

TARTALOM

VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

- Oblath Gábor:** Magyarország versenyképessége 3
nemzetközi összehasonlításban – a makrogazdasági mutatók jelzései
- Valentiny Pál:** Piacnyitás a hálózatos szolgáltatásoknál 54
- Laki Mihály:** Vállalati magatartás és a gazdasági válság – 78
Összehasonlító elemzés

SZEMLE

- Gábor Tamás:** A tőkekorlátozások alakulása és a tőkeáramlások 93
liberalizációja Kínában – Az eddigi és a várható változások a minősített
külföldi és hazai befektetési programok fényében

- Brief Summary of the Articles** 115

JOGI MELLÉKLET

VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

- Nagy Csongor István:** A csoportos igényérvényesítés 89
összehasonlító jogi modelljei – I. rész

ÚJ KÖNYVEK

- A magyar versenyjogi jogirodalom legújabb irányai (**dr. Bodzási Balázs**) 111

- Brief Summary of the Articles** 118

Köszönetnyilvánítás

A jogszabály adta lehetőségekkel élve sokan utalták át 2008. évi személyi jövedelemadójuk 1 százalékát a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány javára. A kapott 245 168 forintot ösztöndíjak kifizetésére fordítottuk.

Köszönetet mondunk mindazoknak, akik Alapítványunkat támogatásra érdemesítették.

Az Alapítvány kuratóriuma

A folyóirat példányonként megvásárolható:

**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Könyvesbolt: Bp., V. Nádor u. 8.,
Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.
és a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalékos kedvezményt ad.**

A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 309-2642, 309-2695

Fax: 309-2647

E-mail cím: kulgazdasag@kopint-tarki.hu

Munkatársaink elérhetősége:

Landau Edit, főszerkesztő telefonszáma: 309-2642

e-mail címe: edit.landau@kopint-tarki.hu

Rózsás Erika, szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695

e-mail címe: erika.rozsas@kopint-tarki.hu

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány

Külgazdaság honlapja:

www.kulgazdasag.eu, illetve www.kopintalapitvany.hu

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: kulgazdasag@kopint-tarki.hu. Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37–39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke. Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Üzleti és Logisztikai Központ (ÜLK). Előfizetés: Budapesten a Postaigazgatóság kerületi ügyfélszolgálati irodáinál, a hírlapkézbesítőknél és a Hírlapelőfizetési Irodában (HELIR) Budapest, VIII. Orczy tér 1. Levélcím: HELIR 1900, e-mail: hirlapelofizetes@posta.hu. Vidéken a postáknál és a kézbesítőknél. Külföldön terjeszti a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Előfizetési díj 1 évre: 10 800 Ft, fél évre 5 400 Ft, összevont számok ára 1 800 Ft.

Megjelenik havonta. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ETO-Print Nyomdaipari Kft.-ben

Ügyvezető igazgató: Magyar Árpádné

VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

Magyarország versenyképessége nemzetközi összehasonlításban – a makrogazdasági mutatók jelzései

OBLATH GÁBOR

*A nemzetközi versenyképesség többféleképpen megközelíthető, értelmezhető és mérhető fogalom, s a különböző megközelítések esetenként merőben eltérő gyakorlati megállapításokra vezethetnek. Írásunk, amely a versenyképességet az országok relatív külgazdasági teljesítményeként értelmezi, makrogazdasági adatok alapján és kelet-közép-európai összehasonlításban kíván a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességéről képet adni. A vizsgálat első részében a reálgazdasági és ár-szintfelzárkózás, a világkereskedelmi részarányok, valamint az importbehatólás mutatói alapján próbáljuk azonosítani hat új EU-tagország külgazdasági versenyképességének javulót, illetve romló időszakait. A továbbiakban az EU-ba irányuló kereskedelem, illetve az EU külkereskedelmén belüli pozíciók alapján is vizsgáljuk a visegrádi országok versenyképességének alakulását. A folyó, illetve változatlan áron mért részesedések áttekintése mellett a nemzetgazdasági összteljesítményhez is viszonyítjuk a külgazdasági teljesítményt. Végül a 2000-es évek hazai kiviteli és behozatali ár- (egységérték-) változásairól adunk képet nemzetközi összehasonlításban, rámutatva, hogy a külkereskedelmi árak relatív alakulása önmagában nem tekinthető versenyképességi mutatószámnak.**

Journal of Economic Literature (JEL): F13, F14

* Az írás támaszkodik Oblath és szerzőtársai [2009] munkájára, amely a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány és a Takarékbank közötti kutatási szerződés keretében készült. A szerző köszönettel tartozik Gács Jánosnak az íráshoz fűzött értékes tanácsokért és észrevételekért, valamint az MTA KTI szemináriumán, illetve a Takarékbank rendezvényén elhangzott hasznos javaslatokért.

Oblath Gábor, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének főmunkatársa és a Költségvetési Tanács tagja. E-mail cím: oblath@econ.core.hu

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

A nemzetközi versenyképesség többféleképpen megközelíthető, értelmezhető és mérhető fogalom, s a különböző megközelítések, illetve mérőszámok esetenként mérőben eltérő gyakorlati megállapításokra vezethetnek. Példa erre, hogy egyes jelzések alátámasztják, mások viszont megkérdőjelezzik azt a közkeletű vélekedést, amely szerint országunk nemzetközi versenyképessége számottevően romlott a 2000-es években. Írásunk, miközben kelet-közép-európai összehasonlításban kíván a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességéről képet adni, főként az ellentétes indikációk bemutatására és értelmezésére törekszik – a végső egyenleg megvonását a szakmai értékítéletre bízza. Nem létezik ugyanis olyan szintetikus mutató, amely az országok versenyképességének alakulását egyértelműen, „nettó módon”, kifejezhetné – a különböző nemzetközi versenyképességi rangsorokban elfoglalt pozíció (annak változása) semmiképpen sem tekinthető ilyennek. Ezért nem spórolható meg az alternatív mutatók információtartalmának átgondolása, mérlegelése és az ezen alapuló közgazdasági ítéletalkotás – amely olykor csak arra konkludálhat: a gyengülésre és a javulására egyaránt mutató jelekből nem vonhatók le kategorikus következtetések.

Miközben gyakorlati példákkal is igyekszünk érzékeltetni, hogy az országok versenyképessége többféle módon értelmezhető, arra is törekszünk, hogy a nemzetgazdasági szinten értelmezett nemzetközi versenyképességet mind fogalmilag, mind pedig empirikusan megkülönböztessük a nemzetgazdaság *összteljesítményétől* – e különbségtétel hiánya ugyanis a téma irodalmának egyik visszatérő problémája. A két fogalom elhatárolása nélkül nem lehet értelmesen beszélni a nemzetközi versenyképesség javulásáról olyan időszakokban, amelyekben a gazdaság összteljesítménye romlik, illetve a versenyképesség gyengüléséről olyankor, amikor az összteljesítmény javul.

Írásunk egy, a témát feldolgozó nagyobb munka egyes eredményeinek továbbgondolásán és kiegészítésén alapul. A következőkben elsősorban arra a kérdésre irányítjuk a figyelmet, hogy miként csoportosíthatók a makrogazdasági folyamatokról szóló információk olyan módon, hogy azok alapján a gazdaság nemzetközi versenyképességének alakulására vonatkozó ismeretekhez lehessen jutni. A témakörnek azonban sok olyan elágazása van, amelyre cikkünk nem tér ki. Ilyen például a különböző viszonylatokba irányuló export versenyképességének összehasonlító elemzése vagy a kivitel szakosodása.¹ Az ár-, illetve nem ár- („minőségi”) versenyképesség alternatív indikátorainak vizsgálatával pedig írásunk folytatásaként kívánunk foglalkozni. Előrebocsátjuk, hogy munkánk alapvetően leíró és makrogazdasági szemléletű; formálisan nem vizsgál oksági összefüggéseket, továbbá nem célja, hogy közvetlen gazdaságpolitikai következtetésekre jusson.

A következőkben a nemzetgazdasági versenyképesség alternatív megközelítéseiről adunk áttekintést, kifejtjük a saját értelmezésünk mellett szóló érveinket, és kitérünk a magyar gazdaság közelmúltbeli versenyképessége körüli kérdésekre. Ezt követően hosszabb (az 1990-es évek elejétől, illetve közepétől napjainkig terjedő)

¹ Az előbbi kérdésről lásd *Oblath* [2010], az utóbbiról *Munkácsi* [2009] írását.

időszak egyes makrogazdasági adatait vizsgáljuk abból a szempontból, hogy mit mutatnak a kelet-közép-európai országok versenyképességének alakulásáról. Ezek után az EU-val folytatott kereskedelem egyes mutatói alapján, illetve az EU külkereskedelméhez viszonyítva vizsgáljuk a visegrádi országok versenyképességének változásait, végül néhány következtetést vonunk le, és jelezzük a további vizsgálat fontosabb irányait.

A nemzetközi versenyképesség jelentései és Magyarország versenyképességének kérdései

A gazdaságok „versenyképessége” a nemzetközi összehasonlító elemzések egyik leggyakrabban és talán legtöbb értelemben használt közgazdasági fogalma.² Némely tekintélyes közgazda (például: *Krugman*, 1994, 1996) szerint a nemzetgazdaságok szintjén a versenyképesség értelmezhetetlen.³ Más szerzők, illetve nemzetközi összehasonlító projektek értelmezésében viszont oly mértékben tárgyal ki a versenyképesség jelentése, hogy annak tartalma összeolvad a gazdaság hosszú távú (potenciális) növekedését meghatározó tényezőkével.⁴

A hazai gazdaság és más új EU-tagországok versenyképességének elemzésére irányuló munka kiindulópontjaként ezért azt kell tisztázni, hogy a továbbiakban mit jelent és mit nem jelent a versenyképesség fogalma. Értelmezésünk szerint a *nemzetközi versenyképesség az országok relatív külgazdasági teljesítményét*, illetve azokat a tényezőket jelenti, amelyek befolyást gyakorolhatnak a külgazdasági teljesítményre. Ebből a meghatározásból az következik, hogy a nemzetközi versenyképesség *nem azonosítható a gazdaság általános relatív teljesítményével* (például a más országokhoz viszonyított GDP-növekedéssel, termelékenységváltozással, vagy a fejlett országokhoz való gazdasági felzárkózás sebességével). Természetesen a gazdaságok általános, illetve külgazdasági teljesítménye számos szálon kapcsolódik egymáshoz, fontos azonban, hogy a kettőt – mind fogalmilag, mind pedig empirikus mutatóit tekintve – világosan megkülönböztessük egymástól.

Az általános gazdasági teljesítmény, valamint a nemzetközi versenyképesség megkülönböztetése különösen olyan helyzetekben lehet fontos, amelyek Magyar-

² *Aiginger* [2006] írása – amely igen jó áttekintést ad a nemzetgazdasági versenyképesség különböző meghatározásairól – mintegy húszféle definícióról számol be; azóta a meghatározások száma alighanem tovább szaporodott.

³ *Samuelsonról* írt nekrológjából azonban kiderül, hogy *Krugman* a túlértékeltség okozta versenyképesség *hiányát* makrogazdasági szempontból értelmes fogalomnak tartja: „Exchange rates had to be adjusted to assure competitiveness. Only then could the virtues of markets come into play.” (*Krugman*, 2009).

⁴ *Aiginger* (1998) például a gazdaság „jólétgeneráló” képességével azonosítja a versenyképességet, a World Economic Forum versenyképességi jelentése pedig egy gazdaság „azon intézményei, gazdaságpolitikai lépései és egyéb tényezői együtteseként” értelmezi azt, amelyek „meghatározzák a termelékenység színvonalát”, illetve („végső soron”) a prosperitás, valamint a jövedelem szintjét (WEF, 2010, 4. o.).

országot a 2001–2005-ös, majd pedig a 2006-ot követő időszakban jellemezték. Az első periódusban a hazai gazdaság egésze viszonylag gyorsan növekedett (2003-ig a fejlettebb EU-tagországokhoz való reálgazdasági konvergenciája is kiemelkedően gyors volt – erre a következő részben kitérünk), e mögött azonban jórészt fenntarthatatlan fiskális expanzió állt. Kérdés, hogy mi történt eközben az ország külső versenyképességével – javult-e vagy romlott? A 2006. évi fiskális kiigazítás után éppen ellentétes makrogazdasági folyamatoknak lehettünk tanúi: a gazdaság általános relatív teljesítménye jelentősen gyengült (a belföldi kereslet visszaesése miatt a gazdasági növekedés üteme számottevően lassult), de vajon eközben az ország külgazdasági versenyképessége is romlott-e? Ezekre a kérdésekre csak akkor remélhetünk választ, ha elválasztjuk egymástól az általános gazdasági teljesítmény és a külgazdasági versenyképesség jelentését.

Értelmezésünk szerint a nemzetközi versenyképesség alakulása a külkereskedelmi, illetve a folyó fizetési mérleg egyenlegével (ezek változásával) sem azonosítható. Jóllehet léteznek olyan konstellációk, amelyekben a versenyképesség javulása a külgazdasági egyenleg javulásával is együtt jár (illetve a versenyképesség romlását a külső egyensúly romlása kíséri), a kettő között nincs közvetlen kapcsolat; összefüggéseik sokféle áttétellel érvényesülnek. A külső egyensúly ugyanis a termelés és a belföldi felhasználás viszonyán múlik (az eredmény a nettó export), illetve – a jövedelem felhasználását tekintve – a tőketranszferek által is befolyásolt megtakarítási-beruházási döntésektől függ (ezek egyenlege az úgynevezett nettó finanszírozási képesség). A versenyképesség viszont alapvetően azon múlik, hogy a hazai termelők nemzetközi versenytársaikhoz képest tudják-e emelni részesedésüket a külső és belső piacokon. A nemzetközi versenyképesség megítéléséhez annak ismerete is fontos lehet, hogy belföldön miként alakul a hazai termelés aránya az importhoz viszonyítva – erre is ki fogunk térni. Itt csak azt hangsúlyozzuk, hogy az importhányad emelkedése (az „*importbehatolás*”) a nemzetközi integráció természetes folyamánya, ezért *önmagában* nem értelmezhető versenyképességi jelzőszámként. A kivitel külső piaci részesedésével együtt vizsgálva azonban fontos ismereteket nyújthat a nemzetközi versenyképesség alakulásáról.

Az eddigiekből egyenesen következik, hogy a relatív külgazdasági teljesítményként (illetve az azt befolyásoló tényezőként) értelmezett nemzetközi versenyképesség nem fejezhető ki egyetlen mutatószámmal. A versenyképesség sokféle oldalról és többféle statisztikai mutatóval leírható jelenség, és előzetesen nem zárható ki, hogy az indikátorok jelzései akár ellent is mondhatnak egymásnak. Ez a probléma azonban nem csupán a versenyképesség gyakorlati értelmezésekor merül fel. Például a versenyképesség gondolatához sok szálon kötődő – és a következőkben tárgyalandó – reálgazdasági felzárkózás koncepciója is többféle módon értelmezhető, illetve számszerűsíthető, de ez nem akadályozza annak, hogy értelmes és statisztikai eszközökkel kezelhető fogalomnak tekintsük.

A versenyképesség empirikus értelmezésének egyik iránya a *következményekből* indul ki: ez a megközelítés hasonlít a „feltárult komparatív előnyök” számszerűsítését célzó elemzések szemléletéhez.⁵ Ennek példája, hogy az export-versenyképesség javulását a hazai kivitel külső piaci részesedésének emelkedéseként (hasonló induló helyzetű országok esetében a többiekét meghaladó emelkedésként) értelmezzük, illetve mérjük.

Az empirikus értelmezés/elemzés másik iránya a nemzetközi versenyképesség *tényezőire* helyezi a hangsúlyt. Ez a megközelítés a különböző módokon értelmezett *reálárfolyam-indexeknek* (ár-, illetve költség-versenyképességi mutatóknak) a számszerűsítését állítja előtérbe.

Végül szólni kell azokról a *szintetikus versenyképességi mutatókról*, amelyek nagyszabású nemzetközi összehasonlító projektek outputjaként állnak elő, amelyeknek azonban közgazdasági tartalmuk nem mindig világos.⁶ Ennek ellenére gyakran előrejelzői, illetve magyarázó változói lehetnek egyes országok külső piacirészesedés-változásának. Ezek a mutatók elsősorban a versenyképesség statisztikailag olykor nehezen megragadható, „puha” (gazdasági-környezeti, intézményi) feltételeiről adhatnak képet, amelyek a *szélesen értelmezett minőségi versenyképesség* összetevőinek tekinthetők.

A minőségi versenyképességnek azonban lehetséges egy *szűkebb értelmezése is*, amely nem a gazdálkodás intézményi környezetét, hanem a külkereskedelmi versenyben a *nem ár-(költség-) tényezőket* (termékminőség, a termék technológiai színvonala, a kapcsolódó szolgáltatások színvonala stb.) foglalja magába.⁷

A piaci részesedés, illetve annak változása folyó és változatlan áron egyaránt értelmezhető és számszerűsíthető. Az, hogy a folyó áron mért piaci részesedés gyorsabban nő, mint „volumenben”, együtt járhat azzal, hogy az ország árversenyképessége romlik, miközben a kivitel „minőségi versenyképessége” javul. Az pedig, hogy a volumenben mért piaci részesedés változása – más országokkal összehasonlítva – nagyobb mértékű, mint amit folyó áron tapasztalunk, jelezheti az ár- (költség-) versenyképesség javulását, de elméletben a „minőségi versenyképesség” relatív romlását is takarhatja. Vagyis korántsem egyértelműek a következmények, illetve a tényezők felől értelmezett versenyképességi mutatók közötti összefüggések, s a mutatók ellentétek feloldását segítheti a minőségi versenyképesség – nem mai keletű – koncepciója.

Nemcsak gazdasági tárgyú publicisztikákban, hanem szakmai írásokban is gyakran találkozhatunk azzal a gondolattal, hogy amíg korábban elsősorban az ár-,

⁵ Lásd: Balassa Béla [1965] alapvető írását a feltárult komparatív előnyök értelmezéséről és méréséről.

⁶ Lásd például: Lall [2001] kritikus elemzését.

