kitörési pontnak tekinteni. A hatékony termelést a szerző szerint (324. o.) sok esetben a birtokreformok révén létrejött termelési szerkezet is akadályozza, hisz a régi tulajdonosok helyén létrejött bérleti rendszer drága, hasonlóképp a kisbirtokon folyó termelés is. A birtokkoncentráció és a külföldiek tulajdon-szerzésének korlátozása nem az általános uniós gyakorlatot követi. Ezért ez az EU-

<sup>1</sup> Más oldalról ugyanezt jelenítette meg – ellenkező előjelű értékítéletként – a maga idején *Bokros Lajos* és az Oriens csoport által megfogalmazott túlfogyasztási tézis is.

ban – a négy szabadság alapelve miatt – általános jelleggel<sup>2</sup> nem lesz fenntartható, és már ma is a nemzetgazdasági szintű versenyképességet gátló hatású (325. o.).

Összefoglalásként megállapíthatjuk, hogy *Burgerné Gimes Anna* legújabb írásával a magyar közgazdasági irodalom a felsőoktatásban is hasznosítható, alapos referenciakötettel gazdagodott. A témával foglalkozók érdeklődéssel forgathatják ezt a szép kivitelű, tárgyyszerűen megírt kötetet a következő évek során is.

**Csaba László**

### Hivatkozások

*Elekes Andrea – Halmai Péter* [2010]: Az EU-reform legforróbb témája: a KAP reformja. *Külgazdaság*, 54. évf., 1. sz.

*Erdős Tibor* [2009]: Válságkezelés Magyarországon. *Pénzügyi Szemle*, 54. évf., 2–3. sz.

*Magas István* (szerk.) [2009]: Világgazdasági válság, 2008–2009. Budapest, Aula Kiadó.

*Muraközy László* (szerk.) [2009]: A jelen a jövő múltja. Budapest, Akadémiai Kiadó.

*Szentes Tamás* [2009]: Ki, mi és miért van válságban? Budapest, Napvilág Kiadó.

<sup>2</sup> A sokat emlegetett kivételek, mint a tiroli hegyvidék és a dán tengerpart nyilvánvalóan eseti, egyedi és nem általános, mindenkit és mindig érintő megoldások.

---

*Csaba László*, akadémikus, egyetemi tanár (CEU, DE, BCE). E-mail cím: Csabal@ceu.hu

# Brief Summary of the Articles

## **Crisis and crisis management in Germany**

KATALIN ANTALÓCZY

Following the United States and Japan, Germany is the world's third biggest economy and the biggest in Europe. In 2008, the country produced 4,2 % of the world's total GDP, and with its 1465 Mrd annual export in 2008, it is also the world's biggest exporter. Germany's economic and political power and its special economic model, the so called „social market economy” has considerably influenced the creation of basic values, principles and working of European integration. It is quite obvious, that the characteristics of the world economic crisis spread around from the US-mortgage market in 2008, the measures of crisis-management in Germany, Germany's post-crisis position and the expected time of its economic recovery will have a significant impact on the European Union. The article studies the characteristics of Europe's strongest economy before, during and after the crisis, the measures, institutions and finally the results of crisis-management in Germany.

## **Empirical classification of the patterns of economic development and the bottleneck of the post-socialist growth**

ANDRÁS BALATONI – ÁGNES TÓRÖS

The aim of this paper is to determine the current major patterns of economic development by an empirical examination. First we define the concept of development and then we list the conclusions of the growth theories, in order to identify the critical growth factors, which are the basis for the multivariate statistical analysis. At the second part we review the well-known classifications of comparative economics; then our own classification is created. As a result we get six clusters. From the examined 57 countries 46 can be categorized along these clusters. The remaining 13 states differ from the clusters and from each other to such an extent, that they should be examined separately. As this discussion does not belong to the goals of our present study, we do not deal with it. During the analysis particular attention is given to the post-socialist cluster. We define to which group of European countries they are closest, in which area there are significant drawbacks, and what the bottleneck of the post-socialist growth is.



**International Trade and Economic Development:  
Lessons of the Lomé Conventions**  
BEÁTA UDVARI

Recently, several international organizations emphasize the role of international trade in connection with economic development. It cannot be mentioned as a new initiative as the European Union has been using the trade preferences for decades in order to achieve its development objectives: the EU granted trade and economic preferences for the African, Caribbean, Pacific (ACP-) countries in a longer term (1975–2000) in the framework of the Lomé Conventions. These preferences could be milestone for the contracting parties' economic development. In this analysis we used multivariable statistical methods in order to investigate whether the ACP-countries could perform better than other developing countries obtaining fewer preferences. The analysis shows that the majority of the ACP-countries could not benefit from this opportunity, and these results could be a lesson for today's initiatives.

**Accounting Globalization and Harmonization  
Inside and Outside of the European Union**  
JENŐ BEKE

This paper traces the benefits of international accounting standards – their contribution to standardization and harmonization. In this review, the goal is to describe and summarize how the accounting standards can help management decisions and influence the business environment in a global scale. The unified, standardized accounting information system will lead to new types of analysis and data, furthermore with the possible integration of new indicators from the business management practice of certain countries. Especially the multinational companies whose subsidiaries had to report for some purposes (e.g. tax, local borrowing, benchmarking) using national accounting rules convert and consolidate their different framework for unified financial statement where they are listed. With the growth of international business transactions of private and public entities and organizations the need to coordinate different investment decisions has increased. A suitable accounting information system can help multinational enterprises accomplish their managerial functions on a global basis. The differences between national accounting rules and international standards are compared and valued inside and outside of the European Union. Some economic characteristics of the international accounting harmonization are introduced, especially the influence of the standards on the business performance, division of labour, financial innovation, transactions and costs of capital. The empirical results of measuring and analyzing in details their pros and cons effects on the business environment there could be the author's suggestions for management.

# Jogi melléklet

## VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

### Fúziós szimulációk a közösségi versenypolitikában

SZILÁGYI PÁL

*A tanulmány célja, hogy bemutassa és értékelje a fúziós szimulációk területén a legújabb jogfejlődést. Az Európai Unióban a fúziós szimulációk viszonylag rövid múlt-ra tekinthetnek vissza, ugyanakkor egyértelmű térnyerést figyelhetünk meg. A gyakorlatban azonban világossá vált, hogy míg elméleti szinten a piaci erő mérésére ideális feltételek mellett kiválóan alkalmas, addig a gyakorlatban önmagában nem alkalmazható módszerről van szó. Komplex versenyjogi elemzések során azonban fel kell készülni a szimulációk alkalmazására és értelmezésére.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L41 – Monopolization; K21 – Antitrust Law.

#### Bevezetés

A közelmúltban jelentős változásokon ment keresztül a közösségi versenypolitika és a versenyjog gyakorlati alkalmazása. Egyre inkább támaszkodunk a közgazdaságtan tudományának eredményeire, immár nemcsak az egyes döntések, ítéletek utólagos kétségbe vonása vagy alátámasztása érdekében, hanem a napi jogalkalma-

\* Köszönet illeti Dr. Tóth Tihamért, dr. Szakadát Lászlót és dr. Csorba Gergelyt a tanulmány megírása közben nyújtott segítségükért. Minden hiba a szerzőé. A tanulmány az OTKA 78683. sz. kutatásának támogatásával készült.

Szilágyi Pál, a Versenyjogi Kutatóközpont vezetője, egyetemi tanársegéd (PPKE-JÁK Környezetjogi és Gazdasági Szakjogok Tanszék, valamint Európa-jogi és Nemzetközi Közjogi Tanszék).

A rovat cikkei a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának a támogatásával jelennek meg.

zás során is. Egy bonyolult összefonódás során gyakran nélkülözhetetlen a közgazdász tanácsadók alkalmazása. Az egyre gyakrabban alkalmazott módszerek közé tartozik a fúziós szimuláció.

A természetes kísérletek esetében induktív módszert alkalmazunk. Egyes megfigyelt, tapasztalt események alapján vonunk le következtetéseket. Ezzel szemben a fúziós szimulációk deduktív alapon működnek, azaz bizonyos adatokból, feltételezésekből és axiómákból logikai úton vonunk le következtetéseket.<sup>1</sup> Fúziós szimulációk során gyakorlatilag az történik, hogy a versenytársak, piaci szereplők közötti viszonyt jellemző elfogadott közgazdasági modelleket alkalmazunk egy tervezett összefonódásra, annak várható versenyre gyakorolt hatásainak számszerűsítése érdekében. A vizsgált hatás az áremelés mértéke.<sup>2</sup> Közgazdasági terminológiát használva „*a szimulációs modellek mögötti elgondolás az, hogy közvetlenül kiszámítsuk a várható összefonódás utáni egyensúlyi helyzetet*”.<sup>3</sup> Ez egyben az egyik legkritikusabb pontja is a szimulációnak, mivel az alapul választott közgazdasági modellnek a lehető legjobban tükröznie kell a piaci szereplők tényleges interakciójának jellegzetességeit.<sup>4</sup>

### A modellezés fő típusai

A modellezésnek alapvetően három nagy típusa létezik. Az egyik során nagy mennyiségű adatot szükséges gyűjteni, amellyel megbecsülik a teljes keresleti modellt ökonometriai technikákkal. Ez (teljes keresleti modell becslése) ritkán lehetséges, így a gyakorlatban elvétve alkalmazzák csak.<sup>5</sup>

A másik módszer esetében a modellt eleve kalibrálják, egyszerűsítik annak érdekében, hogy kevesebb adatra legyen szükség.<sup>6</sup> Ennek során először a kérdéses modellt úgy állítják be, hogy tükrözze az adott iparág fontosabb jellegzetességeit (például: ár és kibocsátás), majd ezt az összefonódó vállalkozások és versenytársaik összefonódás utáni magatartásának (áremelésének) kiszámítására használják fel.<sup>7</sup>

<sup>1</sup> *Werden* [2005], 45. o.

<sup>2</sup> Itt kell utalnunk arra, hogy ezzel a nem áralapú versenyzést alapvetően nem tudják mérni a modellek.

<sup>3</sup> *Walker* [2005], 473–477. o.

<sup>4</sup> Vö. COMP/M.2978. sz. ügy (2004. január 7.) *Lagardère/Natexis/VUP*. HL „L” (2004) 125., 54–60. o. 703. bek. Az egyes modellek és a fúziós szimulációk közötti kapcsolatra Lásd bővebben: *Goppelsröder–Schinkel* [2005], 56–67. o.

<sup>5</sup> Elviekben például szupermarket szkennernek adataiból megfelelő adathalmaz összegyűjthető lehet.

<sup>6</sup> Lásd még: *Goppelsröder–Schinkel* [2005], 56. o. és *Damme–Pinkse* [2005], 81–82. és 87–89. o.

<sup>7</sup> *Werden* [2005], 37. o.

Alapvetően három ilyen egyszerűsített modell terjedt el:<sup>8</sup> az ALM,<sup>9,10</sup> a rendkívül sok adatot igénylő AIDS<sup>11</sup> és a kombinált, egyszerűsített PCAIDS.<sup>12</sup>

### A fúziós szimulációk elterjedése az Európai Unióban

A fúziós szimulációk alkalmazása bonyolult eszköz, első látásra „*woodoo matematikának vagy számmisztikának*”<sup>13</sup> tűnhet. Annak ellenére, hogy a „*szimulációs ipar még csak most lépett piacra*”,<sup>14</sup> fontos ismernünk, hogy mi az, ami ebből a fúziókontrollal foglalkozók számára releváns, és miért. Szimulációs modelleket Európában az ezredforduló előtt a versenyjogi esetekben nem nagyon használtak,<sup>15</sup> de a *Volvo/Scania* összefonódásban<sup>16</sup> az ezredfordulón már megjelent a Bizottság gyakorlatában. A Bizottság ebben az ügyben egy tanulmányt rendelt az összefonódás hatásainak közvetlen mérésére. Határozatában már ekkor hangsúlyozta, hogy az ilyen ökonometriai elemzések hasznos kiegészítői lehetnek az Európai Bizottság által használt tradicionális elemzési eszközöknek, segítik a piaci erő mérését.<sup>17</sup>

Valójában és végérvényesen *Werden és Froeb* „exportálták” a fúziós szimulációt Európába 2002-ben.<sup>18</sup> *Werden és Froeb* tanulmányukban<sup>19</sup> különböző kalibrált közgazdasági modelleket (calibrated economic models) ismertettek. Ebben kifejtették, hogy a „*modellezés művészete az, hogy egyszerűsítjük a valóságot oly módon,*

<sup>8</sup> Az egyes modellekről részletes képet fest az Európai Bizottság megbízásából készült tanulmány: *Epstein–Rubinfeld* [2004], 1–27. o.

<sup>9</sup> ALM (Antitrust Logit Model) az antitröszt logit modell rövidítése. A logit modell egy olyan logisztikus görbe, amelyen egy esemény bekövetkeztenek valószínűségét szemléltetjük. Az IIA mozaikszó (Independence of Irrelevant Alternatives) arra utal, hogy miután a piaci részesedésekre, a helyettesíthetőségre és a piaci keresleti rugalmasságra vonatkozó adatokat összegyűjtöttük, az elemzés során feltételezzük, hogy ha a fogyasztók váltanak, akkor olyan arányban váltanak más termékekre, mint ahogy a piaci részesedések megoszlának.

<sup>10</sup> Azért elsősorban homogén termékek esetén alkalmazható, mivel a gyakorlatban az IAA feltétel nem valószínű, hogy differenciált termékek esetén teljesülne.

<sup>11</sup> Az AIDS (Almost Ideal Demand System) mozaikszó. Az AIDS alkalmazásához nincs szükség az IIA esetén használt feltevésekre, és elegendő részletes ár és bevételi adat, például szkennerekből.

<sup>12</sup> A PCAIDS mozaikszó (Proportionality-Calibrated AIDS) egyszerűsíti az AIDS modellt és alkalmazza az IIA esetén említett feltételt. Az alkalmazásához szükségesek a piaci részesedési adatok, a piaci keresleti rugalmasság becslése és egy adott márka ár rugalmasságának becslése. Ezen módszer esetében a reziduális (ki nem elégített) keresleti görbét próbáljuk meghatározni, amely segít abban, hogy összevessük az egyes vállalkozások és az összefonódás utáni vállalkozás reziduális keresleti görbét, amiből következtethetünk az áremelésre. Lásd: *Alistair–Berridge* [2009], 598. o.

<sup>13</sup> *Kalbfleisch* [2005], 27. o.

<sup>14</sup> *Ivaldi* [2005], 93. o.

<sup>15</sup> *Kalbfleisch* [2005], 28. o.

<sup>16</sup> COMP/M.1672. sz. ügy (2000. március 15.) *Volvo/Scania*. HL „L” (2001) 143., 74–132. o.

<sup>17</sup> Uo. 72. bek.

<sup>18</sup> *Kalbfleisch* [2005], 29. o.

<sup>19</sup> Lásd: *Werden–Froeb* [2002]

amely magában foglalja azt, ami fontos a folytatott elemzés céljához. Egy megfelelő modell bármely esetben tükrözi az egyes versenytársak jelentőségét és az iparágban folyó verseny folyamatának lényegét.”<sup>20</sup> A szerzőpáros különösen a Bertrand-modell szerinti versenyben találta hasznosnak az összefonódások szimulációjához.<sup>21</sup> Egyik alapvető következtetésük a termékmegkülönböztetés által jellemzett piacokra, hogy a fúziós szimulációk feleslegessé teszik az egyébként a hagyományos elemzés központi elemének számító piacmeghatározást.<sup>22</sup> Sőt, meggyőződésüknek is hangot adtak, hogy csak idő kérdése, és a bíróságok is el fogják fogadni a fúziók hatásainak közvetlen elemzését, annak ellenére, hogy az érintett piacok meghatározása (egyelőre) kötelező fúziós ügyekben.<sup>23</sup> Mára a szerzőpáros alapján önálló indexet neveztek el (Werden–Froeb-index), amelynek nagy előnye, hogy meghatározott pontosságú, független a kereslet és a költségek funkcionális formájától, figyelembe veszi a hatékonyságjavulást, valamint könnyen nyilvánosságra hozható az alapul használt üzleti titkot képező adatok közzététele nélkül és a jelenleg bevett, elterjedt szimulációs modellekkel jól használható.<sup>24</sup>

A szimulációs modellek nagy sebességgel terjedtek el az Európai Közösségben. Ennek oka, hogy azok három cél érdekében is kiválóan használhatóak:

a) egyrészt adott ügyben a piaci hatalom megközelítő közvetlen mérésére; valamint

b) a fúziókontrollrendszer működésének mérésére; és végezetül

c) korábban eldöntött ügyekben hozott határozatok helyességének ellenőrzésére, azaz a fúziós határozatok *ex-post* ellenőrzésére.