⁷ A *szűkebben*, illetve *szélesebben* értelmezett minőségi versenyképesség között azon az alapon lehet fogalmi különbséget tenni, hogy amíg az *előbbi közvetlenül valamely termékhez/szolgáltatáshoz* (vagy – más megközelítésben – a termelő/exportáló vállalat tevékenységéhez/teljesítményéhez) köthető, addig az *utóbbi a vállalkozások általános gazdálkodási és intézményi környezetét befolyásolja*.

illetve költség-versenyképesség számított, mára sokkal fontosabbá vált a nemzetközi áru- és szolgáltatáskereskedelemben a minőségi – így az export technológia-, illetve humántőke-tartalmában, vagy a szolgáltatások színvonalában kifejeződő – versenyképesség. Az ilyen típusú megállapítások két szempontból is leegyszerűsítők.

Egyrészt ugyanis az ár- és költségverseny máig uralja a feldolgozóipari termékek nemzetközi kereskedelmének túlnyomó részét, ezért az országok ár- (költség-) versenyképessége továbbra is meghatározó befolyást gyakorol relatív külső és belső piaci teljesítményükre. Ha ez nem így lenne, akkor nyilván nem olvasnánk és hallanánk azokat a panaszokat, amelyek az „olcsó bérű ázsiai országok” versenyét okolják egyes feldolgozóipari ágazatok belföldi és külföldi térvésztesésért a fejlett ipari országokban.

Másrészt viszont sem a minőségi versenyképesség jelensége, sem pedig jelentőségének felismerése nem új keletű. Bár ma már sokkal jobb adatok és módszerek léteznek a „nem ár-” versenyképesség azonosítására,⁸ a különböző szemléletű versenyképességi mutatók között lehetséges konfliktusra eredetileg *Káldor Miklós* [1978] hívta fel a figyelmet. Mindmáig többen hivatkoznak Káldor-paradoxonként arra a konstellációra, amelyben a piaci részesedés emelkedését „romló” ár-/költség-versenyképesség, illetve a piaci részesedés csökkenését „javuló” ár-/költség-versenyképesség kíséri.⁹ Ugyanakkor, ahogyan a *Káldor* által vizsgált időszakban (az 1960–1970-es években), úgy napjainkban is számottevő bizonytalansággal jár a „minőségi versenyképesség” *makroszintű* javulásának/romlásának azonosítása.

A minőségi versenyképesség javulása egyik közelmúltbeli példajaként gyakran Olaszországot említik. Az ország kivitele változatlan áron alig emelkedett, folyó áron azonban számottevően bővült. Olaszország ár- és költség-versenyképessége egyértelműen romlott, de több elemzés is felvetette, hogy a megfigyelt jelenségek háttérben az olasz kivitel szerkezeti és minőségi átalakulása is állhat.¹⁰ Csakhogy nem egyértelmű, hogy ez valódi minőségi versenyképesség-javulást jelent-e, hiszen az export volumene nem bővült. Ezért nem dönthető el, hogy a megfigyelt jelenség átmeneti-e vagy tartós – mindenesetre a kivitel értéke hosszabb távon aligha emelkedhet anélkül, hogy volumene is nőne.

Magyarország közelmúltbeli relatív exportteljesítménye Olaszország esetének az inverze: annak példája, hogy a kivitel növekedése folyó áron (euróban) alig különbözik a volumenben mért változástól. Ez vajon az ország minőségi versenyképességének romlását jelzi-e? Vagy pedig azt, hogy sikerült fokozni az ár-/költség-versenyképességet, ami viszont lehetővé tette a kivitel volumenének látványos növekedését?¹¹ Természetesen nem gondoljuk, hogy az ilyen, „vagy-vagy” típusú

⁸ Lásd például: *Ottaviano et al.* [2009] és *Di Mauro–Forster* [2008].

⁹ Lásd például: *Felipe* [2005].

¹⁰ Lásd például: *Lissovlik* [2008] és az ott hivatkozott írásokat.

¹¹ Egy további lehetőség, hogy az exportárok stagnálását/mérsékelt emelését a hazai exportáló vállalatok belföldi áremelésekkel kompenzálták, illetve az, hogy a külföldi tulajdonban lévő vállalatok „transzferárakat” alkalmaznak – a sajátos hazai külkereskedelmi áralakulás okaival azonban ebben az írásban nem foglalkozunk.

kérdésekre egyértelmű válaszokat lehet adni. Ezek főként arra jók, hogy viszonylag egyszerű hipotéziseket fogalmazzunk meg Magyarország közelmúltbeli külgazdasági teljesítményének és versenyképességének alakulásával kapcsolatban, amelyek a későbbiekben árnyalhatók és kiegészíthetők.

A kiindulópontot és a viszonyítási alapot természetesen az jelenti, hogy az 1990-es évek második felében Magyarország – mind általános makrogazdasági, mind pedig külgazdasági teljesítményét tekintve – egyértelműen Európa (és nem csupán Kelet-Közép-Európa) „sztárja” volt. Az ország makrogazdasági összteljesítménye és annak nemzetközi megítélése a 2000-es évek elejét követően azonban látványosan romlott – méghozzá nemcsak az előző évtized második felével, hanem kelet-közép-európai partnereinkkel/versenytársainkkal összehasonlítva is. A gazdaság összteljesítményéről alkotott negatív kép pedig könnyen rávetülhet a külgazdasági teljesítmény/versenyképesség megítélésére is, holott – amint korábban hangsúlyoztuk – ezek ugyancsak különböző dolgok.

A 2000-es években tapasztalt hazai külgazdasági teljesítménynek kétségkívül lehetséges egy olyan értelmezése, amelyik belesimul a gazdaság egészének folyamatairól alkotott összképbe. Van azonban alapja egy másfajta interpretációnak is, amely szerint a vállalati – azon belül az exportáló – szektor (a gazdaságpolitika szélsőséges kilengései közepette és ellenére) voltaképpen sikeresen alkalmazkodott a 2000-es évek kihívásaihoz. Sőt, arra is mutatnak jelek, hogy éppen a relatív makrogazdasági teljesítmény romlása idején – 2006 után – javult a gazdaság külső versenyképessége.

A továbbiakban bemutatandó statisztikai információk és elemzések támogatást ugyan kínálnak, de *önmagukban* nem nyújtanak kellő alapot ahhoz, hogy a kétféle hipotézist egyértelműen igazolják vagy cáfolják. A hipotézisek ahhoz adnak kapaszkodókat, hogy az ismertetendő statisztikai adatokat és elemzési eredményeket alternatív gondolati keretekben is értelmezhesük.

Makrogazdasági folyamatok és a versenyképesség alakulása hat új EU-tagországban – visszatekintés az 1990-es évek elejéig

Miután leszögeztük, hogy a relatív nemzetgazdasági teljesítmény (így például a GDP vagy a termelékenység növekedése) nem azonosítható a nemzetközi versenyképesség alakulásával, a továbbiakban amellettt érvelünk, hogy a makrogazdasági folyamatokra vonatkozó információk alkalmas kombinálásával fontos ismeretekhez juthatunk arról, hogy egyes időszakokban hogyan változott egyes nemzetgazdaságok nemzetközi versenyképessége. Miközben nagy vonalakban áttekintjük a hat ország (a visegrádi négyek, valamint Bulgária és Románia) főbb makrogazdasági folyamatait (így felzárkózásuk jellemzőit) az 1990-es évek elejétől-közepétől a közelmúltig, egyes mutatók összekapcsolásával külső versenyképességük alakulásáról is igyekszünk képet adni. Először az általános makrogazdasági folyamatokról és az azokból

nyerhető információkról lesz szó; ezt követően vizsgáljuk a kivitel külső piaci részesedése, illetve az import összes felhasználáshoz mért arányának változásait, végül a kettő egybevetése alapján számszerűsítünk egy olyan indikátort, amely alkalmas lehet a „külső” és a „belső” versenyképesség alakulásának együttes kifejezésére.

Makrogazdasági változások és külgazdasági versenyképesség

Áttekintésünk kezdő éve általában 1990 (esetenként 1991), így a vizsgált időszak eleje magába foglalja az úgynevezett „transzformációs visszaesés” periódusát is.¹² Ezzel az alaposan feldolgozott jelenséggel írásunk nem foglalkozik, mivel a rendszerváltással közvetlenül összefüggő külgazdasági, makro- és mikrogazdasági folyamatok (például a KGST megszűnését, illetve a keleti kereskedelem dolláralapra helyezését követő külkereskedelmi összeomlás, s ennek szerteágazó következményei) nem értelmezhetők a versenyképesség elemzésére kidolgozott terminusokban. Két ehhez kapcsolódó körülményre azonban előzetesen fel kell hívnunk a figyelmet. Egyrészt arra, hogy az 1990-es évek elejét jellemző makrogazdasági folyamatok országonkénti különbségeit erősen meghatározza, hogy melyik évben kezdődött, illetve mikor ért véget a transzformációhoz közvetlenül köthető recesszió – ezért az 1990-es bázisú növekedési indexek összehasonlítása félrevezető lehet.¹³ Másrészt arra is figyelmeztetnünk kell, hogy az 1990-es évek első felére vonatkozó statisztikák minősége és megbízhatósága többnyire elmarad a későbbi időszakra vonatkozótól. Az Eurostat szelektíven közül 1995 előtti adatokat a vizsgált országokról, ezért a következőkben főként az ENSZ adatbázisára építünk.¹⁴ Az EU-Bizottság AMECO-adatbázisában¹⁵ azonban van egy fontos és kifejező mutató, amely a vizsgált országok többségéről már 1991-re is rendelkezésre áll: ez a GDP/fő vásárlóerő-paritáson kifejezett színvonala, az elemzés első lépésében erre támaszkodunk.

¹² Az elnevezés *Kornai Jánostól* [1993] származik, és a gazdasági rendszerváltáshoz kapcsolódó recesszióra utal. A témának igen gazdag irodalma van; lásd például a *Holzmann–Gács–Winkler* [1995] által szerkesztett kötetben szereplő írásokat.

¹³ Annak alapján, hogy melyik évben érte el a GDP kezdeti csökkenése a mélypontot, a transzformációs visszaesés Lengyelországban 1991-ben, Csehországban, Szlovákiában és Romániában 1992-ben, Bulgáriában és Magyarországon pedig 1993-ban ért véget.

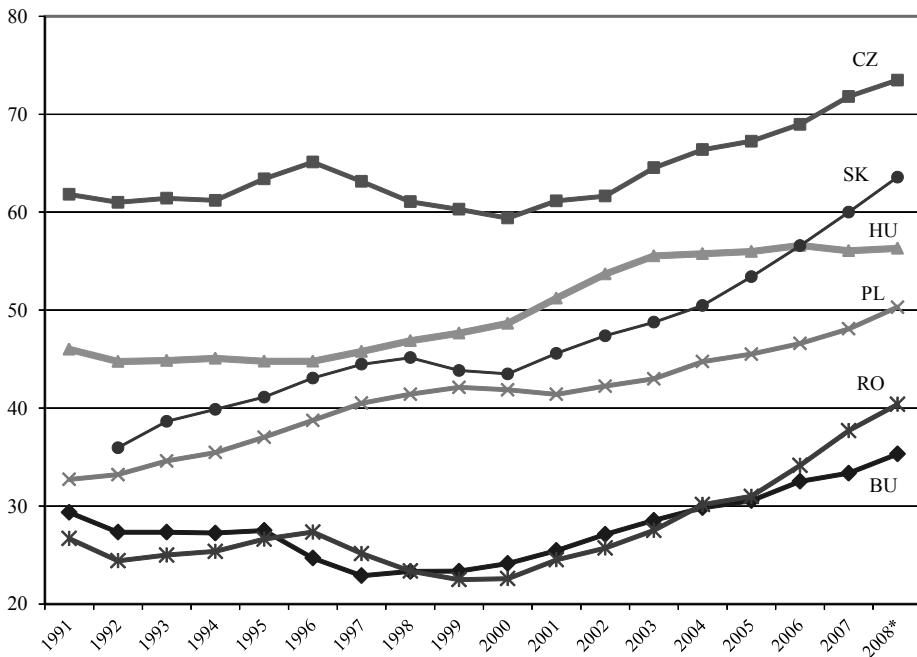
¹⁴ Lásd: UN National Accounts Main Aggregates Database: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/Introduction.asp>

¹⁵ Lásd: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/db_indicators8646_en.htm

A GDP/fő vásárlóerő-paritáson kifejezett színvonala az országok reálfejlettségi szintjének legáltalánosabban elfogadott és legrégelebb körben használt indikátora. Ez a mutató azonban önmagában keveset jelent: szükség van valamely összehasonlítási támpontra ahhoz, hogy szintjét és időbeni alakulását értelmezni tudjuk. Az *1. ábrán* az EU-15 átlaga jelenti a viszonyítási pontot.¹⁶

1. ábra

Reálgazdasági konvergencia
(az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson mért relatív szintje)
hat országban 1991 óta (EU-15 = 100)



* Előzetes adat.

Forrás: Az EU-Bizottság AMECO-adatbázisa (a továbbiakban: AMECO).

¹⁶ Jóllehet módszertani szempontból nem kifogástalan az *1. ábra*, amely a relatív fejlettségi szintekre vonatkozó éves adatokat idősraként szemlélteti (ezek ugyanis az évenkénti relatív szinteket mutatják az évenkénti vásárlóerő-paritásokon mérve), mégis bizonyosan realisztikusabb összehasonlításra ad lehetőséget, mint azok a módszerek, amelyek távoli évek árainak (illetve vásárlóerő-paritásainak), valamint GDP-volumenindexeknek a kombinálására támaszkodnak.

Amint a bevezetőben hangsúlyoztuk, az 1. ábrán megjelenített gazdasági konvergenciát (a viszonylag szegényebb országok fejlettségi szintjének a gazdagabb országokéhoz való közeledését), valamint a nemzetközi versenyképességet egymáshoz sok szálon kötődő, de egymástól különböző és fogalmilag elhatárolandó jelenségeknek tekintjük. A hat ország konvergenciafolyamatának bemutatásával tehát nem versenyképességükről, hanem általános relatív teljesítményük alakulásáról kívánunk összehasonlító képet adni. Ez a kép, amint a későbbiekben látni fogjuk, olykor megegyezik azzal, amely a versenyképesség mutatói alapján kirajzolódik, esetenként azonban jelentősen különbözhet is attól.

Az 1. ábra fő üzenete, hogy jóllehet a politikai rendszerváltás óta mind a hat ország gazdasági fejlettsége (a GDP/fő reálszintje) számottevően közeledett az EU korábbi tagországainak (az EU-15 régiójának) szintjéhez, e mögött igen jelentősek az országok közötti, illetve – az egyes országokat tekintve – az időszakok közötti különbségek: a közeledési folyamat térben és időben egyaránt egyenetlennek bizonyult. Érdekes megfigyelni, hogy egyes időszakokban némely országok felzárkózási pályái mennyire közel kerültek egymáshoz, hogy azután útjaik elváljanak, később pedig ismét közeledjenek, vagy akár keresztezzék is egymást. Például 1997–1998 körül Magyarország és Szlovákia reálfejlettsége csaknem azonos szintre került, később Magyarország gyorsabban fejlődött, de 2007-ben Szlovákia már megelőzte – legalábbis a reál-GDP/fő alapján. Hasonló közeledést látunk Szlovákia és Lengyelország között 1999–2000 táján, de Szlovákia felzárkózása sokkal viharosabbnak bizonyult, így a két ország felzárkózási pályája elszakadt egymástól. Későbbi elemzésünk szempontjából az a fontos kérdés, hogy e felzárkózási utak – különösen az azokon tapasztalt megtorpanások, visszacsúszások és nekilendülések – összefüggenek-e a nemzetközi versenyképesség változásával, s ha igen, akkor milyen csatornákon keresztül érvényesülhet az összefüggés.

Még az országok közötti összehasonlításnál maradva, de az egyes országok relatív teljesítményét is érintve, szembevetendő a kontraszt egyfelől a négy visegrádi (V4), másfelől a két legutóbb csatlakozott EU-tagország (Bulgária és Románia) között. E két országban a kezdeti visszaesést, majd átmeneti stabilizálódást újabb súlyos visszaesés követte az 1990-es évek második felében, amelyből a 2000-es években igen gyorsan lábaltak ki.¹⁷ A V4-országokat tekintve pedig az a benyomásunk, hogy már az időszak elején sem csupán az úgynevezett „kezdeti feltételek”, hanem inkább a szélesen értelmezett (a szerkezeti/intézményi reformok jellegét és időzítését is magukba foglaló) gazdaságpolitikák különbségei magyarázhatják a felzárkózást jellemző pályák eltéréseit. Egyedül Lengyelország kezdeti gyors felzárkózására adhat egyszerű magyarázatot a megelőző évek – vizsgálatunk időhorizontján kívül eső – hosszú és súlyos recesszióját követő „helyreállítási periódus”. Szlovákia pályája az 1990-es évek végéig Lengyelorszáéhoz hasonlít, nem pedig Csehország-

¹⁷ Különös egybeesés, hogy az egymástól fejlettségben igen távol álló és egymáshoz gazdaságilag is csak gyengén kötődő Románia és Csehország felzárkózási mintája hasonlít a legjobban egymásra.

éra, amellyel pedig hasonló „kezdeti feltételeket” örökölt. Csehországban ugyanis az 1994-ben megindult felzárkózás két év után elakadt, majd leszakadás következett, olyannyira, hogy 2000-ben – a V4-országok közül egyedüliként – alacsonyabb volt az ország relatív fejlettségi szintje, mint az évtized elején. A 2000-es években tehát bőven volt mit behoznia, és csak az ebben az időszakban tapasztalt gyors felzárkózással került szinkronba a korábbi országgrész, Szlovákia folyamataival.

Ami Magyarországot illeti, eddigi felzárkózási pályája – valamennyi más országtól eltérően – egy elnyújtott S-alakú (logisztikus) görbével jellemezhető: a többi országban tapasztaltnál később, 1997-től bontakozott ki a felzárkózási folyamat, de attól kezdve szinte folyamatosan gyorsult – egészen 2003-ig. Ettől az évtől viszont a hazai gazdaság konvergenciája lényegében elakadt, miközben a térség valamennyi más országáé folytatódott vagy tovább gyorsult. Természetesen a 2008-ra vonatkozó (előzetes) adatponttal (az ábrán szereplő utolsó megfigyeléssel) messze nem ért véget a történet – hiszen ma még egyáltalán nem látható, hogy a válságból való kilábalás után hogyan alakul az összehasonlított országok felzárkózása.