E tekintetben *Kalbfleisch* kifejezetten hasznosnak is találja, hogy a fúziós szimulációk csak lényegesen később terjedtek el az Európai Unióban, mint az Egyesült Államokban. Így ugyanis a legfontosabb határozatokban korábban nem alkalmazták őket, amellyel lehetővé válik azok utólagos ellenőrzése és a szimulációs modellek tesztelése.<sup>25</sup> *Werden* a szimulációs modellek alkalmazását összevetette különböző hagyományos bizonyítási eszközökkel, mint például szakértői intuíció, szerkezeti elemzések (mint például érintett piac meghatározása), történeti bizonyítékok, ipar-

<sup>20</sup> Uo. 70. o. Lásd még: *Werden* [2005], 48–50. o.

<sup>21</sup> Lásd bővebben: *Werden–Froeb* [2002], 71–78. o.

<sup>22</sup> Alapvető összefüggésekre lásd: *Epstein–Rubinfeld* [2004], 19–21. o. Vö. még: *Brenkers–Verboven* [2007], 153. o., ahol a szerzők szintén hangsúlyozzák, hogy a hagyományos érintett piacmeghatározás módszerét a szimulációs megközelítés kikezdte, de előbbinek továbbra is hangsúlyos szerepe marad bizonyosan egy ideig. A szimulációs módszerek alkalmazása azonban sajátos problémákat is felvet, amelyeket leginkább a közgazdasági szakértők szakértői véleményei során felmerülő problémákhoz lehet hasonlítani, mint például, hogy a szimulációs modellhez használt program forráskódja ellenőrizhető legyen stb. Lásd bővebben: *Goppelsröder–Schinkel* [2005], 67–71. o.

<sup>23</sup> Lásd *Werden–Froeb* [2002], 72. o., különösen 35. lábjegyzet. Ez annál is inkább igaz, mivel az érintett piac meghatározása is ma már szofisztikált módszertannal történik összetettebb ügyekben. Lásd például: *Brenkers–Verboven* [2007]. Lásd még továbbá a fentebb kifejtetteket.

<sup>24</sup> Lásd bővebben: *Goppelsröder–Schinkel* [2005], 71–74. o.

<sup>25</sup> Vö. *Kalbfleisch* [2005], 33–34. o. Lásd még: *Goppelsröder–Schinkel* [2005], 70–71. o.

ági tapasztalatok és irati bizonyítékok (mint például munkavállalók, vezető tisztségviselők álláspontját tükröző jelentések), és ennek kapcsán hangsúlyozta a fúziós szimulációk előnyeit.<sup>26</sup> A tudomány mai állása mellett a piaci hatalom közvetlen mérése csak megközelítő mérés, amely különösen igaz a fúziós szimulációkra. Ezek esetében is szükséges bizonyos feltételezések alkalmazása, illetve vannak egyéb korlátaik.<sup>27</sup> Mint említettük, a szimulációs modellek tehát szükségszerűen egyszerűsítésekkel és feltételezésekkel élnek.<sup>28</sup> Ideális esetben alacsony torzítású és alacsony szórású modellek a legcélszerűbbek a modellezéshez.<sup>29</sup> Walker szavaival élve „bármilyen használt szimulációs modell »méretre szabott« kell, hogy legyen, semmint a szögről leakasztott”,<sup>30</sup> azaz a fentebb hivatkozott korlátaira figyelemmel szabad azokat csak alkalmazni. A szimulációs modellek továbbá jelentős erőforrásokat igényelhetnek az eljárás mindkét oldalán (vállalkozások-versenyhivatalok) lévőktől.<sup>31</sup> Nem véletlen, hogy a szimulációs modellek elterjedése első sorban a tudomány világában történt meg, majd a versenyhivatalok és a nagy tanácsadó cégek következtek.<sup>32</sup> Úgymond „élesben” még ritkán, bár egyre gyakrabban, használják Európában.<sup>33</sup>

### Ügyek az Európai Bizottság előtt

Először a *Volvo/Scania* ügyben<sup>34</sup> használta „nyilvánosan” az Európai Bizottság a fúziós szimulációt.<sup>35</sup> Egy tanulmányt rendelt, amely ún. beágyazott logit modellen alapult, nevezetesen a vállalkozások árazási döntéseivel és a vevők vásárlási döntéseivel kapcsolatos bizonyos adatokat az árakból, a piaci részesedésekből és más változókból becsültek meg.<sup>36</sup> A tanulmány jelentős versenyproblémákra mutatott rá, azonban a Bizottság tekintettel arra, hogy az ilyen jellegű tanulmányok relatív újak

<sup>26</sup> Lásd bővebben: *Werden* [2005], 43–46. o.

<sup>27</sup> Lásd például: uo. 47–52. o., *Goppelsröder–Schinkel* [2005], 67–71. o., *Walker* [2005], 487–488. és 489–490. o.

<sup>28</sup> Vö. COMP/M. 3216. sz. ügy (2004. október 26.) *Oracle/PeopleSoft*. HL „L” (2004) 208., 6–12. o., 193–194. bekezdések. Lásd még hasonlóan: *Budzinski–Christiansen* [2007], 133–156. o., valamint *Walker* [2005], 479–483. o.

<sup>29</sup> Lásd bővebben: *Damme–Pinkse* [2005], 86–87. o.

<sup>30</sup> *Walker* [2005], 473. o.

<sup>31</sup> Sőt, adott esetben harmadik személyek részéről is. Az egyik ügyben például harmadik személy juttatta el egy modellezés eredményét a Bizottságnak. Lásd: COMP/M.4303 sz. ügy (2007. április 4.) *Thales/Finmeccanica/AAS és Telespazio*, HL „C” (2009), 34., 5–10 o.

<sup>32</sup> Lásd: *Goppelsröder–Schinkel* [2005], 66. o.

<sup>33</sup> Éppen ezért számos terület és alkalmazási lehetőség még kihasználatlan. Lásd bővebben uo. 67. o.

<sup>34</sup> Lásd a fent hivatkozott *Volvo/Scania* (COMP/M.1672. sz. ügy), különösen 700–707. bekezdések. A határozatot több okból megtámadták az Elsőfokú Bíróság előtt, annak felülvizsgálatát kérve. Lásd: T-279/04. sz. ügy *Éditions Odile Jacob SAS kontra Európai Közösségek Bizottsága*.

<sup>35</sup> Lásd még: *Walker* [2005], 477–478. o.

<sup>36</sup> *Volvo/Scania* (COMP/M.1672. sz. ügy) 73. bek.

voltak az európai fúziókontrollban, valamint, mivel a Volvo a tanulmány készítőinek választását követően is alapvető problémákat hangsúlyozott,<sup>37</sup> így a nézetkülönbség mértéke és az újszerűség miatt nem hagyatkozott a tanulmány megállapításaira.<sup>38</sup> Az érintett vállalkozások úgy jellemezték a Bizottság tanulmányát, hogy az „*olyan árrakra épít, amelyet sosem fizet senki olyan teherautókért, amelyeket sosem vesznek meg*”.<sup>39</sup> A körülmények ismeretében találó megjegyzések.

Az Európai Bizottság szintén fúziós szimulációt alkalmazott a *Lagerdere/Natexis/VUP* ügyben.<sup>40</sup> A terjedelmes határozatban viszonylag részletesen foglalkozik az Európai Bizottság a kérdéssel. A Bizottság a bejelentő felek által szolgáltatott adatokra építve rendelt egy ökonometriai tanulmányt, amely ismét ún. beágyazott logit modellen alapult Bertrand-versenyt alapul véve.<sup>41</sup> A Bizottság lényegében az általános könyvek végfelhasználói piacát vizsgálta horizontális egyoldalú hatások szempontjából.<sup>42</sup> Ennek során arra jutott, hogy az összefonódás eredményeként az újonnan létrejövő vállalkozás egy áremelést követően internalizálná a Hachette Livre-től elforduló fogyasztókat, valamint csökkenne a versenytársakra nehezedő versenynyomás. Az áremelkedés valószínű mértéke átlagban 4,84% volt.<sup>43</sup> A bejelentők leginkább említésre méltó kifogása az volt, hogy az Európai Bizottság tévesen határozta meg azt, ahogy a piac működik, így például különösen, ahogy az ármeghatározás történik a piacon.<sup>44</sup> Ez azért fontos érv, mivel minden szimulációs modell eredményének a felhasználhatósága alapvetően függ attól, hogy helyesen határozzuk-e meg a vizsgált piac jellemzőit. A Bizottság elutasította ezt a kifogást.<sup>45</sup> Meglepő a Bizottság ilyen határozott elutasítása, hiszen két egymást követő ügyben is<sup>46</sup> olyan árakat (listaár) alkalmaztak a szimuláció alapjául, amelyek ténylegesen nem érvényesültek a piacon a gyakorlatban. Ez viszont az egész szimulációs modellezés

<sup>37</sup> Lásd például: *Walker* [2005], 485–486. o.

<sup>38</sup> *Volvo/Scania* (COMP/M.1672. sz. ügy) 75. bek.

<sup>39</sup> Lásd: *Walker* [2005], 478. o. 25. lj.

<sup>40</sup> Lásd fent hivatkozott *Lagardère/Natexis/VUP* (COMP/M.2978. sz. ügy).

<sup>41</sup> Uo. 541. és 543. lábjegyzetek. Hogy a modell minél masszívabb legyen, ún. bootstrap-módszert alkalmazott a Bizottság. A bootstrap-módszer számítógépes szimuláción alapuló, eloszlásfüggetlen matematikai statisztikai módszer. Ez lehetővé tette, hogy számos alkalommal szimulálják az összefonódást.

<sup>42</sup> Uo. 700. bek.

<sup>43</sup> Uo. 702–703. bekezdések. Ez visszaigazolja a helyes piacmeghatározást is, hiszen ennél magasabb mértékű áremelési képesség ellentmondana a SSNIP-tesztnek. Érdekes módon megbontva az általános könyvforgalmazást kis formátumú és nagy formátumú könyvekre, némileg eltérő eredményt kapunk: 5,51% és 1,59%. A bejelentő vállalkozások ezt kifogásként említették, nevezetesen, hogy sem a Bizottság adott ügyben alkalmazott piacmeghatározásának (vö. 194., 196. és 204–216. bekezdések) nem felel meg a modell alapjául választott termékpiac, sem pedig a korábbi gyakorlatnak. A Bizottság által a 706. bekezdésben adott válasza kevésbé meggyőző figyelemmel az áremelési képesség eltérő fokára, valamint a határozat 194., 196. és 204–216. bekezdéseiben kifejtettükre.

<sup>44</sup> Uo. 703. bek.

<sup>45</sup> Uo. 705–707. bek.

<sup>46</sup> Lásd: *Volvo/Scania* (COMP/M.1672. sz. ügy) és *Lagardère/Natexis/VUP* (COMP/M.2978. sz. ügy).

alapfeltevését ássa alá, nevezetesen, hogy olyan adatokból kell kiindulni, amelyek jól szemléltetik a piac működését, tükrözik a ténylegesen zajló versenyt.

Az Európai Bizottság a felek által a *Philip Morris/Papastratos*-ügyben<sup>47</sup> előterjesztett fúziós szimulációt érdemben felhasználta a döntésének alátámasztására. A benyújtott szimuláció kimutatta, hogy az összefonódás utáni áremelkedés a görög cigarettapiacra átlagban minimális lenne. A szimuláció differenciált piacokat vett alapul, alacsony termék helyettesíthetőséggel. A szimuláció eredményeit a Bizottság piacvizsgálata is megerősítette.<sup>48</sup>

Az egyik legfontosabb ügy a fúziós szimulációk kapcsán az *Oracle/PeopleSoft*-összefonódás<sup>49</sup> volt.<sup>50</sup> Ebben az ügyben az érintettek a modern fúziós eszköztár sok elemét felvonultatták, így fúziós szimuláció is történt. Az ügy egyik különlegessége, hogy míg a korábbi esetekben az Európai Bizottság kiszervezte a szimulációs feladatot, addig jelen esetben saját maga készítette el az alapul szolgáló modellt. A szimuláció célja az volt, hogy megfigyeljék az összefonódás árakra gyakorolt hatását, valamint a piacon jelen lévő vevőkre gyakorolt pozitív gazdasági hatást. Ennek eredménye szerint, mivel a tendereztetési eljárásokon esélyes ajánlatok beadására képes vállalkozások száma háromról kettőre csökkenne, ezért a csökkenő választék és a növekedő árak miatt a vásárlók várhatóan rosszul járnak.<sup>51</sup> Az Oracle vitatta a szimulációs modellt.<sup>52</sup> Az ellenvetése elvi szinten az volt, hogy a szimulációs modellezés törvényszerűen egyszerűsít, így inkább csak „nyers mutató, semmint szilárd bizonyíték”.<sup>53</sup> A Bizottság erre válaszul hangsúlyozta, hogy minden fúziós szimuláció esetén az alapul szolgáló modell vita tárgya lehet, de önmagában az, hogy egyszerűsítő megoldásokkal él ez a bizonyítási módszer, nem kérdőjelezi meg annak hasznosságát. Sokkal inkább azt kell biztosítani, hogy az alapul választott feltevések jól tükrözzék a piac valódi működését.<sup>54</sup> A brüsszeli intézmény hangsúlyozta, hogy minden fúziós elemzés jövőbe tekintő és egyszerűsítésekkel él, nem csak a szimulációs modellezés. Sőt a hagyományos eszközök kevésbé nyomon követhetők és átláthatóak, mint egy olyan szimulációs modell, ahol mind az alapul választott logikai összefüggések, mind az abból levont következtetések könnyen ellenőrizhetőek és nyilvánosak.<sup>55</sup> Az ügyben végül a Bizottság nem alkalmazta a szimuláció eredmé-

<sup>47</sup> COMP/M.3191. sz. ügy (2003. október 2.) *Philip Morris/Papastratos*. HL „C” (2003) 258., 4. o.

<sup>48</sup> Lásd uo. 26. és 31–33. bek.

<sup>49</sup> Lásd fent hivatkozott *Oracle/PeopleSoft* (COMP/M. 3216. sz. határozat)

<sup>50</sup> Részletes bemutatására lásd: *Bengtsson* [2005]; elemzésére lásd például: *Budzinski–Christiansen* [2007].

<sup>51</sup> Lásd *Oracle/PeopleSoft* (COMP/M. 3216. sz. határozat) 191. bek. Lásd még: *Budzinski–Christiansen* [2007], 149–152. o.

<sup>52</sup> Lásd *Oracle/PeopleSoft* (COMP/M. 3216. sz. határozat) 192–193. bek.

<sup>53</sup> Uo. 193. bek.

<sup>54</sup> Uo. 193–194. bek.

<sup>55</sup> Vö. uo. 194. bek.



nyeit, mivel annak alapjául azt a feltevést választották, hogy csak háromszereplős a piac, azonban ezt a piacvizsgálat később megkérdőjelezte.<sup>56</sup>

A *Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space & Telespazio*-ügyben<sup>57</sup> egy harmadik fél juttatott el a Bizottságnak két fúziós szimulációt, azonban ezek eredményeinek figyelembe vételét az utóbbi elutasította, mondván, hogy azok nem tükrözik megfelelően a piaci verseny dinamikáját az ágazatban, valamint a modellek feltételezéseit és következtetéseit a piacvizsgálat nem erősítette meg.<sup>58</sup> Bár a Bizottság elismerte a modell elvi alkalmasságát a versenyztetés által jellemzett piacok vonatkozásában, mivel álláspontja szerint az alapfeltevések helytelenek voltak, így elutasította a gyakorlatban történő érdemi figyelembevételüket.<sup>59</sup> Az ügy jól rámutat arra, hogy egyrészt a fúziós szimulációk érzékenyek a feltevésekre, másrészt hogy komplex és bonyolult piacokon igen körültekintően kell eljárni emiatt. Ilyen esetekben az alkalmazás során automatikusan szembesülnek a vállalkozások és a versenyhatóságok azzal, hogy milyen mértékben egyszerűsítsék le a piac működését, illetve hogy milyen versenytényezőket vegyenek figyelembe.