A gazdasági konvergencia sokkal hosszabb távú folyamat annál, mint hogy alig két évtized fejleményei alapján világos képet alkothassunk egyes országok felzárkózási profiljáról.¹⁸ Témánk szempontjából azonban voltaképpen nem a hosszú, hanem a közép- és rövidebb táv az érdekes. Számunkra az a fontosabb kérdés, hogy milyen tényezők állhatnak az 1. ábrán látható országspecifikus jelenségek – különösen a felzárkózásban tapasztalt elakadások/visszacúszások, illetve nekilendülések – hátterében. Vajon ezek az epizódok a versenyképesség romlásáról/javulásáról szólnak-e? Mielőtt az egyes országokra vonatkozó részletekről tájékozódnánk, két olyan tényezőre hívjuk fel a figyelmet, amely a felzárkózási folyamatot lassíthatja, vagy akár vissza is vetheti, és egyben a versenyképességhez is kötődik. Az egyik a „túlzott” (vagyis fenntarthatatlannak/finanszírozhatatlannak ígérkező) külső egyensúlyhiány kiigazításának kényszere, a másik pedig az, hogy az ország fejlettségéhez viszonyítva túlságosan magasra emelkedik a relatív belföldi árszint (ez a hazai valuta túlértékeltségének lehet a jele). A kettő gyakran egymással is összefügg.¹⁹

¹⁸ Az új EU-tagországok reálgazdasági felzárkózásának gazdag irodalma van – ehhez magunk is hozzájárultunk (*Oblath–Szörfi*, 2008) –, ám a válság fényében alapos újragondolásra szorulhatnak a korábban megfogalmazott következtetések.

¹⁹ Az országok relatív árszintjét a GDP-re vonatkozó (az EU-15 átlagához viszonyított) vásárlóerő-paritás (PPS) és a valutaárfolyam hányadosával mérjük. Itt nincs mód kitérni a téma irodalmi elágazásaira, csupán arra emlékeztetünk: nemzetközileg szoros pozitív keresztmetszeti összefüggés van a gazdaságok relatív *reálfejlettsége* és relatív *árszintje* között, amelyet *Samuelson* [1994] „Penn-hatásnak” nevezett, hogy magát a *jelenséget* megkülönböztesse annak egy lehetséges *magyarázatától*, az úgynevezett Balassa–Samuelson-hatástól (lásd: *Balassa*, 1964 és *Samuelson*, 1964). Témánk szempontjából az a fontos, hogy bár a gazdaságok relatív reálfejlettsége és relatív árszintje közötti különbségekből nem adódnak közvetlen következtetések egyes valuták alul-/túlértékeltségére, ehhez bizonyos támpontokat kínálnak a nemzetközi keresztmetszeti trendhez viszonyított eltérések. (A „Penn-hatás” egyébként a University of Pennsylvania vásárlóerő-paritáson alapuló nemzetközi összehasonlításaira utal, amelyek a „Penn World Tables”-ben jelennek meg; lásd: <http://pwt.econ.upenn.edu/>)

Amint a mellékletben bemutatjuk, sokféle szempont/módszer alapján igyekezhetünk azonosítani azokat a periódusokat, amelyek egyes nemzetgazdaságok nemzetközi versenyképességének javulásával, illetve romlásával jellemezhetők, s a módszerek egyike sem tévedhetetlen. A 2. ábra az előbb említett szempontokat jeleníti meg: a reálgazdasági és az árszintfelzárkózás, valamint a nettó export (a GDP-arányos áru-és szolgáltatásforgalmi egyenleg) időbeni alakulását mutatja. E megközelítés alapján – amely csak utólagos elemzésre alkalmas – akkor gyanakodhatunk versenyképességi problémára, ha a felzárkózás megtorpanását megelőzően egyszerre emelkedett a fejlettséghez mérten túlzottan a relatív árszint és romlott jelentősen a külső egyensúly. Persze sem a „túlzottan”, sem pedig a „jelentősen” nem igazán precíz kifejezés, de most nem számszerűsítésre, hanem egyfajta átfogó kép bemutatására törekszünk, amely egyaránt támaszkodik a versenyképesség-változás egyik lehetséges *tényezőjére* (a relatív GDP-árszintre, amely a GDP-deflátoron alapuló reálárfolyam-index színvonalát jelzi), valamint egy lehetséges *következményére* (a külső egyensúly változására).

Az országok egyes epizódjainak vizsgálatát megelőzően emlékeztetni kell arra, hogy a nettó export romlása, illetve a reálárfolyam relatív emelkedése külön-külön miért nem indikálja a versenyképesség gyengülését. A kereskedelmi mérleg javulása/romlása önmagában azért nem tekinthető versenyképességi mutatónak, mert olyan makrogazdasági folyamatok nyomán is nőhet a külkereskedelmi deficit, amelyek mellett a versenyképesség nem feltétlenül változik (például kormányzati túlköltekezés vagy belföldi beruházási fellendülés), vagy kifejezetten javul (például jelentős működőtöke-beáramlás). Ami pedig a fejlettebb országokhoz viszonyított árszint-emelkedést illeti, a hosszú távú reálkonvergenciának természetes kísérőjelensége az árszint-konvergencia, ám egy-egy időszakban egyáltalán nem könnyű meghatározni, hogy az árfelzárkózás éppen „előreszaladt” vagy „lemaradt-e” a reálkonvergenciához képest. Annál is kevésbé, mert egyes országok relatív árszintjének alakulása – így Csehországé (lefelé) és Lengyelországé (felfelé) – hosszú távon is eltér a többi országot (és az EU-térség egészét) jellemző mintától. (Lásd a Mellékletben az *MI. ábrát*.) Ezért is lehet hasznos a relatív árszint és a nettó export alakulására vonatkozó információk kombinálása.

Arra is gondolni kell, hogy az azonos valutában kifejezett túlzottan magas árszint, illetve gyors árszintemelkedés akkor is ronthatja a versenyképességet és lassíthatja a felzárkózást, ha eközben nem romlik a kereskedelmi mérleg (mert például nincs külső finanszírozási forrás, így a külső egyensúly *nem tud* romlani). Másfelől a kereskedelmi mérleg romlásának feltartóztatása (netán finanszírozási korlátokba ütközése) átmenetileg akkor is lassíthatja, illetve visszavetheti a felzárkózást, ha a külső deficit növekedése mögött nem állnak versenyképességi problémák. Végül pe-

dig a felzárkózást olyan tényezők is megakaszthatják, amelyek közvetlenül sem a relatív árszint, sem a külső egyensúly alakulásához nem köthetők.²⁰

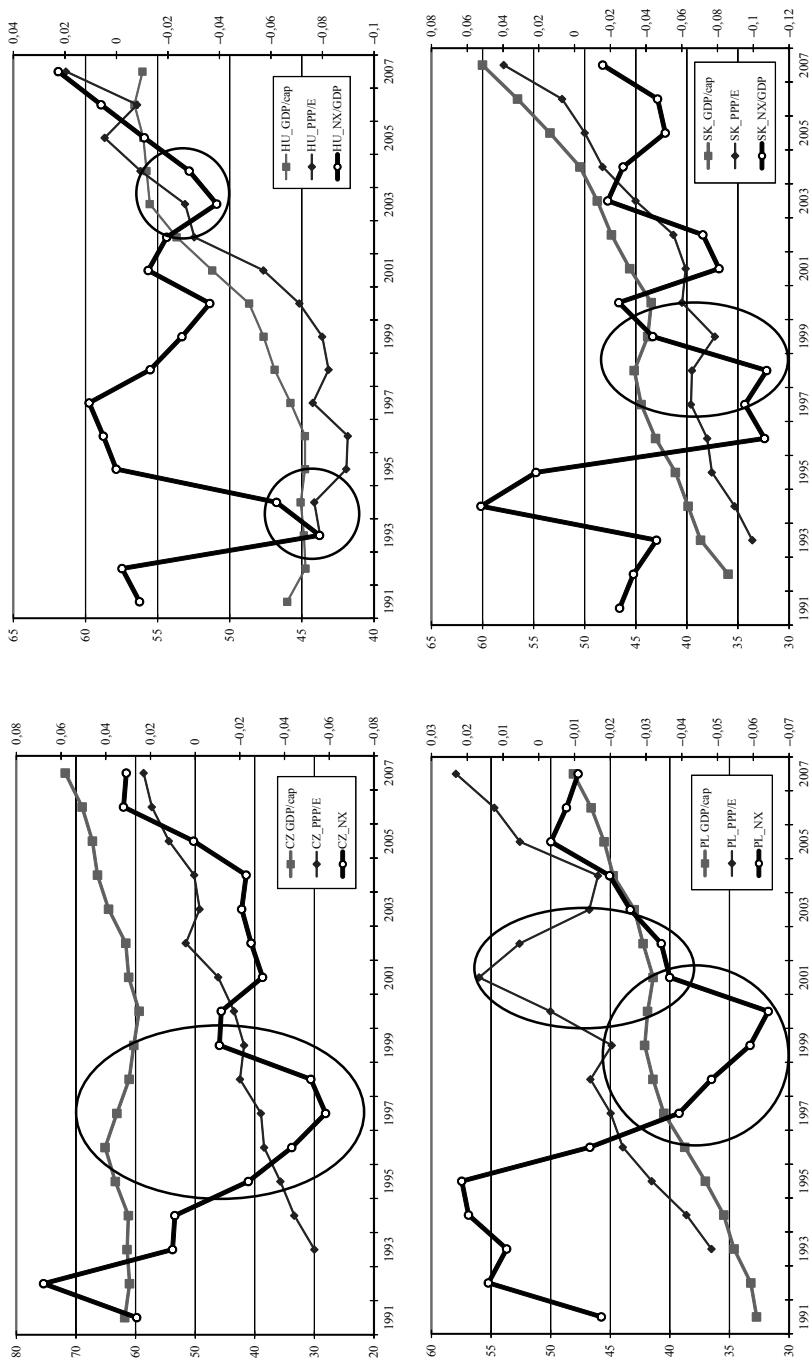
A 2. ábra számos információt tartalmaz a hat ország felzárkózását jellemző körülményekről, most azonban csak a versenyképesség változásának előbb tárgyalt jelei, valamint a felzárkózási folyamat törései közötti kapcsolattal foglalkozunk. Az egyes országokról a következők állapíthatók meg:

Csehországban az éppen megindult felzárkózás 1996-ban tapasztalt elakadása, majd a folyamat megfordulása kapcsolatban lehetett a nemzetközi versenyképesség romlásával. A deficit növekedése egybeesett a relatív árszint igen gyors emelkedésével. A kezdeti relatív árszint igen alacsony volt (mindvégig az is maradt – lásd az *MI. ábrát*), de ahhoz képest, hogy a reálfelzárkózás alig indult meg, az árszintemelkedés túlzottan gyors lehetett. Mindenesetre a visszacsúszás már a külső deficit növekedésének idején elindult, de az 1997. évi leértékelést követő külső egyensúlyhiány-csökkenést további relatív gazdasági visszaesés és a korábban gyors árfelzárkózás lassulása kísérte. Itt azonban nem pusztán versenyképességi problémák álltak a háttérben, hanem olyan tényezők is, amelyeket egyszerű sémáink nem tudnak kezelni (például olyan intézményi, szerkezeti változások, amelyek rövid távon gyengíthetik, hosszabb távon azonban javíthatják a felzárkózás feltételeit). Mindenesetre a reálfelzárkózás csak a 2000-es évek elejétől vett valódi lendületet; ekkorra a külső deficit lényegesen csökkent. Csehország ezt követő felzárkózása kiegyensúlyozottnak bizonyult; kereskedelmi többletre tett szert, és árszintemelkedése is lépést tartott reálkonvergenciájával.

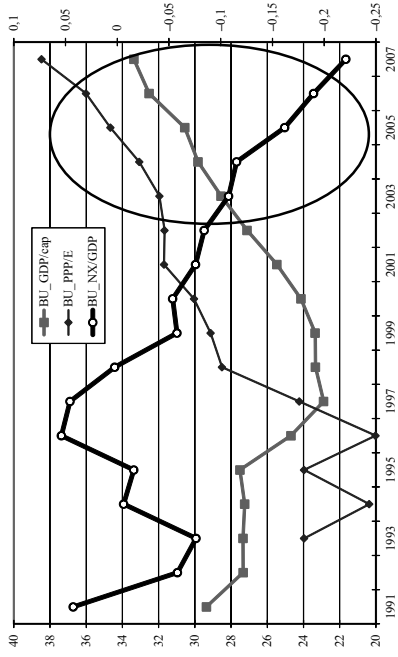
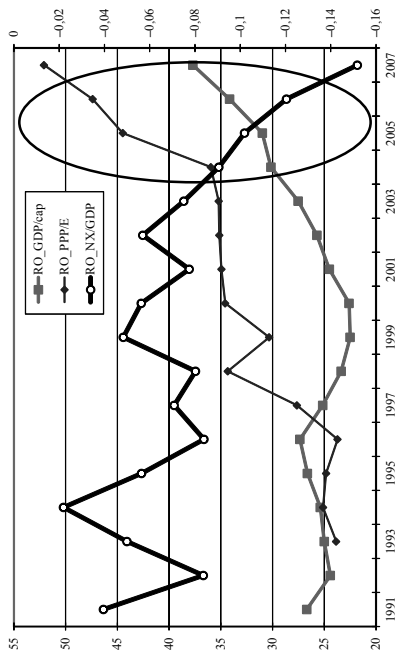
Magyarországon két olyan időszak azonosítható, amelyben versenyképességi problémák akadályozhatták a reálkonvergenciát. Az egyik az 1993–1994-es időszak, amikor a külső deficit gazdaságpolitikai kezelésre szoruló méreteket öltött, miközben a fejlettséghez viszonyított relatív árszint is magasabb lett annál, mint ami az évtized második felét jellemezte. Ezért az 1995. évi stabilizáció egyszerre szolgálta a külső egyensúlyhiány csökkenését és a felzárkózási folyamat beindulását. A második olyan időszak, amely a versenyképesség romlásának egyértelmű jeleit mutatja, 2001–2003-ra tehető: ekkor egyszerre indult meg a külső egyensúly romlása, az árszintfelzárkózás gyorsulása, s ezt követte a reálfelzárkózás 1996 óta tartó irányzatának elakadása. (A későbbi időszakot nehezebb értelmezni; a versenyképesség javulásának is mutatkoznak jelei – lásd a következő pontot).

²⁰ Ilyen például az extrém – a 20-30 százalék körüli (még „moderátnak” tekintett) küszöböt jóval meghaladó – infláció. Ez a megfontolás a visegrádi országokat kevésbé érinti; elsősorban Bulgáriában és Romániában az 1990-es évek második felében tapasztalt második nagy visszaesés megértéséhez fontos. (Bulgáriában 1996-ban 100 százalék, majd 1997-ben 950 százalék fölé emelkedett az infláció, amelyet 1999-től egy számjegyre sikerült leszorítani. Romániában 1996 és 1997 között 50 százalékról 150 százalékra ugrott az áremelkedés üteme, és nagyon lassan, 2007-re küszött 10 százalék alá.)

Reálgazdasági és árszint-felzárkózás (EU-15 = 100; bal tengely), valamint a nettó export GDP-hez viszonyított aránya (jobb tengely) a hat vizsgált országban 1991 és 2007 között



2. ábra folytatása



Jelölések: GDP/cap: az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson (EU-15 = 100); PPP/E: a GDP relatív árszínije (EU-15 = 100); NX/GDP: a nettó export a GDP százalékában.

Forrás: Az EU-Bizottság AMECO-adatbázisa és a UN National Accounts database alapján saját számítások.

Lengyelországban az 1990-es évek második felében a növekvő külső egyensúlyhiány háttérében lehettek versenyképességi problémák is (az erre mutató jelek nem egyértelműek), de a hiány csökkentésének szüksége egyértelműen lassította a felzárkózást. Ez az időszak azonban összecsúszik a 2000-es évek elejének időszakával, amikor a monetáris szigorítás által indukált nagyfokú (és utóbb fenntarthatatlannak bizonyult) relatív árszintemelkedés bizonyosan hozzájárult a gazdaság versenyképességének gyengüléséhez, közvetve pedig a gazdasági felzárkózás átmeneti elakadásához. A konvergencia újabb hulláma a relatív árszint csökkenésével egyidejűleg vette kezdetét.²¹

Szlovákiában a 90-es évek végén láthatók ugyan a versenyképesség gyengülésének (és az ahhoz kapcsolódó felzárkózás lassulásának) bizonyos jelei, de az időszak egészét tekintve ebben az országban mutatkoznak a legkevésbé olyan tartós vagy ismétlődő hatások, amelyek a versenyképesség számottevő gyengülésére utalnának. Egyszerű klasszifikációnk alkalmasságát igazolni látszik, hogy az egyetlen olyan ország, amely „versenyképességi szűrőnkön” könnyen átjutott és már az eurózóna tagja.

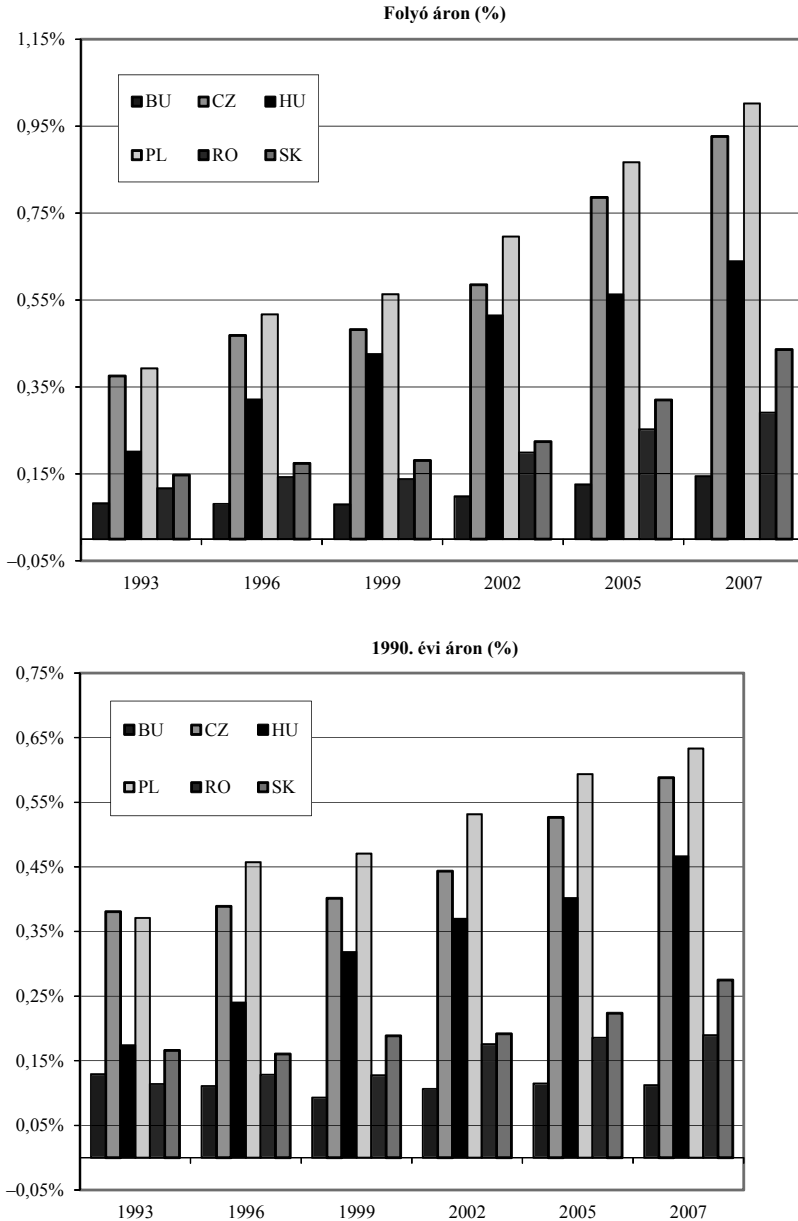
Bulgária és Románia konvergenciája és versenyképessége közötti kapcsolódások egyrészt sok tekintetben más természetűek, mint amelyek a visegrádi országokat jellemezték az 1990-es években, de a 2000-es évek második felében kialakult külgazdasági egyensúlyhiányaik jellege sem hasonlítható közvetlenül össze a V4-országokéval. A 2. ábrából jól látható, hogy 2003–2004 körül a gazdaságpolitika lényegében elveszítette a külső egyensúly feletti kontrollt, és a GDP 15-20 százalékára rúgó külkereskedelmi hiányok mellett érdektelenné válik, hogy a deficit a versenyképesség romlására vagy más tényezők hatására vezethető-e vissza. Az ábra alapján az a benyomás keletkezik, hogy noha az időszak végén Bulgáriában volt nagyobb a külső egyensúlyhiány, inkább Romániában emelkedett fenntarthatatlan mértékben a relatív árszint.

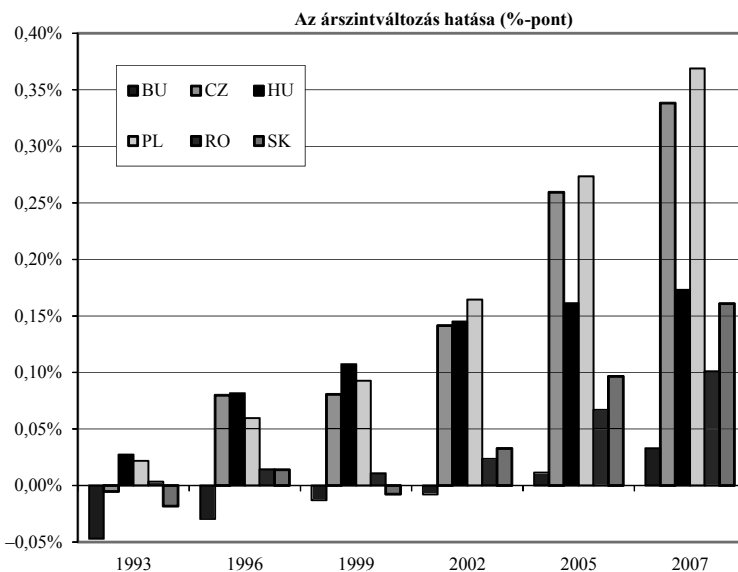
Áttekintésünk, amely a versenyképesség-romlás egyes időszakainak azonosítására irányult, egyben a térség országainak felzárkózásáról is vázlatos képet adott. *A függelékben* egyfajta módszer kísérleti alkalmazását mutatjuk be, amely – más megközelítésben és további makrogazdasági információk alapján – nem csupán a versenyképesség romlásának, hanem javulásának periódusait is segíthet azonosítani.

A továbbiakban két szempontból szűkítjük az elemzést: a versenyképesség piaci részesedésként értelmezett mutatóit vizsgáljuk, és Magyarország relatív teljesítményére összpontosítunk.

²¹ A monetáris szigor nyomán néhány év alatt 11 százalékról 3 százalék alá került az infláció üteme Lengyelországban. Azt is meg kell azonban jegyezni, hogy az összehasonlított országok szerkezeti nyitottsága (külkereskedelem/GDP aránya) igen eltérő. Az a fokú – reálgazdaságilag megalapozatlan – reálfelértékelődés, amelyet Lengyelország 1999 és 2001 között tapasztalt, egy nyitottabb gazdaságban vagy be sem következhetett volna, vagy felzárkózását jobban visszavetette volna.

A világ áru- és szolgáltatáskereskedelmében képviselt részarányok folyó és 1990. évi áron (százalékban), valamint a kettő eltérése (százalékpontban), 1993 és 2007 között





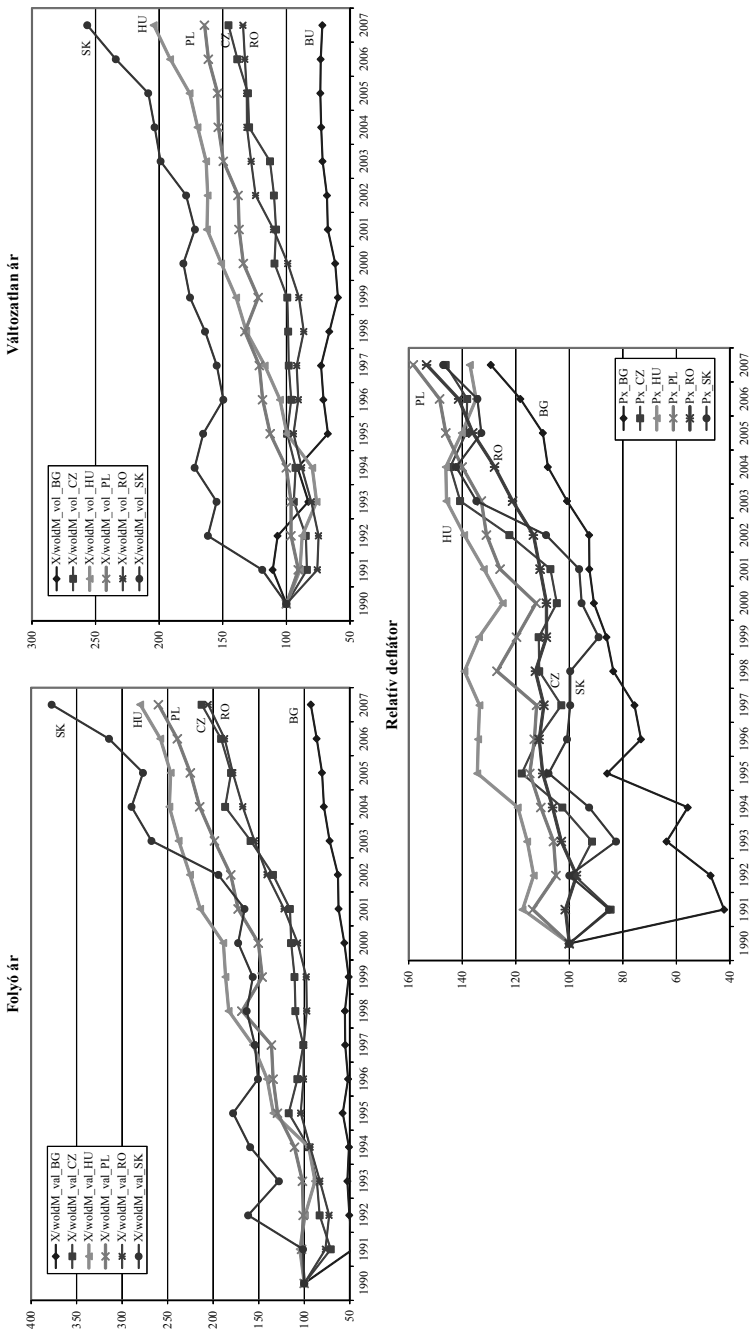
Forrás: UN National Accounts Database alapján saját számítás.

Világkereskedelmi részesedések folyó és változatlan áron

Egy ország relatív összes (áru- és szolgáltatás-) kiviteli teljesítményének alakulását a legáltalánosabban a világ egésze áru- és szolgáltatásexportjában képviselt részarányának (vagy a világ importjában képviselt piaci részesedésének) *változása* fejezheti ki. Azért a változás, mert az egyes években mért részarányok keresztmetszeti összehasonlítása (különösen eltérő nagyságú országok esetében) önmagában semmit sem mutat a kiviteli teljesítményről, illetve a versenyképességről. A részarányok időbeni alakulásának egybevetése azonban már sokat elárulhat. A 3. ábra hat kelet-közép-európai ország áru- és szolgáltatáskivitelét a világ összes kivitelének arányában mutatja be (a felső ábra a *folyó áron dollárban*, az alatta lévő az *1990. évi áron* mért részesedéseket, az utolsó ábra pedig a kettő különbségét, vagyis az árszintváltozás hatását jelzi).

Magyarország az 1990-es évek második felében rendkívül gyorsan növelte folyó áron mért részesedését a világ áru- és szolgáltatáskereskedelmében: 1993–1994 körül még a fele volt Csehország vagy Lengyelország részarányának, az 1990-es évek végére, a 2000-es évek elejére azonban megközelítette e két ország részesedését. (2001-ben Csehország és Magyarország kiviteli részaránya csaknem megegyezett). Ebben az időszakban Magyarország folyó áron mért részesedésének változásához a világexport átlagos árszintváltozásához viszonyított áremelkedés is hozzá tett; e tekintetben tapasztalataink hasonlítanak a másik két országéhoz (lásd az utolsó ábrát,

Az áru- és szolgáltatásexport világi piacra részesedések növekedése folyó, illetve változtatlan áron és a relatív deflatorok alakulása (1990 = 100)



Forrás: UN National Accounts Database alapján saját számítás.

Jelölések: $X/WorldM_val$: a világmportához viszonyított exportnövekedés folyó áron; $X/WorldM_val$: világmportához viszonyított exportnövekedés változtatlan áron; Px : az előbbi kétrő aránya

amely a folyó és az 1990. évi áron mért részarányok eltérését mutatja). Az ezredforduló táján azonban egyfajta törés következett be: ettől kezdve a folyó áron mért hazai részesedés emelkedéséhez már csak a „volumen” járult hozzá, miközben a többi országban a relatív volumen- és a relatív árszintemelkedés²² egyaránt fontos szerepet játszott a részesedés emelkedésében. Különösen látványos Szlovákia kiviteli áremelkedése, de ugyanez jellemezte Csehországot és Lengyelországot is.

Amint azonban hangsúlyoztuk, a relatív kiviteli teljesítmények összehasonlítása szempontjából nem a szintek, hanem a változások fontosak. Ezekről adnak képet a 4. ábrán látható, 1990. évi bázison számított indexszámok.

A kivitel világpiacon részesedésének hosszabb távú növekedését tekintve a térség országai közül messze Szlovákia teljesített a legjobban, akár a folyó, akár a változatlan áras növekedést nézzük. Szlovákiát Magyarország, Lengyelország, Csehország, Románia és Bulgária követte – még hozzá függetlenül attól, hogy folyó vagy változatlan áron mérjük-e a növekedést. Az ábra alsó részén pedig egyrészt az látható, hogy a relatív deflátorok általában sokkal változékonnyabbak, mint a folyó, illetve változatlan áron mért növekedések, másrészt azonban az is, hogy (1990. évi bázison) egészen 2003-ig Magyarország relatív deflátorja emelkedett legjobban az összehasonlított országok között; csak 2004–2005-től tapasztalható a többi országhoz viszonyított visszaesés. Ez fontos információ a 2000-es évek folyamatainak megértéséhez. Lehetőséges ugyanis, hogy a hazai kiviteli deflátor relatív csökkenése a versenytársakhoz mért korábbi emelkedés (s az így kialakult magas árszint) korrekcióját jelenti.

A 4. ábrával illusztrált folyamatok értelmezését megnehezítheti, hogy az 1990. évi bázis meglehetősen önkényes (ez az első év, amelyről valamennyi országról vannak adatok). Az 1. táblázat periódusonként mutatja be a változásokat.

Az 1. táblázat középső blokkjában szereplő, változatlan áron mért növekedési ütemek megegyeznek az *F1. táblázat* 7. oszlopában szereplő értékekkel; ezeket egészítik ki a felső és az alsó blokkban látható folyó áras növekedési ütemek és relatív deflátorok.²³ Magyarország kivitele az 1990-es években nemcsak volumenben, hanem folyó áron mérve is jobban teljesített, mint a régió többi országa: relatív kiviteli árai ekkor még a régió átlagával együtt mozogtak. A 2000-es évek első felében a többiekhez képest csak lassult a kiviteli áremelkedés, ám 2005-től kifejezetten csökkent a dollárban mért árszint, amivel egyedül állt a régióban. (Mindamellet, ha a növekedési ütem változását nézzük, Csehországban és Szlovákiában nagyobb mértékű a két időszak közötti különbség, mint Magyarországon.) Így a 2000-es években folyó áron gyengült az ország relatív teljesítménye, viszont volumenben mérve ebben az évtizedben sem volt gyengébb a többinél.

²² Az „árszintváltozás” valójában deflátorváltozást jelent, amiben keverednek az ár-, minőség-, illetve összetétel-változás hatásai.

²³ A továbbiakban erre a mutatóra relatív árváltozásként, illetve árindexként is hivatkozunk, hangsúlyozva, hogy ezek nem valódi árindexek (lásd az előző lábjegyzetet).

**Az áru- és szolgáltatásexport világpiacon részesedések évi átlagos változása
folyó, illetve változatlan áron és a relatív deflátor alakulása (dollárban)
(Százalékban)**

	1991–1995	1995–2000	2001–2004	2005–2007
Folyó áron				
Csehország	3,2	–0,4	13,0	4,4
Magyarország	6,0	7,1	7,1	4,1
Lengyelország	5,3	3,1	9,3	6,6
Szlovákia	12,2	–0,6	13,8	9,2
V4 átlaga	6,7	2,3	10,8	6,1
Bulgária	–10,4	–0,6	8,8	5,8
Románia	0,8	0,7	11,8	7,1
<i>A hat ország átlaga</i>	<i>2,9</i>	<i>1,5</i>	<i>10,6</i>	<i>6,2</i>
Változatlan áron				
Csehország	–0,1	1,9	4,3	4,0
Magyarország	–0,1	8,7	2,9	6,3
Lengyelország	2,4	3,5	3,5	2,3
Szlovákia	10,6	1,8	3,0	8,0
V4 átlaga	3,2	4,0	3,4	5,2
Bulgária	–7,6	–1,8	4,2	–0,4
Románia	–1,1	0,9	7,3	0,8
<i>A hat ország átlaga</i>	<i>0,7</i>	<i>2,5</i>	<i>4,2</i>	<i>3,5</i>
Relatív deflátor				
Csehország	3,3	–2,3	8,4	0,4
Magyarország	6,1	–1,5	4,0	–2,1
Lengyelország	2,8	–0,4	5,6	4,2
Szlovákia	1,5	–2,4	10,5	1,1
V4 átlaga	3,4	–1,6	7,1	0,9
Bulgária	–3,0	1,1	4,4	6,2
Románia	1,9	–0,3	4,2	6,2
<i>A hat ország átlaga</i>	<i>2,1</i>	<i>–1,0</i>	<i>6,2</i>	<i>2,7</i>

Forrás: UN National Accounts database alapján saját számítás.

*Az import részesedése az összes felhasználásban
és a versenyképesség egyfajta szintetikus mutatója*

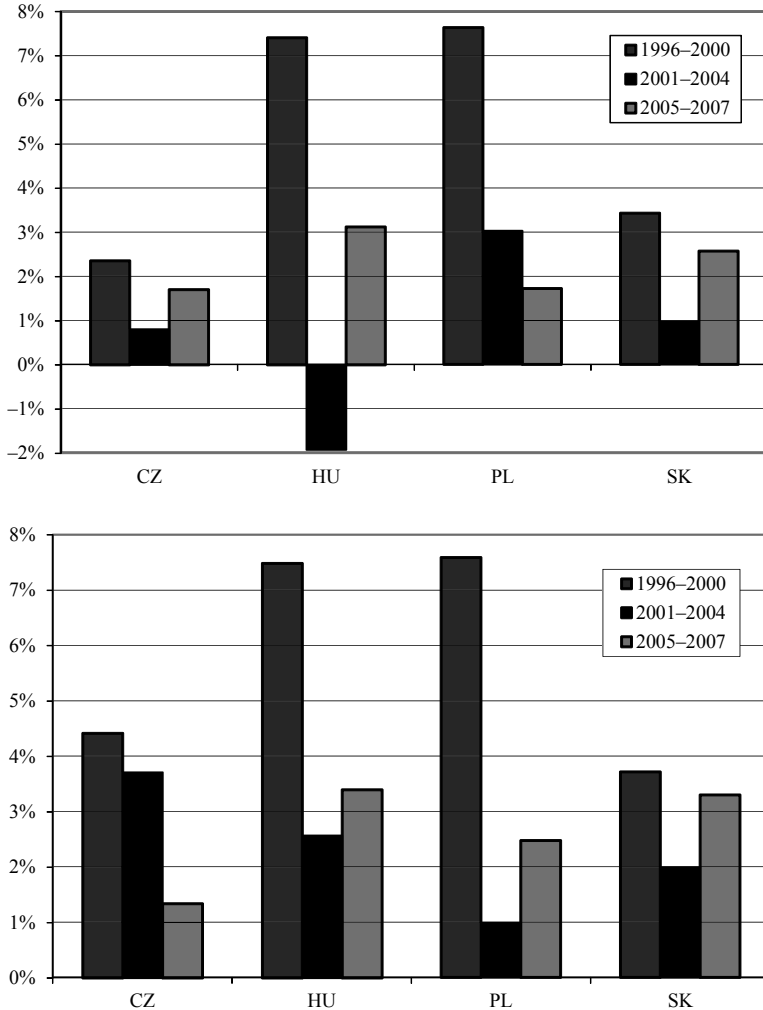
Amint szó volt róla, a kivitel külső piaci részesedése mellett az import összes felhasználáshoz viszonyított arányát (ennek változását) is célszerű vizsgálni a nemzetközi versenyképesség megítéléséhez. Azt is hangsúlyoztuk azonban, hogy az „importbehatalási” mutatót nem önmagában, hanem csak az export külső piaci részesedésével együtt vizsgálva tartjuk alkalmasnak arra, hogy a versenyképességről tájékoztasson. A kétféle mutató kombinációja (aránya) a hazai termelés *külső és belső* piaci teljesítménye eredőjéről adhat egyfajta képet.