Az Európai Bizottság áramtermelőkkel kapcsolatos ügyeiben többször is alkalmazott szimulációt. Így például a *Sydkraft/Graning*-ügyben<sup>60</sup> egy olyan modellt alkalmazott a versenypolitikai főigazgatóság, amelyet eleve arra fejlesztettek ki korábban, hogy mérje a piaci szerkezet változásának árra gyakorolt hatását az adott földrajzi és termékpiacon.<sup>61</sup> A modell kialakítója vállalta, hogy a Bizottság számára szimulációkat végez, amelyeknek eredménye az lett, hogy az összefonódás nélküli és az összefonódás esetében fennálló két helyzet között nem lenne érdemben magasabb átlagár.<sup>62</sup> A *Vattenfall/Elsam and E2 Assets*-ügyben<sup>63</sup> az Európai Bizottság kifejezetten arra hivatkozva alkalmazott szimulációt, hogy az adott piac esetén ez a módszer lényegesen jobb, mint a piaci részesedésekre hagyatkozás.<sup>64</sup> Ezt ugyanakkor érdemi kvalitatív elemzés is kiegészítette és a kettő eredménye összhangban volt.<sup>65</sup> Az ügyekben jól látható, hogy összetett piacok esetén is egy jól előkészített,

<sup>56</sup> Uo. 196. bek. Bár az Oracle is benyújtotta szimulációs modellezésének eredményét, végül ezen okból a Bizottság annak vélt hiányosságaira nem reagált. Érdekes kérdés, hogy vajon az Európai Bizottság ezek után miért nem bővítette ki a modelljét? Ennek oka állítólagosan az volt, hogy míg a 3-2-es esetben a modell konzisztens eredményeket adott, addig a 4-3-as szituációban az áremelési folyamat nem volt világosan megfigyelhető. Vö. *Botteman* [2006], 95. lábjegyzet. Lásd még ennek jelentőségére: *Budzinski–Christiansen* [2007], 153. o.

<sup>57</sup> Lásd fent idézett *Thales/Finmeccanica/AAS* és *Telespazio* (COMP/M. 4403. sz. ügy)

<sup>58</sup> Uo. HL o. 411–412. bekezdések. Részletesebben lásd uo. 413–419. bekezdések.

<sup>59</sup> Lásd uo. 419. bek.

<sup>60</sup> COMP/M.3268. sz. ügy (2003. október 30.) *Sydkraft/Graning* HL „C” (2003) 297., 22. o.

<sup>61</sup> Uo. 37. bek.

<sup>62</sup> Uo. 37. bekezdés.

<sup>63</sup> COMP/M.3867. sz. ügy (2005. december 22.) *Vattenfall/Elsam and E2 Assets* HL „C” (2006) 184., 8. o.

<sup>64</sup> Lásd uo. 34. bek.

<sup>65</sup> Lásd uo. 52. bek.

vagy már többször tesztelt modell<sup>66</sup> egy eset vizsgálata során többször is alkalmazható lehet rövid idő alatt.<sup>67</sup> Az előbbi ügyben érdekes elvi élel mondta ki az Európai Bizottság, hogy az olyan szimulációs modellek, mint amiről éppen szó volt, nem tudnak felölelni a piaci helyzet szempontjából fontos minden adatot.<sup>68</sup> Ez azért jelentős, hiszen itt egy szofisztikált modellről volt szó, amelyet később is alkalmazott a Bizottság. Ezzel tehát elismeri azt a Bizottság, hogy a modellezés során nem várható el a piac tökéletes szimulációja.

## Következtetések

Az ismertetett esetekben többször is előfordult, hogy az érintett vállalkozások a fúziós szimuláció elvi szintű alkalmazhatóságát is kétségbe vonták. Ez nem meglepő, amelynek okára *Walker* kiválóan rávilágít.<sup>69</sup> Mint fentebb utaltunk rá, a fúziós szimulációk alkalmazási terepe elsősorban az egyoldalú hatások vizsgálata horizontális összefonódások esetében, differenciált termékek kapcsán Bertrand-versenyben. A versenyproblémákat felvető összefonódások jelentős része oligopol piacon történik, ahol kevés szereplő tevékenykedik, amelyek egymás magatartását részletesen figyelemmel követik, és reagálnak a legkisebb változásra is. Ennek pedig kölcsönösen tudatában is vannak, azaz a magatartásukba már eleve beépítik a logikusan várható reakciókat. Ez viszont pontosan egy olyan feltételezés, amely a Bertrand-típusú modell esetén hiányzik.<sup>70</sup> Hovatovább a verseny minőségében bekövetkező változás egy összefonódás eredményeként (például a nem kooperatívól kooperatív lesz; a verseny inkább erősödik a stratégiai magatartásoknak köszönhetően), amelyet a modellezés jelenleg egyértelműen nem tud kezelni.<sup>71</sup>

Egy érdekes kérdés, hogy vajon a fúziós szimulációk alkalmazásának elterjedése összefügg-e a fúziós teszt megváltozásával.<sup>72</sup> Első hallásra logikusnak tűnik az érv, hogy ha a hatásos verseny lényeges csökkenése a központi kérdés, a gazdasági erőfölény megerősítése vagy létrehozása helyett, akkor a piaci hatalom megközelítő közvetett mérésére épülő kvantitatív elemzések, jelen esetben a fúziós szimulációk szerepe ezzel párhuzamosan nő. A kettő között azonban nincs okozati összefüggés, mivel a szimulációs modellezés az ügy elemzése és a döntéshozatal során megelőzi a fúziós teszt alkalmazását, így az eredmények beépítése a döntésbe egy későbbi

<sup>66</sup> Az alkalmazott modellt gyakrabban is használták más célra. Lásd uo. 53–54. bek.

<sup>67</sup> Lásd például uo. 55. bek.

<sup>68</sup> Lásd *Sydkraft/Graninge* (COMP/M.3268. sz. ügy) 38. bek.

<sup>69</sup> *Walker* [2005], 484–485. o.

<sup>70</sup> A Bertrand-típusú verseny egyik lényegi eleme, hogy a vállalkozások egyszer és egyszerre hoznak döntést az árról (szimultán ármegállapítás).

<sup>71</sup> Lásd még: *Walker* [2005], 487–488. o.

<sup>72</sup> Ennek ellentmond, hogy már az ezredfordulón megrendelt ilyen tanulmányt a Bizottság egy eset eldöntéséhez. Lásd *Volvo/Scania* (COMP/M.1672. sz. ügy). A SIEC tesztre Lásd *Tóth* [2007], 394–420. o.

fázisban történik, akármelyik tesztet is alkalmazzuk.<sup>73</sup> Sőt, mint láthattuk, eddig a Bizottság az erőfőlényteszt alapján folyó ügyekben is előszeretettel alkalmazta a módszert.

A szimulációs modellek értelmezése gyakran még a közgazdászok számára is nehéz, így alkalmazásuk jó ideig még bizonyosan kiegészítő eszközként fog megjelenni. Inkább valószínű a hagyományos megközelítéssel való szimbiózisban élés,<sup>74</sup> mivel a szimulációs modellek választásához ismernünk kell a piacokat, amelyek megismerésének egyik alapvető eszköze éppen az érintett piac meghatározása.<sup>75</sup> Ideális esetben egy fúziós szimuláció felépítéséhez meg kell tudnunk becsülni a határkötségeket, a rugalmasságot és a *jelenlegi piaci részesedéseket*.<sup>76</sup> Az egyik mindenképpen ígéretes alkalmazási terület az összefonódások előzetes gyors tesztelése<sup>77</sup> viszonylag kevés rendelkezésre álló adat alapján. Például a kalibrált modellekkel a II. fajú hibák számát lehetne csökkenteni a gyakorlatban.<sup>78</sup> Ehhez a jelenleg fúziós űrlapokon bekért adatok minőségét és mennyiségét valamelyest feltehetőleg majd változtatni kell. A bonyolultabb szimulációk alkalmazása várhatóan csak a különösen jelentős és/vagy bonyolult ügyeknél valószínű. Szintén jól alkalmazható a módszer, amikor az összefonódással érintett vevői kör széttagolt, így nehezen érhető el hagyományos úton.<sup>79</sup>

A szimulációs modellek esetleges szélesebb körű elterjedése felvet egy további problémát is, nevezetesen, hogy az érintettek várhatóan versenyző modelleket terjesztenek elő az eljárásban, amely viszont azt eredményezi, hogy első körben az Európai Bizottságnak, majd végül az uniós bíróságoknak kell dönteniük a bizonyítékok kapcsán. Ez az uniós jogrendszerből eredően helyzeti előnyt ad az Európai Bizottságnak,<sup>80</sup> tekintettel a széles mérlegelési jogkörére. Az Európai Bizottság (mint ahogy tette is) eséllyel támaszkodhat a kvalitatív elemzését megerősítő, alátámasztó modellezés eredményeire. *Walker* joggal teszi fel a kérdést, hogy ha csak akkor támaszkodunk rá, amennyiben az összhangban van a versenyelemzés egyéb úton nyert eredményével, akkor mi értelme van a fúziós szimulációnak?<sup>81</sup> A helyzet azonban ennél bonyolultabb, hiszen összhang esetén egy további érvként szolgálhat, annak

<sup>73</sup> Bővebben lásd: *Kokkoris* [2006], 256–257. o.

<sup>74</sup> Vö. *Volvo/Scania* (COMP/M.1672. sz. ügy) 72. bek.; *Thales/Finmeccanica/AAS és Telespazio* (COMP/M.4403. sz. ügy) 412. bek. Lásd még: *Walker* [2005], 487–488. o.

<sup>75</sup> Vö. még *Ivaldi* [2005], 95–96. o. és *Budzinski–Christiansen* [2007], 155–156. o.

<sup>76</sup> *Walker* [2005], 487–488. o.

<sup>77</sup> Ugyanakkor vö. uo. 480. és 492–493. o.

<sup>78</sup> Ugyanakkor ezzel éppen a fúziós tesztek tényleges előnyét rontjuk le, nevezetesen hogy a piaci hatalmat megközelítően pontosan tudjuk mérni kellő adat rendelkezésre állása esetén. Ugyanakkor az elhamarkodott alkalmazásra a szimulációs modellekre jó példa az Oracle/PeopleSoft összefonódás. Lásd *Oracle/PeopleSoft* (COMP/M. 3216. sz. határozat)

<sup>79</sup> Lásd például *Volvo/Scania* (COMP/M.1672. sz. ügy).

<sup>80</sup> Szemben az Egyesült Államokkal, ahol egy összefonódás megtámadása a bíróságok előtt történik.

<sup>81</sup> *Walker* [2005], 493–494. o.

hiányában pedig tovább mélyítheti a versenyelemzést, hiszen az eltérő eredmények okait ideális esetben fel kell tárni.

Végezetül érdemes megjegyezni, hogy a szimulációs modellek tipikusan a rövid távú ár- és kibocsátási hatások jóslására használhatóak. A verseny folyamata azonban mindenképpen bonyolultabb ennél, így ez a tényező bizonyosan nem engedi a tudomány jelen állása mellett, hogy kvalitatív érveket nélkülözzünk az elemzésünkből.<sup>82</sup>

#### Felhasznált irodalom

- Alistair, L. – Berridge, A.* [2009]: The EC Merger Regulation: Substantive Issues. Thomson Reuters, London.
- Bengtsson, C.* [2005]: Simulating the Effect of Oracle's Takeover of PeopleSoft. In: *Van Bergeijk, P. – Kloosterhuis, E.* (Eds.): Modelling European Mergers – Theory, Competition Policy and Case Studies. Edward Elgar, Cheltenham.
- Botteman, Y.* [2006]: Mergers, Standard of Proof and Expert Economic Evidence. *Journal of Competition Law and Economics*, (2006) 2., 71–96. o.
- Brenkers, R. – Verboven, F.* [2007]: Market Definition with Differentiated Products – Lessons from the Car Market. In: *Choi, J. P.* (Ed.): Recent Developments in Antitrust – Theory and Evidence. MIT Press, Cambridge, 2007.
- Budzinski, O. – Christiansen, A.* [2007]: The Oracle/PeopleSoft case: Unilateral Effects, Simulation Models and Econometrics in Contemporary Merger Control. *Legal Issues of Economic Integration*, (2007) 34., 133–156. o.
- Damme, E. van – Pinkse, J.* [2005]: Merger Simulation Analysis: An Academic Perspective. In: *Van Bergeijk, P. – Kloosterhuis, E.* (Eds.): Modelling European Mergers – Theory, Competition Policy and Case Studies. Edward Elgar, Cheltenham.
- Epstein, R. J. – Rubinfeld, D. L.* [2004]: Technical Report: Effects of Mergers Involving Differentiated Products. COMP/B1/2003/07 Letölthető: [http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies\\_reports/effects\\_mergers\\_involving\\_differentiated\\_products.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies_reports/effects_mergers_involving_differentiated_products.pdf)
- Goppelsröder, M. – Schinkel, M. P.* [2005]: On the Use of Economic Modelling in Merger Control. In: *Van Bergeijk, P. – Kloosterhuis, E.* (Eds.): Modelling European Mergers – Theory, Competition Policy and Case Studies. Edward Elgar, Cheltenham.
- Ivaldi, M.* [2005]: Mergers and the New Guidelines: Lessons from Hachette-Editis. In: *Van Bergeijk, P. – Kloosterhuis, E.* (Eds.): Modelling European Mergers – Theory, Competition Policy and Case Studies. Edward Elgar, Cheltenham.
- Kalbfleisch, P.* [2005]: European Merger Control: A Case of Second Mover Advantage? In: *Van Bergeijk, P. – Kloosterhuis, E.* (Eds.): Modelling European Mergers – Theory, Competition Policy and Case Studies. Edward Elgar, Cheltenham.
- Kokkoris, I.* [2006]: Do Merger Simulation and Critical Loss Analysis Differ under the SLC and the Dominance Test. *European Competition Law Review*, (2006) 27., 249–257. o.
- Tóth T.* [2007]: Az Európai Unió versenyjoga. Complex, Budapest.
- Walker, M.* [2005]: The Potential for Significant Inaccuracies in Merger Simulation Models. *Journal of Competition Law and Economics*, (2005) 1., 473–477. o.
- Werden, G. J. – Froeb, L.* [2002]: Calibrated economic models add focus, accuracy, and persuasiveness to merger analysis. In: The PROS and CONS of Merger Control. Swedish Competition Authority, Stockholm.
- Werden, G. J.* [2005]: Merger Simulation: Potentials and Pitfalls. In: *Van Bergeijk, P. – Kloosterhuis, E.* (Eds.): Modelling European Mergers – Theory, Competition Policy and Case Studies. Edward Elgar, Cheltenham.

<sup>82</sup> Lásd még: *Budzinski–Christiansen* [2007], 159–160. o.

# ÚJ KÖNYVEK

**Simon Lester – Bryan Mercurio –  
Arwel Davies – Kara Leitner:  
World Trade Law – Text,  
Materials and Commentary**

**Hart Publishing, Oxford, 2008. 892 oldal**

a) A nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogán belül hazánkban – talán nem túlzás ezt állítani – a Kereskedelmi Világszervezet normarendje különösebb érdeklődést nem vált ki. Noha Magyarország világkereskedelemben betöltött szerepével még indokolni is lehetne a figyelem csekély intenzitását, az uniós csatlakozásunkkal bekövetkező újabb lehetőségek mindenképpen e terület felértékelődését segíthetik elő. Nevezetesen azért, hogy egy félmilliárdos belső piac háttérét biztosító vámunió részesévé váltunk, a közös kereskedelempolitika döntéshozatali mechanizmusát kihasználva, stratégiai érdekeink hatékony becsatornázásával ma már erősebb ráhatásunk lehet akár a globális kereskedelmi jog alakítására is. Habár a hazai irodalom a WTO normarendszerét részleteiben is feldolgozó kommentárral vagy kézikönyvvel eleddig adós maradt, a külföldi kiadású munkák sora a témával foglalkozó szakemberek rendelkezésére áll.

Ennek példája az alábbiakban bemutatandó kötet, amely egyrészt a témakör friss, aktuális elemzését adja, másrészt sajátos megközelítése a gyakorlati ismeretek mellett lehetővé teszi GATT-WTO-normák mögött húzódó elméleti kérdések megismerését is. A kötet alapvetően az oktatásban is bevált angolszász *textbook* módszerét követi: az egyes témakörök kifejtése során a könyv törzsszövegébe a szakirodalomból, más szerzők tanulmányaiból vett szemelvényeket is beillesztenek, amely lehetővé teszi az adott kérdés, probléma eltérő perspektíváinak elemzését is. Egyes helyeken maga a normaszöveg is megjelenik, de csak abban az esetben, ha a norma

megfogalmazásának, szerkezetének, szó szerinti ismeretének a bemutatás szempontjából jelentősége van. Egyébiránt a kötet a normát megpróbálja nem közvetlenül, hanem egy-egy probléma, kérdés kontextusában megragadni (maga a kötet egységes formában nem is tartalmazza a GATT szövegét, a WTO alapvető dokumentumait stb.). A kötet szerkezetét tematikailag három nagyobb egységre bonthatjuk, az alábbiakban a bemutatás ennek megfelelően történik.