Az importbehatalási indikátort az importnak nemcsak a belföldi felhasználáshoz, hanem a *belföldi felhasználás és az export összegéhez* viszonyított arányaként értelmezzük [$M/(BF+X)$, ahol: M az importot, BF a belföldi felhasználást, X pedig az exportot jelöli)]. Azért támaszkodunk erre, nem pedig a gyakrabban használt *import-/belföldi felhasználás* mutatójára, mert a vizsgált országok mindegyikében igen jelentős a kivitel importtartalma, s ezt figyelmen kívül hagyva téves következtetésekre juthatunk. Mindamellet nyomatékosan hangsúlyozzuk, hogy e korrigált mutató is csak a kivitel világpiacon részesedésének alakulásával együtt, azzal összehasonlítva értelmezhető. A bevezetőben már említettük, de itt megismételjük: a nemzetgazdaságok nemzetközi integrációjának (a globalizáció folyamatának, vagyis a termelési folyamat felszabdolásának, illetve egyes szakaszai külföldre helyezésének) természetes kísérőjelensége, hogy a kivitel gyorsabban nő, mint a termelés, miközben a behozatal gyorsabban emelkedik, mint a felhasználás. (Ez a megállapítás nemcsak általában, hanem valamennyi vizsgált országra is érvényes, ha eltekinthetünk a súlyos gazdasági visszaesések időszakaitól.) Minthogy a folyamat kétirányú, az a következtetés, hogy az export GDP-t meghaladó növekedése a versenyképesség javulását jelzi, éppoly kevésbé lenne megalapozott, mint az, hogy az import összes felhasználást meghaladó növekedése a versenyképesség romlását mutatja.

Mivel magának az arányszámnak az országok közötti összehasonlítása kevésbé kifejező, csak annak változását mutatjuk be a négy visegrádi országra nézve, folyó és változatlan áron (lásd az 5. ábrát).²⁴

²⁴ Az általunk használt mutató egyfajta közelítés („proxy”), amely két okból sem pontosan azt fejezi ki, amit jelezni volna hivatott. Egyrészt a belföldi felhasználásnak az importtal versenyző részét kellene a nevezőben szerepeltetni, másrészt mind a számlálóból, mind a nevezőből ki kellene hagyni a gazdaság export- (és importhelyettesítő) kapacitásait bővítő beruházási importot. Mutatónk az ilyen típusú behozatal nagyarányú beáramlása esetén a hazai termelés versenyképességének romlására utal, holott ilyenkor egyrészt nem ez történik, másrészt a későbbi (külső és belső) versenyképesség-javulás feltételei jönnek létre. A nemzeti számlákból származó adataink azonban nem adnak lehetőséget a finomabb elemzésre.

Az „importbehatalás” (import/összes felhasználás) alakulása folyó (felső ábra) és változatlan áron (alsó ábra) 1995 és 2007 között három időszakban (évi átlagos százalékos változás)



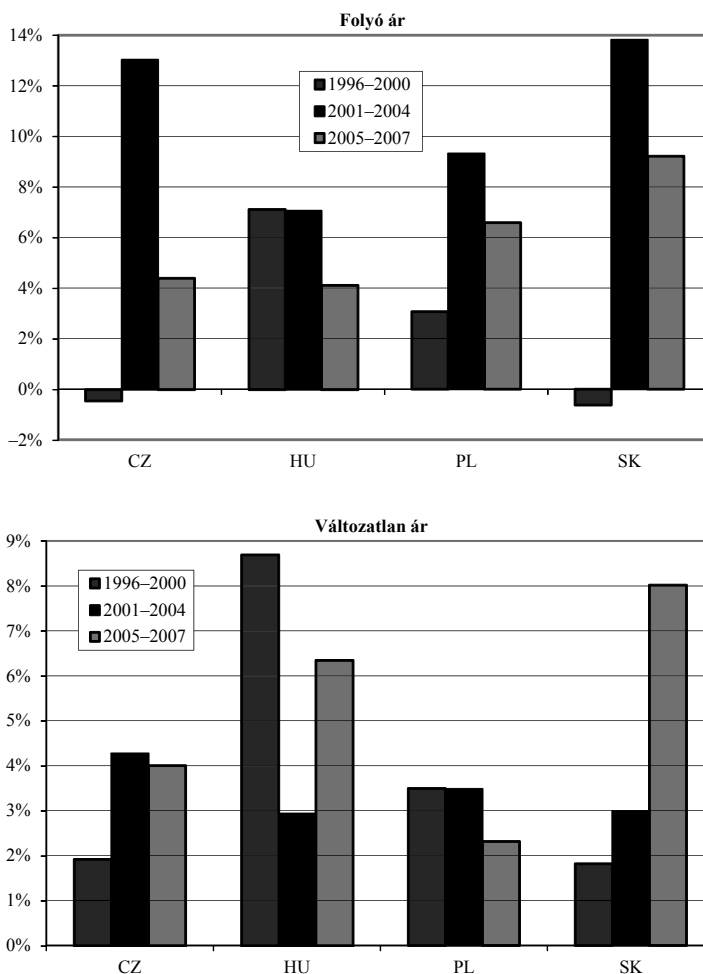
Forrás: UN National Accounts database alapján saját számítás.

A folyó és változatlan áras „importbehatalás” (a továbbiakban *importhányad-ként* hivatkozott) mutatóját az 1990-es, illetve a 2000-es évek között összehasonlítva Magyarországra nézve hasonló kép bontakozik ki, mint ami az export külső piaci részesedését vizsgálva feltárult. A kilencvenes évek második felében folyó és válto-

zatlan áron egyaránt igen gyorsan nőtt az importhányad – ebben Lengyelországhoz hasonlítunk, és a másik két országtól (főleg Csehországtól) különbözünk. A következő évtizedben viszont a folyó áras mutató nálunk eleinte csökken, majd lassan emelkedve, 2006–2007-ben éri el 2000. évi szintjét – ekkorra Lengyelországban 20 százalékkal, a másik két országban 10 százalékkal magasabbra emelkedett a mutató értéke. Ebben az időszakban a hazai változatlan áron mért importhányad Csehországhoz és Szlovákiához hasonlóan (és Lengyelországénál jobban) emelkedik.

6. ábra

A folyó (felső ábra) és változatlan áron (alsó ábra) mért külső piaci részesedés növekedése 1995 és 2007 között (évi átlagos százalékos változás)



Forrás: UN National Accounts database alapján saját számítás.

Talán nem fölösleges emlékeztetni arra, hogy az importhányad csökkenése – legalábbis az általunk választott egyszerű értelmezési keretben (egyéb tényezőket változatlanak tekintve) – a hazai termelés piaci teljesítményének/versenyképességének *javulását* jelzi. Ekképpen az a konstelláció, amely a kivitel külső piaci részesedését vizsgálva a versenyképesség esetleges romlásaként volt értelmezhető (a versenytársakkal összehasonlítva a piaci részesedés folyó áron kevésbé nőtt, mint változatlan áron), az importhányad tekintetében (változatlan áron növekedés, folyó áron visszaesés mutatkozik) ezzel szimmetrikus értelmezést indokolna a 2000-es évekre. E megközelítés alapján tehát az a következtetés adódna, hogy *folyó áron mérve a hazai versenyképesség javult* a másik három országgal összehasonlítva, míg változatlan áron nincs számottevő különbség (Lengyelországban az importhányad valamivel kevésbé emelkedett).

Úgy gondoljuk azonban, hogy ez az értelmezés elhamarkodott lenne; az importhányad változása csak a külső piaci részesedéssel kombinálva tekinthető a nemzetközi versenyképesség jelzőszámának; az összehasonlításhoz bemutatjuk a külső piaci részesedés változásának mutatóit is. (Lásd a 6. ábrát.)

A 6. ábra a korábban már látott fejleményeket mutatja némileg más megközelítésben, a 7. ábra viszont a kétféle indikátor hányadosát szemlélteti. Ez az arányszám a külső és belső piaci versenyképesség változásának együttes hatását hivatott kifejezni folyó, illetve változatlan áron. (A mutató tartalmáról lásd a keretes írást.)

A versenyképesség szintetikus mutatója

A külső piaci részesedést (annak változását) az importhányaddal (annak változásával) hasonlítjuk össze:

X_i/M_w (i ország exportjának külső piaci részesedése),

$M_i/(BF_i+X_i)$ (i ország importhányada).

A szintetikus mutató:

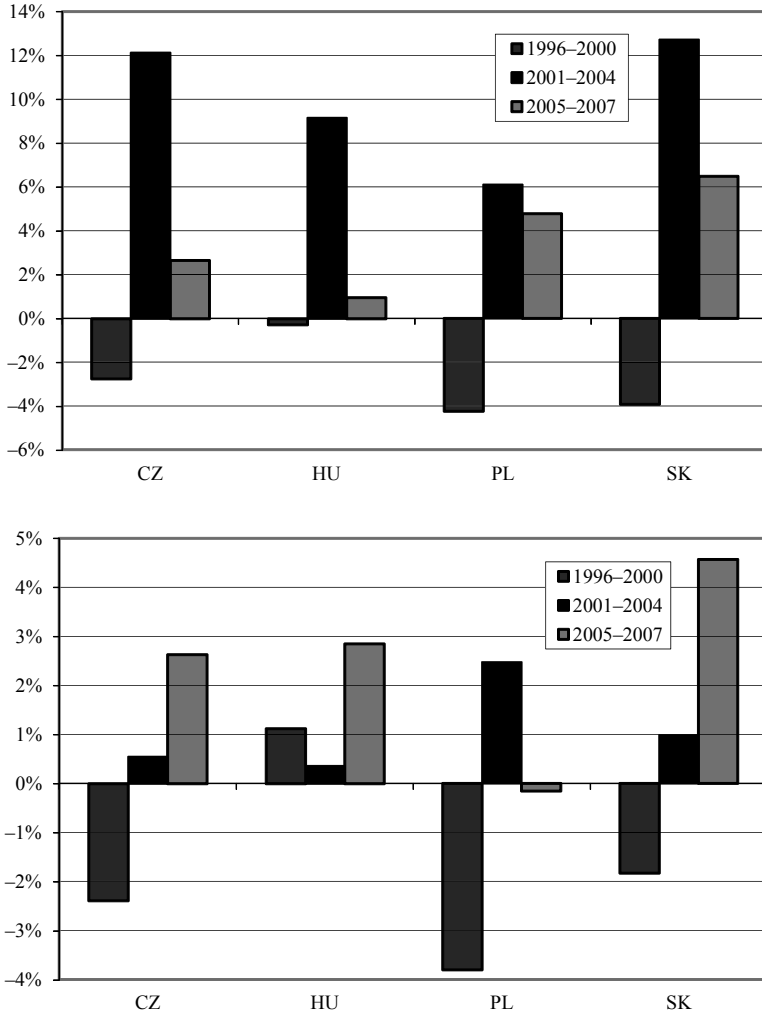
$(X_i/M_w)/[M_i/(BF_i+X_i)] = (X_i/M_i)*[(BF_i+X_i)/M_w]$,

vagyis

a külső exporthányad (részesedés a világimportban) és az importhányad aránya = az importfedezeti hányad (az import hány százalékát fedezi az export), korrigálva a hazai ország összes keresletének a világ importkeresletéhez viszonyított arányával.

(Jelölések: X_i : i ország exportja, M_w : világimport, BF_i : i ország belföldi kereslete X_i : i ország exportja.) A 7. ábra e mutató 2000. évi bázison számított változásáról ad képet.

A nemzetközi versenyképesség folyó (felső), illetve változatlan áron (alsó)mért szintetikus mutatójának alakulása a visegrádi országokban 1995 és 2007 között három periódusban (évi átlagos százalékos változás)



Forrás: UN National Accounts database alapján saját számítás.

E kombinált mutató *folyó áras* értékének alakulása alapján olyan benyomás keletkezhet, mintha a magyar gazdaság versenyképessége – időben, illetve nemzetközi összehasonlításban – az 1990-es évek második felében alig változott volna, ellenben a 2000-es évek elején (2004-ig) jelentősen erősödött volna. Ez azonban ellentétes

mindazzal, amire más megközelítések (köztük a külső piaci részesedés alakulása) alapján eddig jutottunk. Különösen fontos, hogy a *változatlan áron* mért szintetikus versenyképességi indikátor is ellentétes irányú változásokat jelez – ezért számunkra végül nem is kérdés, hogy a kettő közül melyiknek higgyünk. Az adatok egybevetése alapján úgy látjuk, hogy a folyó áras összehasonlításokat – legalábbis rövid távon – meghatározó módon befolyásolhatják az árfolyamváltozások *technikai* hatásai, amelyek azonban ellentétesek lehetnek a közgazdasági hatásokkal (a legfontosabb: a valuta reálfelértékelődése statisztikailag csökkenti a folyó áron mért importhányadot, a közgazdasági – dinamikus – hatás viszont fordított irányú). Mindezekért Magyarországra nézve a *változatlan áron* mért szintetikus mutató jelzéseit tekintjük mérvadónak, amelyek szerint a hazai gazdaság „nettó” nemzetközi versenyképessége számottevően javult a kilencvenes évek második felében, határozottan gyengült a 2000-es évek elején, 2004 után viszont – Csehországhoz és Szlovákiához hasonlóan – a javulás egyértelmű jelei láthatók.

Exportteljesítmények az Európai Unióban

A továbbiakban – Eurostat-adatokra, illetve az EU-Bizottság AMECO-adatbázisára támaszkodva – a relatív *külső piaci* teljesítményként értelmezett versenyképességet vizsgáljuk a visegrádi (V4) országok körében. Figyelmünk elsősorban Magyarország relatív teljesítményére irányul, amelyet – ahogyan az eddigiekben – régióink más országaival egybevetve törekszünk értelmezni.

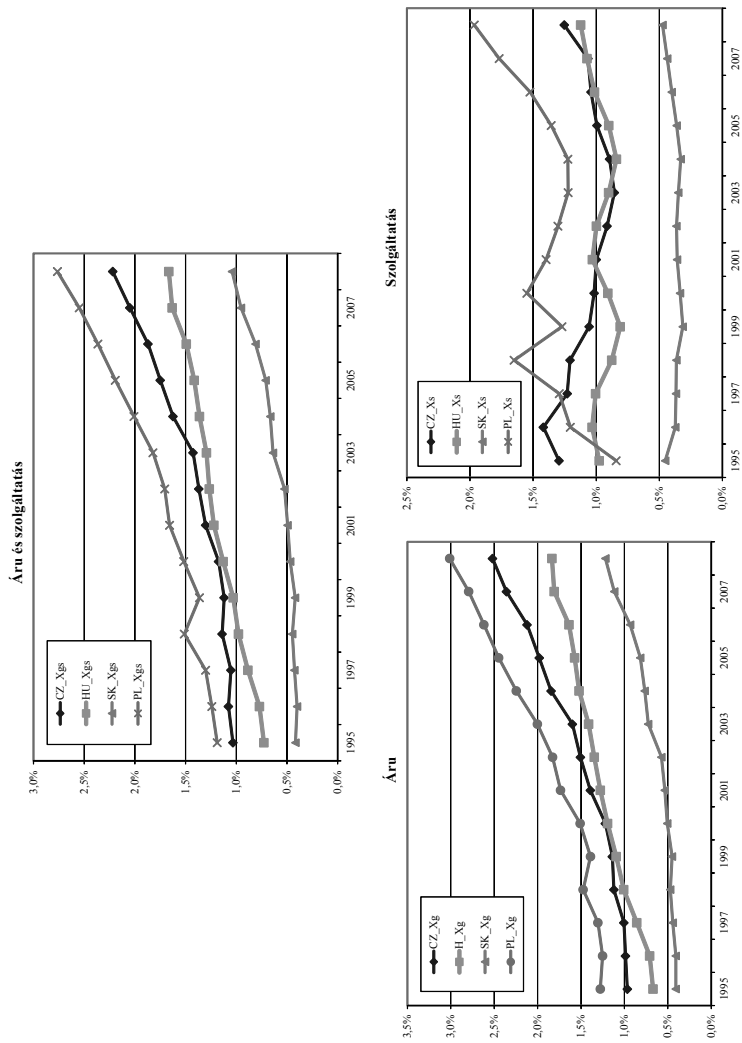
Először az EU összexportjában képviselt részesedésekről adunk képet folyó és változatlan áron, majd kísérletet teszünk olyan összehasonlításokra, amelyek a gazdaság összeteljesítményével normálják a kiviteli részesedések szintjét és változását. Ezt követően az ár- és volumenváltozásokról, végül a vizsgált országok kivitelének földrajzi összetételéről és az ehhez kapcsolódó hazai sajátosságokról szólnak.

*Részesedések az EU kivitelében*²⁵

A négy visegrádi ország külső piaci teljesítményére vonatkozó alapvető információ az, hogy miként alakult exportjuk az EU összes kivitelének arányában. Először a folyó, majd a változatlan (2000. évi) áron mért részesedéseket mutatjuk be.

²⁵ Bár a négy ország 2004-ben csatlakozott az EU-hoz, a megelőző évtized a csatlakozásra való felkészülés jegyében telt el, ezért messzemenően indokolt, hogy hosszabb időszakban is az EU-25 összes kivitelének alakulásával hasonlítsuk össze az országok exportteljesítményét.