b) Az első gondolati egység a GATT-WTO rendszerével kapcsolatos ismereteket közgazdasági, történeti, jogi és intézményi-eljárási aspektusból alapozza meg. E háttér bemutatásának kiindulópontja a könyv első részében (*I. Introduction to the Legal and Economic Aspects of World Trade Regulation*) szemléletes módon a globalizáció folyamata. A szerzők azonban nem vesznek el a globalizációs elméletek „kavalkádjában”, hanem lényegre törően, a globalizációnak a kereskedelem volumenére, illetve az integrációs folyamatokra kifejtett ösztönző hatását emelik ki. Szintén ebben a részben elemzik a kereskedelem közgazdaságtannal, nemzetközi gazdaságtannal összefüggő kérdéseit, valamint felvázolják az olvasó előtt a „szabad kereskedelem kontra protekcionizmus” aktuális dilemmáját. A kötet szerzői közvetett módon, a problémakör elismert szakértőitől idézett szemelvényeken keresztül fejtik ki a vita lényegét. Rendkívül hatásos az egyes vélemények ellenpontozása: *Milton Friedman* szabad kereskedelmi politika melletti határozott – pusztán logikailag nézve teljesen meggyőzőnek tűnő – állásfoglalását remekül árnyalja az elmúlt időszakban egyre befolyásosabbá váló *Dani Rodrik* vitairatából idézett szemelvény, amely a liberalizáció negatív szociálpolitikai következményeire hívja fel a figyelmet. Majd a globalizációkutatásban elismert *Martin Wolf* tanulmányából származó szemelvényt egyfajta közvetítő álláspont is megjelenik a vita fókuszában: *Wolf* a szabad kereskedelmi politika elfogadása mellett elismeri az ezzel szembeni kritikák lényegét, azonban a liberalizáció hatásai tekintetében azokat eltúlzottnak tartja (*41. o.*). A fejezetet elolvasva mindenképpen *Wolf* „realista” hozzáállása tűnik súlypontinak a szemelvények között, így ha a szerzők maguk nem rögzítik is egyértelműen saját álláspontjukat, de a vita tulajdonképpeni „strukturálásával” sejtetni engedik azt.

A kötet ezt a technikát követve – vagyis más szerzőktől vett szemelvények beemelésével – mutatja be a nemzetközi kereskedelmi egyezmények közgazdaságtani háttérét. A klasszikus elméletek mellett a szerzők kiemelik, hogy a WTO megalapításával a nemzetközi kereskedelmi rezsim már túllép azokon a kereteken, melyek alapját pusztán a komparatív előnyök elméletével igazolni lehetne. E tekintetben a WTO előtti időszak még csak „sekély (csekélyebb fokú) integrációként” („*shallow integration*”, *59. o.*) értelmezhető, melynek célja a kereskedelmet korlátozó, határon fennálló vám- és vám jellegű akadályok felszámolása, valamint a diszkrimináció tilalmának biztosítása volt. A WTO ennél lényegesen messzebbre jutott. Egyes területeken előírt harmonizációs és kölcsönös elismerési kötelezettségek (pl. élelmiszer-biztonság, szabványok), a szellemi tulajdon védelmének multilaterális szintű követelményei, vagy a külföldi tőkebefektetések elősegítése már egy „mély integrá-

ciós” („*deep integration*”) szintet alapoz meg. Igaz – jegyzik meg a szerzők (60. o.) –, a komparatív előnyök és maga a hatékonyság a mély integrációs forma esetén is meghúzódik közvetetten a háttérben. Példának okáért olyan állami beavatkozás, amely meggátolja egy vállalat külföldi tőkebefektetését, végső soron azt akadályozza meg, hogy a vállalat a hatékony működésének helyszínét megválassza, és élvezze ezáltal a szabad kereskedelem előnyeit.

A közgazdasági háttér ismertetését a történeti, jogi és intézményi kérdések kifejtése követi a kötet második részében (*II. History, Institutional Aspects and the Relationship between World Trade Law, International Law and Domestic Law*). A történeti aspektus kapcsán a közvetlen előzmények (Havannai Charta, ITO) is megjelennek, és jól illusztrált, miként vált a provizórikusnak szánt GATT-ból egy több évtizedig – sőt, az 1994-es módosítást követően még mai is – meghatározó dokumentum a nemzetközi kereskedelemben. A WTO intézményi és döntéshozatali rendjének bemutatása után foglalkozik a kötet a GATT-WTO-normarend sajátosságaival. Egyfelől a WTO működéséhez kötődő normák típusait, a hierarchia kérdését, a Vitarendezési Testület döntéseinek sajátos pozícióját, valamint a WTO-normák és a nemzetközi jog egyéb szabályainak kapcsolatát elemzi a kötet. Másfelől a témára vonatkozó irodalomban az elmúlt másfél-két évtizedben nagy visszhangot kiváltó problémával, a WTO-normák és a tagállamok nemzeti jogának viszonyával foglalkoznak a szerzők. Ez alapjában véve a GATT-WTO-normák közvetlen hatályának kérdését érinti. A kötet külön bemutatja az USA és az Európai Unió szabályozásának sajátosságait. Utóbbinak különösképpen nagy hangsúlyt ad, hogy az elmúlt tíz évben az Egyesült Államok és az EU között több ízben robbant ki kereskedelmi vita (lásd például a banánpiaci rendtartással kapcsolatban, valamint a hormonkezelt hús importjával összefüggésben), amelynek háttérében megszülető vitarendezési testületi döntéseket az Európai Unió rendre megpróbálta „túllépni.” E normák viszont az Európai Bíróság gyakorlata szerint nem lettek felruházva közvetlen hatállyal, következésképpen a direkt érvényesíthetőség hiánya miatt az uniós importkorlátozó intézkedéssel érintett vállalatok védtelenek maradtak az EU WTO-normákba ütköző intézkedésével szemben. Kétségtelen viszont, hogy a WTO-normák közvetlen érvényesíthetősége az USA jogrendjében is korlátozott (149. o.).

A kötet általánosabb, első gondolati szakaszához sorolhatjuk még a vitarendezési eljárásokat elemző részt is (*III. Dispute Settlement in the WTO*), minthogy ez a Kereskedelmi Világszervezet intézményi-eljárási háttérének egy fontos és az 1994-es reform keretében teljesen megújított eleme. Az elemzés átfogó képet ad a vitarendezés folyamatáról, eljárási részletszabályairól, az árukereskedelmen kívüli alkalmazhatóságáról és érinti a speciális kereseteket is (pl. az ún. „non-violation complaints” témáját stb.).

c) A tematikailag elkülöníthető második szerkezeti egység a GATT-WTO alapvető anyagi jogi normáinak rendszerét vázolja fel. A szakaszra általánosságban jellemző, hogy a releváns GATT-WTO-normákat a szerzők az esetjogból vett példák

illusztrációján keresztül értelmezik, de nem marad el az elméleti háttér felvázolása sem. Elsőként a vámokkal és mennyiségi korlátozásokkal (kvótákkal) összefüggő szabályozást tárgyalják (*IV. Traditional GATT Obligations*), bemutatva a vámok típusait, a vámosztályozás alapkérdéseit, amit a mennyiségi korlátozások, a kvóták rendszerének bemutatása követ. A klasszikus GATT-kötelezettségek körében a szerzők részletes elemzését adják az alapelveknek, így a diszkrimináció tilalmának, a nemzeti elbánásnak és a legnagyobb kedvezményes elbánás elvének. A diszkrimináció tilalmának jellemzése során utalnak annak lényeges fogalmi elemeire, a diszkriminációra irányuló szándékra, valamint a diszkriminatív hatásra (274. o.). A szándék szubjektív jellegű értelmezése alapján az egy konkrét tagállami jogalkotó szándékával, más szóval annak jogpolitikai törekvéseivel esik egybe. Ezzel szemben a szándék objektív oldala már a tagállam jogi szabályozására utal közvetlenül, azaz konkrétan a normában megjelenő diszkriminációs célkitűzést jelenti. A szándék mellett a diszkrimináció fogalmának másik lényegi eleme a diszkriminációs hatás, amely mindenekelőtt az importra kifejtett negatív következményekben érhető tetten (275. o.). Megkülönböztetik a szerzők a diszkrimináció két típusát (277. o.). A *de jure* diszkrimináció olyan helyzetekre vonatkozik, amikor a tagállam szabályozása egyértelműen hátrányba helyezi az importterméket a hazai termékkel szemben (pl. hazai termékre alacsonyabb adókulcs vonatkozik). Ezzel szemben a *de facto* diszkrimináció esetében a jogi szabályozás egyáltalán nem utal megkülönböztetésre a hazai és importtermék között, hanem az eltérő jogkövetkezményeket más módon, például a termékjellemzők alapján határozza meg. Viszont amennyiben a piaci körülmények miatt valamely termékcsoport csak importterméket foglal magában, és az ilyen típusú termékekre hátrányosabb következmények alkalmazandók, akkor a diszkriminációs helyzet megállapítható lesz. (Egy távolabbi párhuzammal élve: a WTO-normák szerinti *de facto* és *de jure* diszkrimináció elválasztásának elvi alapja hasonló, mint az uniós belső piaci jogban a nyílt és a rejtett kereskedelmi korlátok közötti különbségtétel).