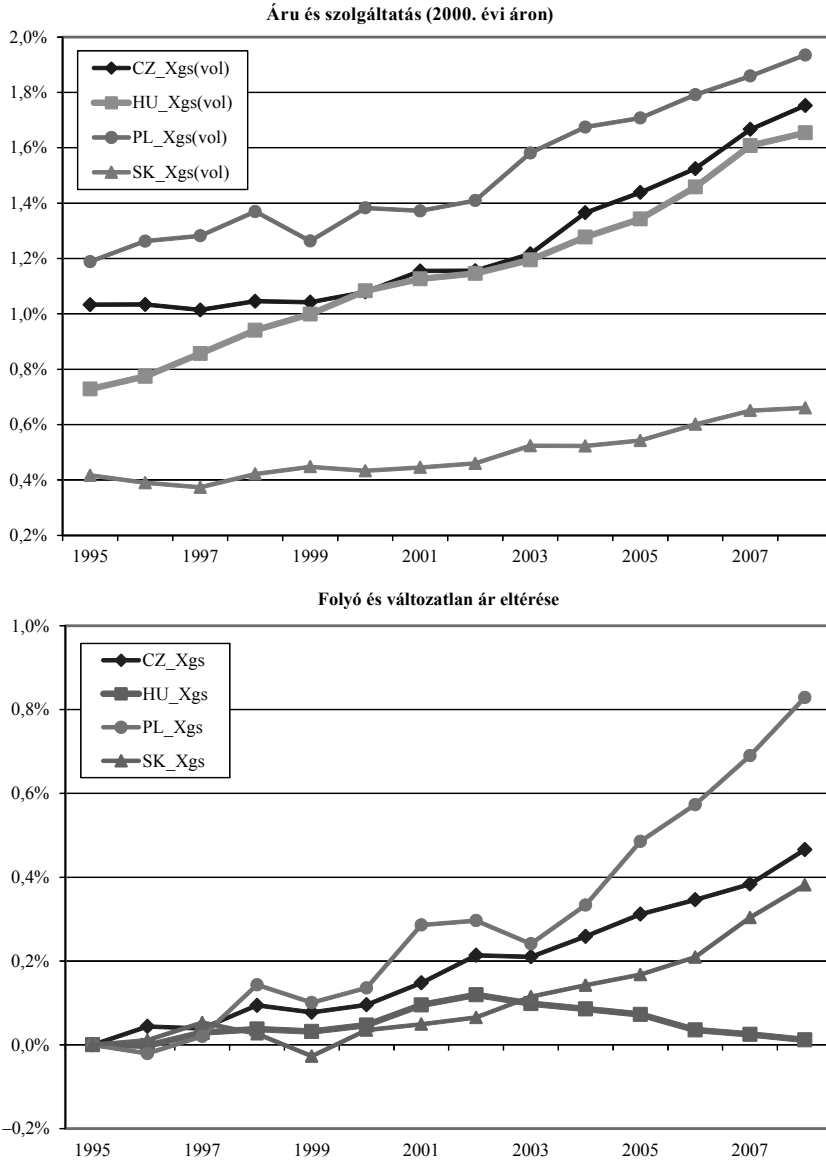
Részarányok az EU-25 összes áru-, illetve szolgáltatáskivitelében folyó áron (euróban) 1995 és 2008 között (százalékban)



Jejlölések: X_g: áru- és szolgáltatásexport, X_s: áruexport, X_s: szolgáltatásexport.

Forrás: AMECO-adatbázis alapján saját számítás.

**Részarányok az EU-25 áru- és szolgáltatáskivitelében
2000. évi áron 1995 és 2008 között (százalékban – felső ábra), és a folyó, illetve
változatlan áron mért részarányok eltérése (százalékpontban – alsó ábra)**



Jelölések: Xgs(vol): áru- és szolgáltatásexport változatlan áron; Xgs: áru- és szolgáltatásexport folyó áron.

Forrás: AMECO-adatbázis alapján saját számítás.

A 8. ábra a V4-országok folyó áron (euróban) mért kiviteli részarányát mutatja az EU-25 összes (extern plusz intern) áru- és szolgáltatáskivitelében, illetve külön az áru-, valamint szolgáltatásexportjában 1995 óta. A nemzetgazdasági (áru + szolgáltatás) kivitel mindhárom országban láthatóan az árukivitel dominálja, ráadásul csak ez mutat határozott trendet, jól érzékeltetve az országok egymáshoz viszonyított pozícióinak időben eltérő alakulását.

Miközben a 2000-es évek elejéig Magyarország részesedése az árukivitelben igen gyorsan emelkedett, a másik három országé alig változott (pontosabban: Lengyelországé a kezdeti emelkedés után 1999-ben átmenetileg visszaesett), így az ezredfordulóra „utolértük” Csehországot. A 2000-es évek során a két ország útjai megint szétváltak, ebben az időszakban a csehországi részarány lényegesen meredekebben nőtt a hazainál (ugyanaz érvényes Lengyelországra és Szlovákiára is; az előbbi sokkal magasabb, az utóbbi lényegesen alacsonyabb szintről indult). A *szolgáltatásexport* részesedése (jobb alsó ábra) láthatóan más tényezők hatására alakul, mint az árukivitelé, bár az évtized közepe óta mind a négy ország igen gyorsan fokozta szolgáltatáskiviteli részesedését is. Sőt, Magyarország esetében az EU-csatlakozás exportfokozó hatása láthatóan inkább érvényesült a szolgáltatás-, mint az árukivitelben. Figyelemre méltó továbbá, hogy a hazai exportteljesítmény folyó áron mért relatív lemaradása csak az áruforgalomban tapasztalható; a szolgáltatáskereskedelemben részarányunk Csehországhoz hasonlóan alakult. A szolgáltatáskivitelben Lengyelország teljesítménye 2004 után (az EU-csatlakozást követően) messze meghaladta a többi országét. Érdekes megfigyelni, hogy a kilencvenes évek közepén Magyarország és Csehország részesedése még magasabb volt az EU szolgáltatáskivitelében, mint áruexportjában – az arányok az évtized vége táján fordultak meg.

Az előzőekben azonban láttuk, hogy Magyarország relatív külgazdasági teljesítményének egyik lényeges sajátossága, hogy kiviteli részesedésének alakulása másképpen fest folyó, mint változatlan áron. A 9. ábra felső része az áru- és szolgáltatáskiviteli részarányokat változatlan (2000. évi) áron mutatja, az alsó pedig a folyó és a változatlan áras részesedések eltérésének időbeli alakulása látható.

A 9. ábra alátámasztja azt a képet, hogy régiós összehasonlításban a hazai kivitel *változatlan áron mérve* nemcsak az 1990-es években, hanem 2000 után is kiemelkedően teljesített. A felső ábrán látható látható, hogy változatlan áron nem (illetve sokkal mérsékeltebbnek) mutatkozik az a leszakadás, amelyet Csehországhoz viszonyítva folyó áron láthattunk. Az alsó ábra pedig a deflátorok eltérő irányzatait jelzi: a tendenciák 2002–2003 körül válnak el egymástól. 2003-tól a többi ország relatív deflátorja emelkedik, miközben a hazai folyamatosan csökken. Magyarország esetében csak a 2000-es évek elején látható emelkedés – éppen abban az időszakban, amelyben a korábbi gyors volumenbővülés megtorpant. Ez összhangban van azzal a korábbi megállapítással, hogy 2001 körül megakadt a hazai versenyképesség korábban javuló irányzata. A következőkben a külgazdasági teljesítmény relatív „színvonalát” igyekszünk értelmezni.

*A relatív külgazdasági teljesítmény „szintje”
(a makrogazdasági és a külgazdasági teljesítmény egybevetése)*

Láttuk, hogy Magyarország – egyes versenytársakhoz képest – folyó áron *relatív* teret veszített, változatlan áron tartotta pozícióit. De *önmagukhoz képest* vajon hol állnak az egyes országok – köztük Magyarország? Mi lehetne az a fajta összehasonlítás, amely lehetővé tenné a relatív pozíciók „normálását” (vagyis az azonos skálán való mérést) – amely tehát nemcsak az elmozdulásokról, hanem az exportrészesedések relatív „szintjéről” is tájékoztathatna? Egy ilyen szemléletű összehasonlításra az EU összes kivitelében, illetve az EU összes GDP-jében képviselt nemzeti részarányok egybevetése kínál lehetőséget. A kétféle mutató összevetése arról adhat képet, hogy a relatív „kiviteli”, valamint a relatív „összgazdasági” teljesítmény hogyan viszonyul egymáshoz, így a külgazdasági versenyképesség relatív *szintjéről* is tájékoztathat. Távrolról sem egyértelmű azonban, hogy *milyen áron* indokolt az összehasonlítást elvégezni. Többféle, közgazdaságilag egyaránt indokolható lehetőség érdemes végiggondolni.

1. A legegyszerűbb *folyó áron* elvégezni az összehasonlítást. Emellett alapvetően az szól, hogy a külgazdasági és az összgazdasági teljesítmények a mindenkori folyó áron mérődnek össze.
2. Lehet azonban úgy is érvelni, hogy a folyó áron (és árfolyamon) történő összehasonlítás torzít, mivel ez a módszer a valóságoshoz képest aláértékeli az új EU-tagországok összgazdasági teljesítményének (GDP-jének) nagyságát. A viszonylag fejletlen tagországoknak ugyanis az EU átlagához viszonyított árszínvonala is viszonylag alacsony. Az árszintkülönbségek okozta torzítást azzal lehet kiküszöbölni, hogy a tagországok *GDP-jét vásárlóerő-paritáson* vesszük számba.²⁶ Az exportot azonban ebben az esetben is folyó áron kell figyelembe venni, hiszen az Eurostat módszertana szerint az exportra (és importra) vonatkozó vásárlóerő-paritás maga a hivatalos árfolyam. E megközelítés szerint tehát az összehasonlításhoz *az exportot folyó áron*, a *GDP-t* ellenben *vásárlóerő-paritáson* indokolt számba venni.
3. Egy további lehetőség: *mind az exportot, mind pedig a GDP-t változatlan áron* (volumenben) mérni, illetve arányukat összehasonlítani. Ebben az esetben a relatív szintek függenek attól, hogy melyik év árain történik az összehasonlítás, de a relatív változások csak a volumenváltozás hatásait tükrözik.

²⁶ Az EU egészének szintjén a vásárlóerő-paritáson, illetve folyó euróban mért GDP összege pontosan megegyezik, mivel az Eurostat által számított speciális vásárlóerő-paritás (PPS: Purchasing Power Parity Standard) definíciója szerint az EU egészének GDP-je euróban, illetve PPS-ben kifejezve azonos. (Lásd: OECD–Eurostat, 2007)

4. Végül amellet is felhozhatók érvek, hogy a *kivített változatlan áron*, a *GDP-t pedig változatlan vásárlóerő-paritáson és áron* mérjük, és ennek alapján ves-sük egybe a relatív export- és GDP-hányadokat. E mutató kezdeti szintje meg-egyezik a 2. módszer szerint számítottal, a későbbiekben viszont ennek az értéknek a 3. módszerrel való továbbvezetését jelenti.

A keretes írás az egyes megközelítések közötti összefüggéseket mutatja be.

Az EU összexportjában való részesedés és az EU GDP-jében való részesedés egymáshoz viszonyított aránya: alternatív megközelítések

Jelölje X az áru- és szolgáltatáskivittelt, i az EU valamely tagországát, E a nominális árfolyamot, PPP a vásárlóerő-paritást, PX az export árszintjét, $PGDP$ pedig a GDP árszintjét. Az egyes tételek *logaritmusát kisbetűvel jelölve* az ex-porthányad és a GDP-ben való részesedés egymáshoz viszonyított aránya (loga-ritmikus formában) a következő módokon írható fel.

1. *Export és GDP egyaránt folyó áron:*

$$(x_i - x_{EU}) - (gdp_i - gdp_{EU}) = (x_i - gdp_i) - (x_{EU} - gdp_{EU}) \quad (1)$$

A jobb oldalon szereplő kifejezés szerint a kérdéses arányszám *a relatív nyi-tottság mutatójaként* is értelmezhető. Mindkét kifejezés alapján látható: a mutató értéke szempontjából közömbös, hogy i ország folyó áron mért exportját, illetve GDP-jét belföldi valutában vagy euróban fejezzük-e ki (az EU egészére vonatko-zó adatok természetesen euróban vannak kifejezve).

2. *Export: folyó áron és árfolyamon; GDP: folyó vásárlóerő-paritáson (PPS-en)*²⁷

$$\begin{aligned} (ppp - e) + [(x_i - gdp_i) - (x_{EU} - gdp_{EU})] = \\ = [(x_i - e) - (gdp_i - ppp)] - (x_{EU} - gdp_{EU}) \end{aligned} \quad (2)$$

Az első formula azt érzékelteti, hogy mi a különbség egyfelől a folyó ára-kon (1), illetve a vásárlóerő-paritáson való összehasonlítás között (2) akkor, ha i ország exportja és GDP-je eleve euróban van kifejezve. Ebben az esetben (1) és (2) között mindössze $(ppp - e)$ a különbség. Más szavakkal ez azt jelenti, a folyó árakon mért arányokat (PPP/E) -vel – vagyis i országnak az EU átlagá-

²⁷ Az, hogy i országnak az EU GDP-jében való részarányát vásárlóerő-paritáson (vagyis a GDP-ár-szintkülönbségek kiszűrésével), az exportban képviselt részarányát pedig folyó áron (euróban) mérjük, megfelel az OECD–EUROSTAT módszertanának, amely szerint a külgazdasági tranzakciók vásárló-erő-paritása maga a nominális árfolyam.

hoz viszonyított általános relatív árszintjével – megszorozva jutunk el a vásárlóerő-paritáson való összehasonlításhoz. (A második formula pedig azt fejezi ki plasztikusan, hogy ha nemzeti valutákból indulunk ki, akkor i ország exportját az árfolyammal, GDP-jét pedig a vásárlóerő-paritással osztva tesszük az EU egészével összemérhetővé.)

3. *Mind az export, mind a GDP változatlan áron (volumenben)*

$$\begin{aligned} & [(x_i - px_i) - (gdp_i - pgdp_i)] - [(x_{EU} - px_{EU}) - (gdp_{EU} - pgdp_{EU})] = \\ & [(x_i - gdp_i) - (x_{EU} - gdp_{EU})] - [(px_i - pgdp_i) - (px_{EU} - pgdp_{EU})] = \\ & [(x_i - x_{EU}) - (gdp_i - gdp_{EU})] - [(px_i - px_{EU}) - (pgdp_i - pgdp_{EU})] \end{aligned} \quad (3)$$

A fenti formulák közül a második és a harmadik alternatív módon fejezi ki, hogy kétszeres deflálással jutunk el a folyó árstól a változatlan áras (volumenben történő) összehasonlításhoz. A deflátor (a második szögletes zárójelben lévő tag) kifejezhető az export belső (a GDP-árszinhez viszonyított) relatív árának a megfelelő EU-beli relatív árhoz viszonyított arányaként, vagy ezzel ekvivalens módon, a relatív (hazai – nemzetközi) exportárszintnek a relatív (hazai – nemzetközi) GDP-árszinhez mért arányaként.

4. *Export változatlan áron; GDP: változatlan áron és vásárlóerő-paritáson (PPS-en)*

$$\begin{aligned} & [(ppp - e) + [(x_i - gdp_i) - (x_{EU} - gdp_{EU})]_0 + d[(x_i - px_i) - (gdp_i - pgdp_i)] - \\ & - d[(x_{EU} - px_{EU}) - (gdp_{EU} - pgdp_{EU})] \end{aligned}$$

Ez az összehasonlítási módszer a 2. és a 3. kombinációját jelenti: valamely kezdeti időszak 2. módszer szerinti kezdeti szinthez viszonyított relatív volumenváltozásokat mutatja. (d az induló évhez viszonyított változást, a „ 0 ” (alsó) index pedig a bázisidőszakot jelöli. Az alapváltozókat tekintve d a kezdeti időszakhoz viszonyított indexszámokra utal.)

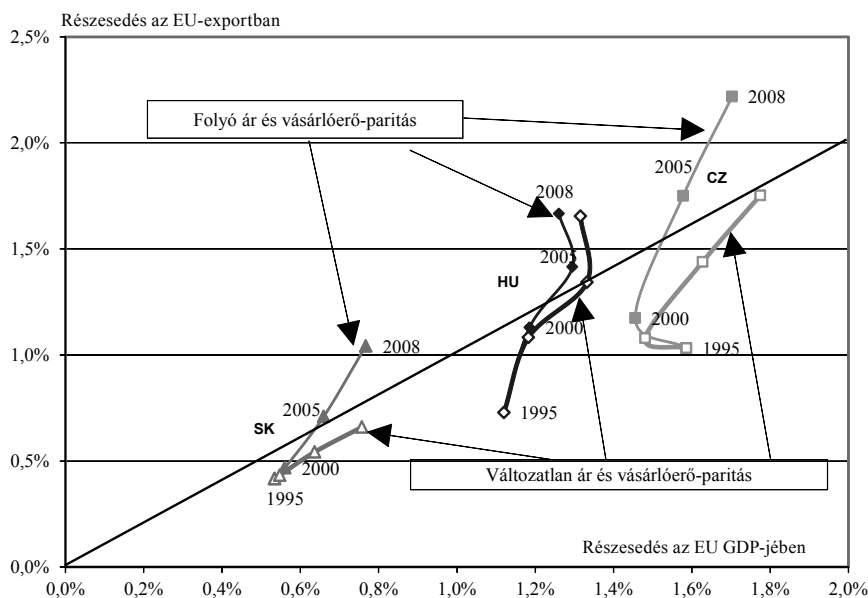
A 10. ábra az 1995 óta tapasztalt szinteket mutatja folyó és változatlan áron (az előbbieken tárgyalt 2., illetve a 4. módszer alapján).²⁸ A 45 fokos vonal azt jelzi, hogy hol egyezik meg valamely gazdaság EU-n belüli exportrészesedése az EU GDP-jében képviselt részesedésével (ez a relatív külgazdasági teljesítmény „semlegességi vonala”). A vonal alatt a relatív összteljesítménytől elmaradó, fölötté pedig az azt meghaladó exportrészesedések látszanak, így a függőleges irányú (pozitív) elmozdulások jelentik a külgazdasági teljesítmény szintjének javulását. Jól kivehető,

²⁸ Lengyelországot leahagytuk az ábráról, mert szerkezetileg sokkal kevésbé nyitott, mint a másik három ország; adatainak a többi visegrádi országgal való összehasonlítása vizuálisan kevésbé kifejező.

hogy 1995 és 2000 között a hazai mutató²⁹ sokkal kedvezőbben alakult, mint a másik két országé, továbbá ebben az időszakban a folyó, illetve változatlan áron mért indikátor nálunk alig válik el egymástól. 2000-tól azonban jelentősen módosul a kép. *Folyó áron* Csehország és Szlovákia GDP-hez viszonyított exportteljesítménye ebben az évtizedben nagyobb arányban javult a hazainál. Amíg ebben az időszakban a hazai exportteljesítmény lassabban bővülő, majd relatíve visszaeső összteljesítmény mellett javult, a másik két ország úgy tudta exportrészesedését számottevően növelni, hogy közben az EU összes GDP-jében képviselt részarányuk is emelkedett. A *változatlan áron* (és vásárlóerő-paritáson) alapuló összehasonlításokat tekintve viszont saját összteljesítményéhez viszonyítva Magyarország exportteljesítménye nagyobb mértékben javult, mint a másik két országé. Ezt jelzi, hogy a hazai mutató – az összehasonlított országokétól eltérően – jóval a „semlegességi vonal” fölé emelkedett.

10. ábra

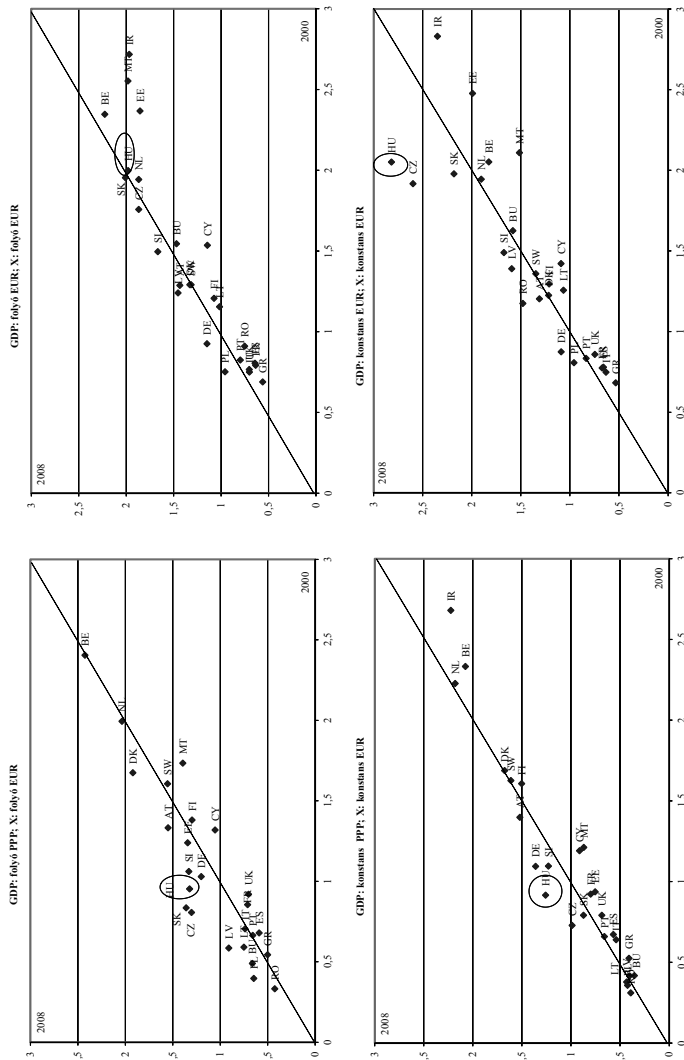
Az EU GDP-jében, valamint áru- és szolgáltatáskivitelében képviselt részarányok alakulása folyó, illetve változatlan áron és vásárlóerő-paritáson 1995 és 2008 között



Forrás: AMECO-adatbázis alapján saját számítás.

²⁹ Az egyszerűség kedvéért „mutatóról” beszélünk, de az összefüggésből világos, hogy a 10. ábra két mutató kombinációját illusztrálja. A következőkben a két mutató arányának alakulását is vizsgáljuk.

Az EU összehportjában képviselt részesedésnek az EU összes GDP-jében képviselt részesedéshez viszonyított aránya 2000-ben és 2008-ban különböző módszerekkel mérve³⁰



Forrás: AMECO-adatbázis alapján saját számítás.

³⁰ Emlékeztetőül, az ábrázolt mutató (a négyféle módon számított „normált relatív exportteljesítmény”) formálisan a következő: $(X/X_{EU}) \cdot (GDP/GDP_{EU}) = (X/GDP) \cdot (X_{EU}/GDP_{EU})$, ahol: X az áru- és szolgáltatás-kivitelt jelzi, az i (alsó) index pedig az EU valamely tagországára utal. A négy számítási módról és mutatók jelenlétéről lásd az előző keretes írást.

A közelmúlt eltérő irányzataival kapcsolatban két olyan kérdés merül fel, amely a megfigyelt jelenségek *fenntarthatóságát* érinti. A hazai exportteljesítmény változatlan áron mért relatív javulását illetően természetesen az a fő kérdés, hogy vajon tartósan fennmaradhat-e az export volumenének az EU átlagát jóval meghaladó növekedése anélkül, hogy a gazdaság egésze is növekedne. Csehország és Szlovákia esetében viszont az a kérdés, hogy lehet-e számítani arra, hogy az exportárak emelkedése tartósan meghaladhatja egyfelől az EU-tagországok átlagát (ebből adódik a folyó áron mért kimagasló exportteljesítmény), illetve saját gazdaságaik átlagos áremelkedését.

A három ország folyamait azonban tágabb összefüggésben is célszerű elhelyezni. A *11. ábra* a korábban ismertetett négyféle módszer alapján mutatja be az EU-tagországok relatív exportteljesítményének relatív összteljesítményükhöz (az EU összes GDP-jében való részesedésükhöz) viszonyított arányát 2000-ben és 2008-ban.³¹

A bal oldali két ábrán láthatók azok a jelzőszámok, amelyek a GDP-t vásárlóerő-paritáson (PPS-en), a jobb oldali kettőn pedig azok, amelyek a GDP-t folyó euróban mérik. A felső két ábrán az exportot folyó áron, az alsó kettőn változatlan áron értékeltük. (A *10. ábra* a *11. ábra* jobb oldali blokkjával vethető egybe.)

Ha abból a szempontból nézzük a mutatókat, hogy melyik összehasonlítás jelez kiugró értékeket Magyarországra nézve, akkor egyértelmű, hogy a *változatlan áron mért* export/GDP relatív szintjének 2000 és 2008 közötti változása utal arra, hogy országunk egyfajta „outliernek” tekinthető. Ebben az összehasonlításban összteljesítményéhez viszonyítva – az EU valamennyi más országaihoz mérten – kimagaslóan emelkedett az ország exportteljesítménye. Ez a jelenség pedig visszavezet a külkereskedelmi ár- és volumenváltozásokhoz.

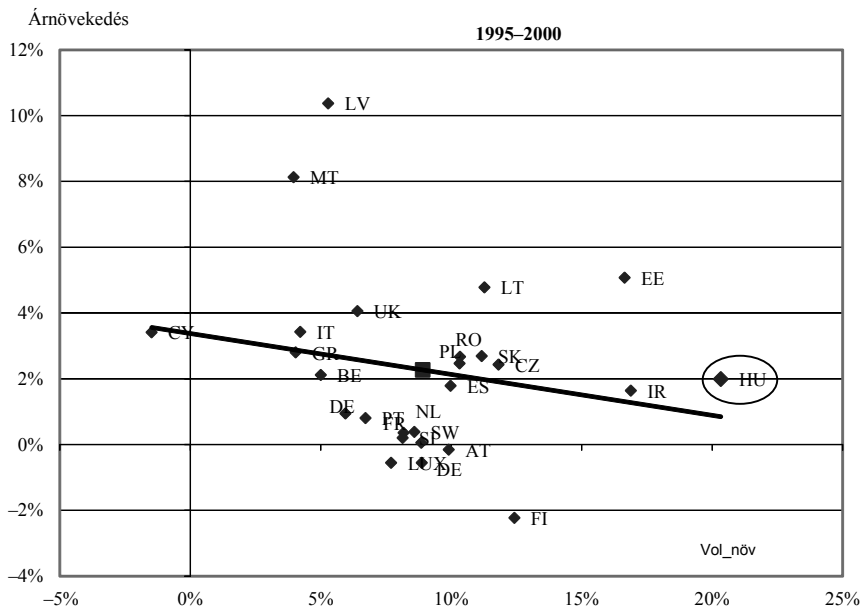
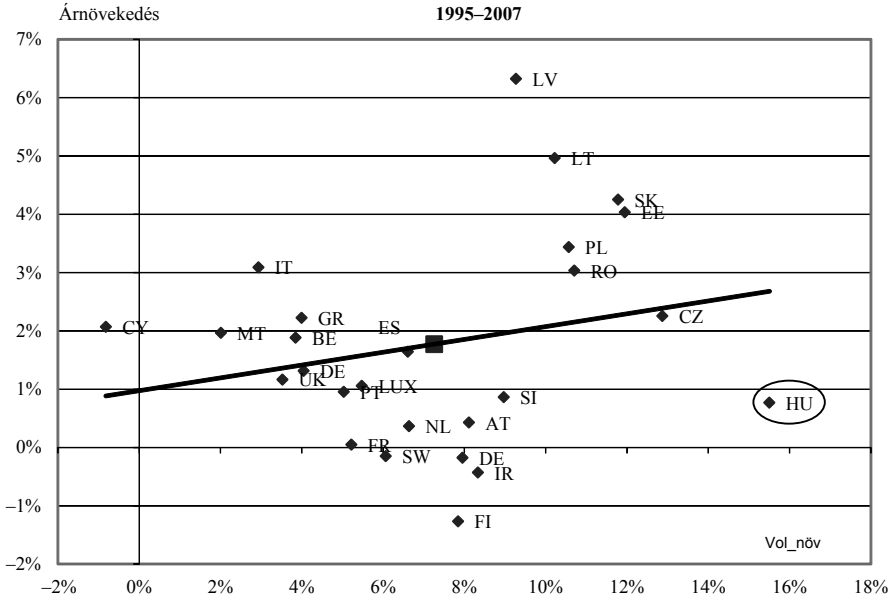
Ár- és volumenalakulás és a cserearányok változása

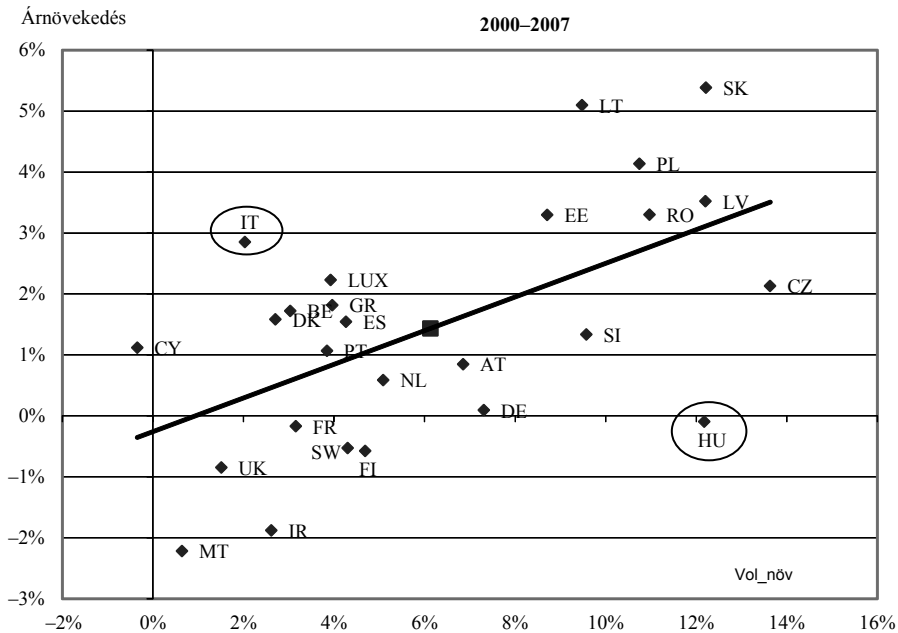
A továbbiakban szűkítjük vizsgálatunk fókuszát: a meghatározó súlyú *áruforgalomra*, s azon belül az ár-³² és volumenváltozások kapcsolatára irányítjuk a figyelmet. A *12. ábra* erről a kapcsolatról ad képet az 1990-es évek közepétől kezdve, illetve két részperiódusban.

³¹ Bal oldalon fent a 2. módszer, lent a 4. módszer szerint, jobb oldalon fent az 1., lent pedig a 3. módszer alapján számított mutatók szerepelnek.

³² Voltaképpen nem ár-, hanem külkereskedelmi egységérték-változásról van szó (amelyben az árak mellett az összetétel és a minőség hatása is megmutatkozik), az egyszerűség kedvéért azonban árváltozásról beszélünk.

Az áruexport évi átlagos volumen- és (euróban mért) árnövekedése 1995 és 2007 között (első ábra) és két részperiódusban (1995–2000, illetve 2001–2007 között) az EU tagországaiban (százalékos változás)





Forrás: AMECO alapján saját számítás.

Feltűnő a második és harmadik ábrán bemutatott két részperiódus közötti diszkrépancia: az 1990-es évek második felében a közgazdasági megfontolások alapján várható negatív kapcsolat mutatkozik az árak és a mennyiségek változása között, a második periódusban viszont az összefüggés megfordulni látszik: a nagyobb ár-emelkedésekhez általában nagyobb volumenbővülések társulnak. Úgy tűnhet, mint ha Európát eluralta volna az írásunk elején említett Káldor-paradoxon. Az, hogy nem egészen erről van szó, abból derül ki, hogy az összefüggést az új tagországok folyamatai fordították meg, amelyek kivitelét ebben az időszakban – a külföldi működő tőke gyors beáramlásához köthető – jelentős szerkezeti változások jellemezték. A külföldi működő tőke beáramlása nyomán gyorsan nőtt a kivitel értéke, de – éppen a szerkezeti változások sebessége folytán – bizonytalaná vált az ár-, illetve minőségi/összetétel-változások megkülönböztetése, ezért a „valódi” árindexek is felfelé torzíthatnak.³³ (Ráadásul, amint jeleztük, az ábrán nem ár-, hanem egységérték-indexek szerepelnek.)

Ami Magyarországot illeti, országunk 1995 és 2000 között úgy tudta az EU (mai) tagországainál lényegesen gyorsabban növelni kiviteli volumenét, hogy közben exportárai az EU átlagával azonos ütemben emelkedtek (az utóbbit az ábrán a

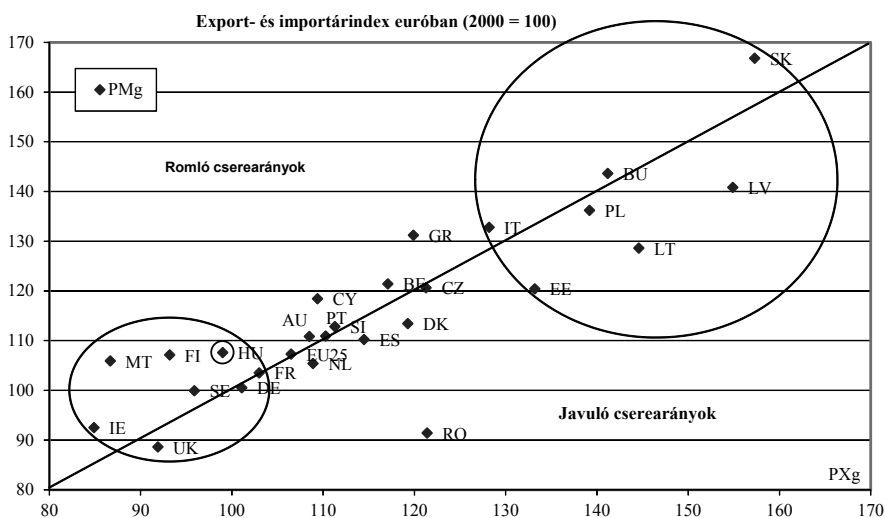
³³ Lásd: Égert–Podpiera [2008] e gondolatmenet alátámasztó érvelését.

„■” jel mutatja), a második periódusban a többi új EU-tagországhoz hasonló volumennövekedés eléréséhez az átlagosnál lényegesen kisebb „áremelkedés” tartozott. Ennek hátterében az a körülmény is meghúzódhat, hogy Magyarországra korábban (az 1990-es évek második felében) érkezett a külföldi működőtőke-beáramlásnak (és a kapcsolódó szerkezeti változásoknak) az a hulláma, amely az új EU-tagországokat a 2000-es években érte el – erre még visszatérünk.

A 12. ábra utolsó ábrája egyébként azt is szemlélteti, hogy Olaszország és Magyarország exportteljesítménye – az árak és a volumenek alakulását tekintve – a 2000-es években egymás tükörképét mutatta. Amíg Olaszország csekély volumen-növelés mellett az árak emelésével fokozta exportjának értékét, Magyarország ezt a kiviteli mennyiség – jelentős, az EU-átlag közel kétszeresét elérő – bővítésével tette. A kilátásokat illetően abban van a lényeges különbség, hogy a kivitel értékének a versenytársakénál gyorsabb áremeléssel (minőségi/összetételbeli változással) történő fokozása idővel korlátokba ütközhet.³⁴

13. ábra

Az árukiviteli és -behozatali árak euróban mért változása 2000 és 2008 között az EU-tagországok árukereskedelmében (2000 = 100)



Forrás: Eurostat.

³⁴ Meg kell azonban jegyezni, hogy az árak stagnálása csak a hazai árukivitel jellemzte a 2000-es években: a szolgáltatáskivitel árai az EU-átlaggal azonos ütemben, 3 százalékkal emelkedtek, miközben a volumen bővülése is megfelelt az EU 6 százalékos átlagának.

Az árukivitelben tapasztalt hazai áralakulás a régi EU-tagokkal egybevetve távolról sem kirívó, főként az új tagországokhoz viszonyítva tekinthető devianciának. Ez pedig egyenesen vezet ahhoz a kérdéshez, hogy európai összehasonlításban mi jellemezte *behozatali áraink* alakulását. Erről a 13. ábra ad képet, amely a 2000 és 2008 között bekövetkezett (euróban mért) kiviteli és behozatali árváltozásokat szemlélteti.

A vízszintes tengely a kiviteli, a függőleges pedig a behozatali árindexeket mutatja 2008-ban 2000. évi bázison. Így a vonal felett a romló, alatta pedig a javuló külkereskedelmi cserearányú országok szerepelnek. Látható, hogy a kiviteli és a behozatali árváltozások mértéke általában összefügg egymással: a nagy exportár-emelkedéseket többnyire ugyancsak jelentős importár-emelkedések is kísérik (és megfordítva). Magyarország abba a körbe tartozik, amelyben a cserearányok úgy romlottak, hogy a kiviteli, illetve behozatali árak *egyaránt* mérsékelten változtak vagy csökkentek. Az új EU-tagországok többségét ellenben az export- és importárak számottevő növekedése melletti cserearány-javulás jellemezte – az utóbbi tekintetben azonban Szlovákia fontos kivételt jelent. Mindenesetre az euróban mért külkereskedelmi ár/egységérték-változás alapján Magyarországot egyes régi tagországok mintái jellemzik, amelyek többsége ugyancsak cserearány-veszteséget szenvedett el. (Az export- és importárindexeket, valamint a cserearány-változást együttesen tekintve Finnországhoz és Svédországhoz állunk a legközelebb.)