A kötet következő része (*V. GATT Exceptions*) az anyagi jogi szabályok alóli kivételeket elemzi. Ismertetésre kerül a kétoldalú és regionális szabad kereskedelmi egyezmények helyzete a GATT XXIV. cikkének tükrében, a mentesítés feltételeinek alapos bemutatása és értelmezése mellett. A szabad kereskedelmi egyezmények jövőjével kapcsolatban azonban a szerzők egy veszélyre hívják fel a figyelmet. A multilaterális kereskedelmi tárgyalások zátonyra futásának az elmúlt évtizedben egy megfigyelhető velejárója, hogy erősödött a tagállamok kereskedelmi „bilateralizmusa” (370. o.), ezt a szerzők Ausztrália példáján szemléltetik is. Mindez viszont azt eredményezi, hogy a tagállamok még kevésbé lesznek érdekeltek a multilaterális tárgyalások továbbvitelében és így – mintegy ördögi körként – a WTO-szintű tárgyalások még tovább lassulhatnak.

A kivételek között elemzik a szerzők a GATT egyik legvitatottabb területét, a XX. cikk feltételrendszerét. A fejezet bemutatja a GATT XX. cikkben szereplő



általános kritérium (az ún. „*chapeau*”) és az egyes speciális kategóriák feltételeit, azonban nem ennek a normaszervezetnek megfelelő bontásban, hanem a Fellebbezési Testület gyakorlatával összhangban az elemzés fordított (408. o.). A Testület ugyanis első fázisban mindig azt vizsgálja, hogy egy tagállami intézkedés igazolható-e a XX. cikk valamilyen különös kivételi szabályával (közkerölcs; kimerülő természeti erőforrások védelme stb.) és csak ennek alátámasztását követően vizsgálja meg a „*chapeau*” feltételeinek fennállását (a kereskedelem rejtett korlátozásának minősül-e az intézkedés stb.).

A kötet következő fejezetében (*VI. Remedies for Fair and Unfair Trade*) tárgyalta kereskedelmi védelmi intézkedések is végső soron speciális kivételeknek tekinthetők, mert az adott eszköz tényállási elemeinek igazolását követően a tagállam korlátozó intézkedést vezethet be. Az eszközök közül elsőként a támogatásokat és a támogatott importtal szembeni eljárást érintő szabályokat vázolja fel a kötet, amelyet a dömping fogalmának elemzése, illetve a dömpingellenes vám kiszabásának eljárási háttere követ. Az eszközök sorát a GATT XIX. cikke által biztosított általános védintézkedés zárja. Mindhárom eszköz bemutatása gyakorlati szempontú, amit az esetjogi háttér kimerítő elemzése alaposan megvilágít. Talán hiányolható, hogy a fejezet a három eszközt teljesen elkülönítve tárgyalja, más szóval a kereskedelmi védelmi eszközök rendszerének és egymáshoz való viszonyának a jobb megértéséhez járulhatott volna hozzá, ha pl. egy bevezető szakasz az egyes eszközök kapcsolatára, összefüggéseire is utal. Hiszen – mint azt például az Európai Unió gyakorlata mutatja – egyes vállalati magatartások minősítése sokszor a vizsgálat során megváltozik és az intézkedés végül más jogalapra hivatkozással lesz alkalmazható (pl. növekvő import esetén, ha az árdiszkrimináció alapján még nem igazolható dömpingellenes eljárás, elképzelhető, hogy ezek a feltételek viszont „sajátos behozatali körülményként” értékelhetők az általános védintézkedés vonatkozásában).

d) Tematikailag harmadik egységének tekinthetjük a WTO árukereskedelmen túlmutató szabályait, valamint a GATT-WTO-normák határterületeit elemző fejezeteket. Ezen belül a kötet soron következő része (*VII. Beyond Trade in Goods: Domestic Regulation, Services, Investment, Procurement, and Intellectual Property*) a kereskedelem technikai akadályairól, továbbá az állat- és növény-egészségügyi intézkedések alkalmazásáról szóló megállapodás mellett bemutatja a szolgáltatások kereskedelmére vonatkozó WTO-szabályozást. Ez utóbbi terület ellentmondásait a szerzők kiemelik, és bizonyos szempontból érthetőnek vélik, hogy a szolgáltatások nemzetközi kereskedelme állandó kritikák céltáblája (629. o.). Álláspontjuk szerint a GATS nem ad minden esetben egyértelmű szabályozást, így mindenekelőtt a privatizációval és deregulációval kapcsolatos rendelkezések okkal kifogásolhatók, összességében azonban a tagállamok félelmei e területtel kapcsolatban túlzóak (630. o.). A GATS bemutatását a külföldi tőkebefektetések tárgyalása követi, mely terület – uniós perspektívából nézve – azért is érdemel kiemelt figyelmet, mert a Lisszaboni Szerződés éppen e tekintetben terjesztette ki az EU kereskedelempolitikai hatás-

körét. A külföldi tőkebefektetések kérdéskörét a közbeszerzések összefüggéseinek ismertetése, majd a könyv e szakaszát a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi aspektusainak bemutatása zárja.

A kötet befejező része (*VIII. Social Policy Issues*) a nemzetközi kereskedelem határain túlmutató feszültségeket, a kereskedelempolitika más szakpolitikákkal fennálló konfliktusait elemzi. A vizsgált területeken belül megjelennek kevésbé problematikusnak tekinthető kérdések, így a szerzők e helyütt tárgyalják a fejlődő országokra vonatkozó speciális szabályokat, amelyek már a GATT 1947 rendszerébe is beleépültek. Ennél azonban lényegesen több kérdést vet fel a környezetvédelem (és klímapolitika) kérdése. A szerzők érzékletesen világítanak rá az alapproblémára: a WTO céljai szerint is a kereskedelem fejlődését segíti elő, azonban e fejlődésnek ma már egy olyan korszakban lehetünk tanúi, amikor látható, hogy a Föld erőforrásainak kiaknázása fenntarthatatlan mértéket öltött (820. o.). E konfliktus lényegét szemelvényeken keresztül mutatják be, itt is ügyelve az ellenpontosításra, így *Joseph Stiglitz*, *Pascal Lamy* írásai mellett többek között például a Föld Barátai szervezet dokumentumait is idézik. A konfliktus lényegét illetően a szerzők itt sem foglalnak állást, de a szemelvények – még ha más-más megközelítést vettek is alapul – arra engednek következtetni, hogy a jelenlegi szabályozási keretek között kibékíthetetlen ellentétéről van szó.

e) A fenti ismertető alapján is megállapítható, hogy a tárgyalt munka széles spektrumú, minden részletre kiterjedő és gyakorlati szempontból jól hasznosítható kézikönyv. Habár a bevezetőben angolszász típusúnak neveztük a kötetet, kijelenthető azonban, hogy e jellemző csak a módszertanban jelenik meg, a kötet tartalmát tekintve semleges megközelítésű. Ez talán az egyik legnagyobb előnye, így ellentétben példának okáért a német nyelvterületen bevett klasszikus kommentárral vagy az USA-ban elterjedt kézikönyvekkel, ez se nem Európa-, se nem Amerika-centrikus írás. A *Lester–Mercurio–Davies–Leitner* szerzői közösség által készített kötet kiegyensúlyozott elemzés, amely bármely kontinensen okkal keltheti fel a téma iránt érdeklődők figyelmét, de módszertana alapján az oktatásban is jól hasznosítható.

**Horváthy Balázs**

---

*Horváthy Balázs*, tudományos munkatárs (MTA Jogtudományi Intézete, Budapest), egyetemi adjunktus (Széchenyi István Egyetem, Győr). E-mail cím: bhorvathy@jog.mta.hu

## **Brief Summary of the Articles**

### **Merger simulation in the EC's competition policy** PÁL SZILÁGYI

The article discusses and analyses the most recent developments on the field of merger simulation. In the European Union merger simulation is a recent phenomenon, but cannot be ignored anymore. In practice it became clear that while in theory merger simulation is perfectly suitable to measure market power, in reality we can not base our conclusions solely on the results of a simulation. In complex competition assessment one has to be prepared to use merger simulation and to be able to interpret the result of such a simulation.