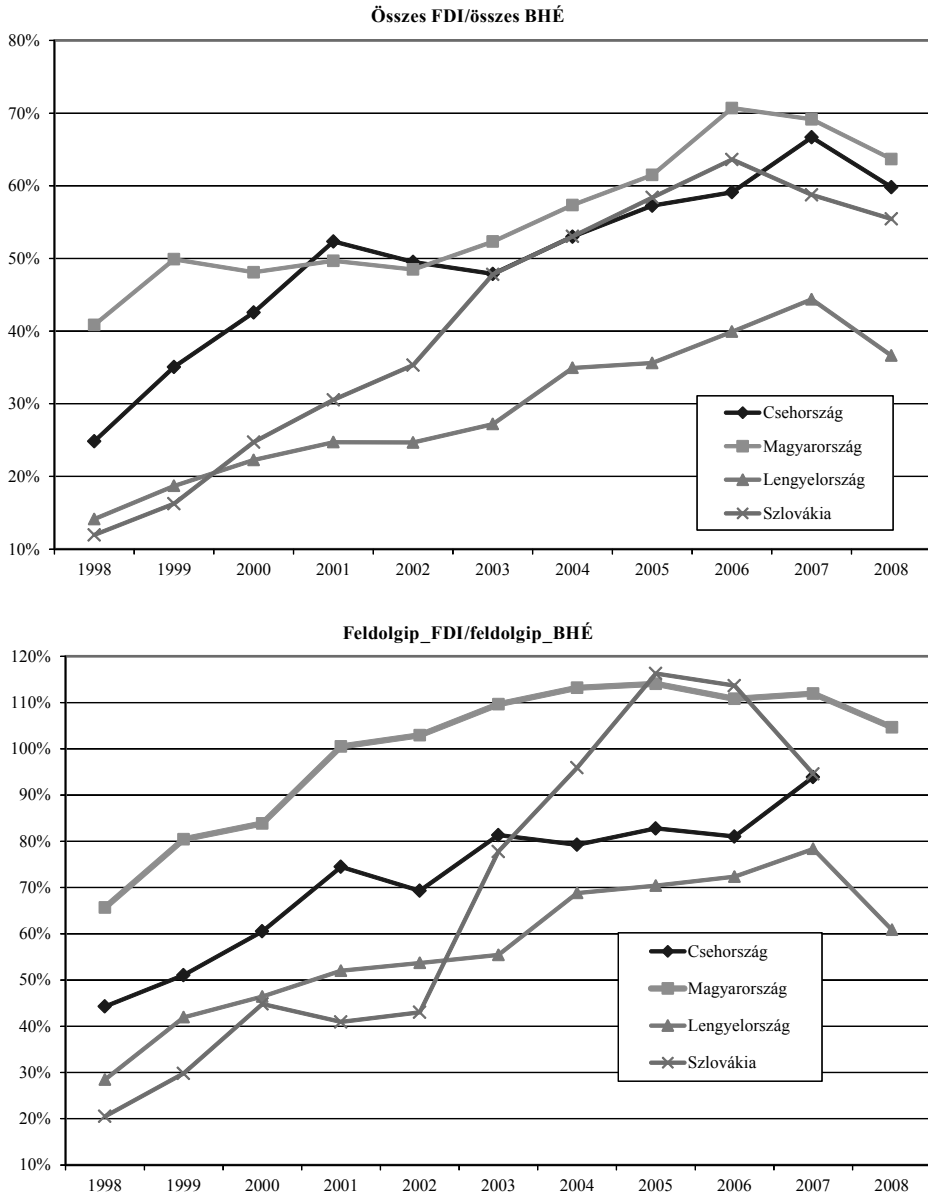
A fenti áttekintés tanulsága az, hogy – nemzetközi összehasonlításban – az azonos valutában mért exportár-emelkedés csekély mértéke önmagában éppoly kevésbé tekinthető a gyenge/romló versenyképesség jelének, ahogyan a jelentős importár-emelkedés sem tekinthető annak. Az viszont, hogy a cserearányok romlása mögött versenyképességi gondok vagy a külkereskedelmi szerkezet sajátosságai húzódnak-e meg, csak a termékcsoportonkénti cserearány-változások, illetve a relatív ár (egységérték-) *szintek* elemzése alapján ítélnélhető meg – ez azonban túlmutat írásunk keretein.³⁵

A hazai sajátosságok és a külföldi működőtőke-beáramlás időbeli alakulása

Említettük, a 2000-es években tapasztalt, az új EU-tagországhoz viszonyított hazai sajátosságoknak egy lehetséges magyarázata, hogy a magyar gazdaságot előbb – a többinél legalább fél évtizeddel korábban – érte el a külfölditőke-beáramlásnak az a nagy hulláma, amely alapvető szerkezeti változásokra vezetett valamennyi érintett ország külkereskedelmében. Magukra a szerkezeti változásokra itt nincs mód ki térni, de a 2000-es években tapasztalt eltérések aligha értelmezhetők anélkül, hogy

³⁵ A szintbeli összehasonlítás egyes előzetes eredményeiről lásd *Oblath* és szerzőtársai [2009] 6. fejezetét.

Az összes külföldi működőtőke-állomány az összes bruttó hozzáadott érték arányában (fenn) és a feldolgozóipari külföldi működőtőke-állomány a feldolgozóipari hozzáadott érték arányában (lenn) 1998 és 2007 között



Forrás: Eurostat és nemzeti statisztikák.

képünk lenne a külföldi működőtőke-beáramlás makrogazdasági jelentőségéről és időbeni lefutásáról. A 14. ábra a teljes és a feldolgozóipari külföldi működőtőke-állomány relatív nagyságának alakulását mutatja a visegrádi országokban 1998 és 2007 között – arra az időszakra nézve, amelyről összehasonlítható adatok rendelkezésre állnak.³⁶

A külföldi működőtőke-állomány relatív makrogazdasági súlyára, illetve szerepére irányuló nemzetközi összehasonlítások általában a működő tőke teljes összegére vonatkoznak – erről a felső ábra ad képet. Ebből látható, hogy az összes külföldi működőtőke-állomány relatív mértékét (a nemzetgazdasági bruttó hozzáadott értékéhez viszonyított arányát) tekintve a 2000-es évek elején Magyarország közel állt Csehországhoz. Ha azonban az áru-külkereskedelem szempontjából meghatározó *feldolgozóipari* külföldi működőtőke-állomány relatív nagyságát nézzük (lásd az alsó ábrát), akkor világossá válik, hogy Magyarország másokhoz képest eleve jóval magasabban állt a 2000-es évek elején. Az európai összehasonlításban a legnagyobb kiviteli (és behozatali) áremelkedést felmutató Szlovákia pedig a feldolgozóipari külföldi működőtőke-állomány relatív súlyát tekintve a legnagyobb emelkedést tapasztalta 2002 és 2005 között.³⁷

Összegzés

Írásunkban a versenyképességet az országok relatív külgazdasági (nemzetközi) teljesítményeként értelmeztük. Az első lépésben a makrogazdasági folyamatok – így a reálgazdasági és árszintfelzárkózás –, a világkereskedelmi részarányok, valamint az „importbehatalás” mutatói és az utóbbi kettő kombinációja alapján igyekeztük értelmezni és azonosítani hat új EU-tagország külgazdasági versenyképességének javuló, illetve romló periódusait. Az első megközelítés alapján a reálgazdasági felzárkózás megakadásának azon időszakait határoztuk meg, amelyeket az árszintfelzárkózás „előreszaladása” (a valuta túlzott reálfelértékelődése) és a kereskedelmi mérleg számottevő romlása előzött meg – az ilyen helyzeteket a versenyképesség romlásaként értelmeztük. A második megközelítés a makrogazdasági folyamatok bel- és külgazdasági vonatkozásait megjelenítő mutatórendszer alkalmazására támaszkodott, a harmadik pedig a világkereskedelmi export részarányainak változása mellett azt is figyelembe vette, hogy az országok importja hogyan alakul a teljes (belföldi plusz export) felhasználáshoz viszonyítva. Ez utóbbi megközelítés alap-

³⁶ Az állományi adatokkal főként az a gond, hogy azokat az éves tranzakciókon túl az átértékelődések hatása (részben a valutaárfolyam, részben a részvényárfolyamok változása) is számottevően befolyásolja. Mindamelllett, a meghatározó irányzatokat az állományi statisztikák is jelzik.

³⁷ Szlovákiába a gazdaság méretéhez viszonyítva hatalmas összegű működő tőke áramlott 2002 és 2006 között (a feldolgozóipar termeléshez viszonyított külföldi működőtőke-állomány aránya három év alatt 40-ről 110 százalék fölé emelkedett), miközben Magyarországon a feldolgozóipari külföldi működőtőke-állomány relatív nagysága igen magas (110 százalékos) szintről ugyan, de kissé csökkent 2004 után.

ján kapott eredmények – különösen Magyarország esetében – erősen függnnek attól, hogy folyó vagy változatlan áron mért részarányokat hasonlítunk-e össze.

Az EU-ba irányuló kereskedelem, illetve az EU külkereskedelmén belüli pozíciók alapján is vizsgáltuk a visegrádi országok versenyképességének alakulását. A folyó, illetve változatlan áron mért részesedések áttekintése mellett a nemzetgazdasági összteljesítményhez is viszonyítottuk a külgazdasági teljesítményt. Ennek alapján azt találtuk, hogy a változatlan áron mért export/GDP relatív szintjének 2000 és 2008 közötti változása arra utal, hogy országunk egyfajta „outliernek” tekinthető: összteljesítményéhez viszonyítva – és az EU valamennyi más országához mérten – kimagaslóan emelkedett az ország exportteljesítménye.

Végül a 2000-es években tapasztalt hazai kiviteli és behoztali ár- (egységérték-) változásokról adtunk képet nemzetközi összehasonlításban, s a hazai sajátosságra – az új EU-tagországokhoz viszonyított csekély áremelkedésre – a külföldi működőtőkebeáramlás eltérő időbeni lefutásában kerestünk egyfajta magyarázatot.

Láthattuk, hogy a hazai gazdaság versenyképessége az 1990-es évek második felében messze többet javult, mint bármely más környező országé. A 2000-es években viszont kelet-közép-európai versenytársaink nemcsak behozták relatív lemaradásukat, hanem sok tekintetben jobban is teljesítettek – ez persze a hazai versenyképesség viszonylagos gyengülését jelenti. Mindamelllett e relatív gyengülés megítélése erősen függ attól, hogy milyen kontextusban értelmezzük. Szélesebb – az Európai Unió egészére kiterjedő – összehasonlításban egyáltalán nem romlott a hazai versenyképesség. Régiós összehasonlításban pedig csak a folyó áron mért külső piaci részesedés mérsékelt emelkedése utal erre – a volumenváltozásokban nem tapasztalható számottevő lemaradás. Ez utóbbit illetően pedig arra hívtuk fel a figyelmet, hogy az áremelkedés csekély mértéke önmagában sem a versenyképesség javulása, sem pedig romlása jeleként nem értelmezhető – különösen akkor nem, ha az importárak sem emelkednek számottevően.

Írásunk elején hangsúlyoztuk, hogy jelenségek bemutatására, nem pedig gazdaságpolitikai következtetések leszűrésére törekszünk. Mégis felmerülhet a kérdés: az áttekintett időszak végén tapasztalt viszonylag kedvező külgazdasági teljesítménynek van-e üzenete a gazdaságpolitikáról? Bár van üzenet, ez nem a gazdaságpolitikát dicséri, hanem az exportáló vállalatokat, amelyek minden jel szerint mindeddig jól túrték a gazdaságpolitika kilengéseit.

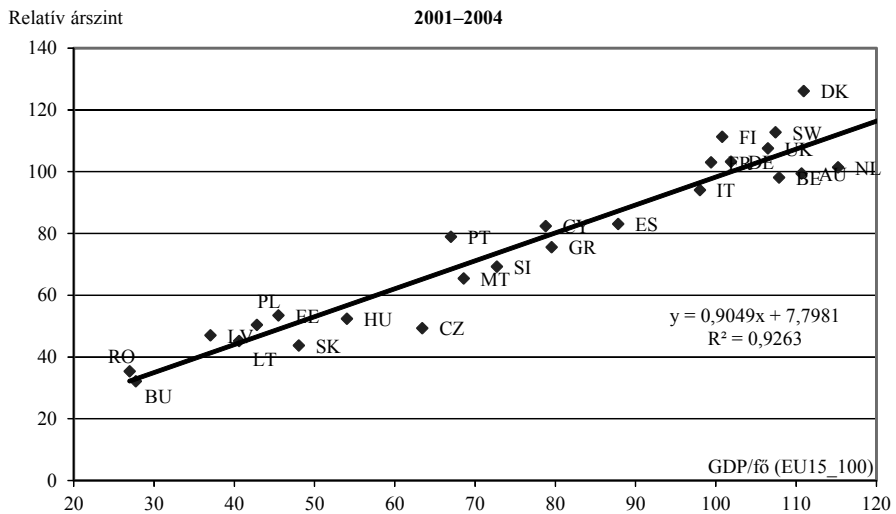
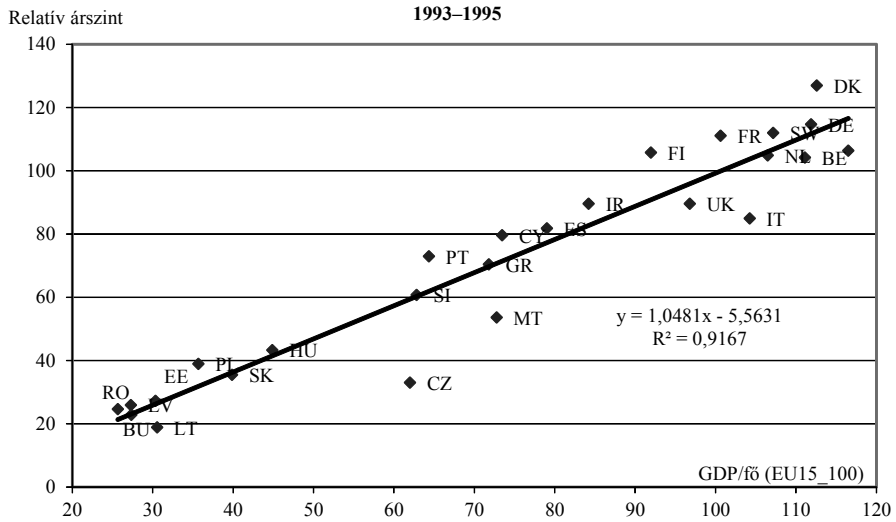
Irodalom

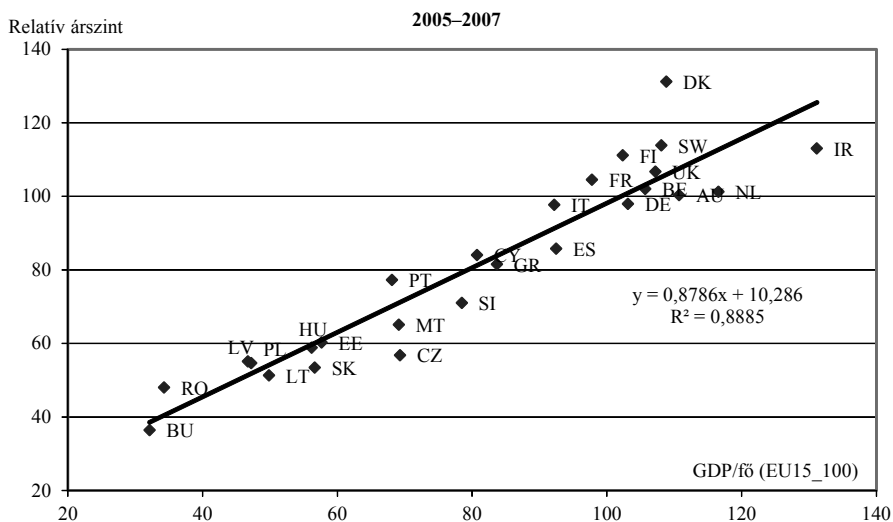
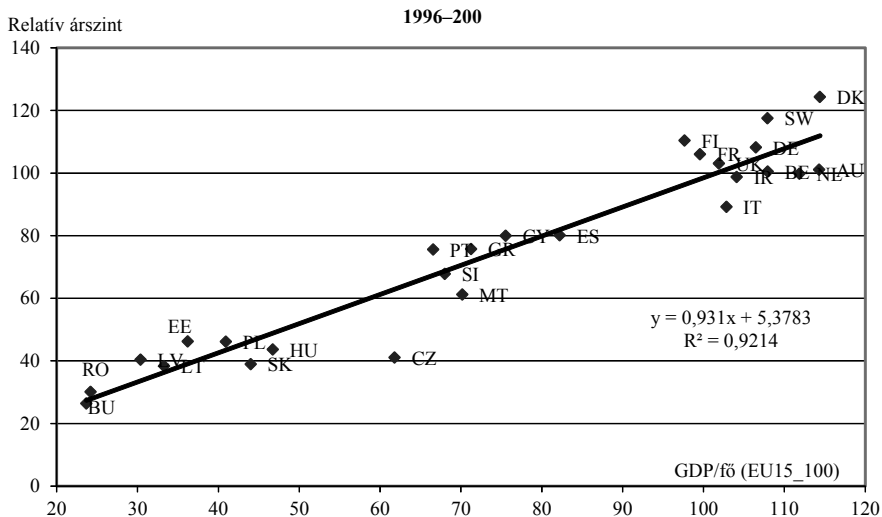
- Aiginger, K. [1998]: A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, No. 9.
- Aiginger, K. [2006]: Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. *Journal of Industry, Competition and Trade*, No. 6.
- Balassa, B. [1964]: The Purchasing Power Parity Doctrine: a Reappraisal. *Journal of Political Economy*, december.
- Balassa, B. [1965]: Trade Liberalization and „Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School*, Vol. 33., 99–123.
- Di Mauro, F. – Forster, K. [2008]: Globalisation and the Competitiveness of the Euro Area. ECB Occasional Paper, No. 97.
- Égert, B. – Podpiera, J. [2008]: Structural Inflation and Real Exchange Rate Appreciation in Visegrad-4 Countries: Balassa-Samuelson or Something Else? CEPR Policy Insight, No. 20., április.
- Felipe, J. [2005]: A Note on competitiveness, unit labor costs and growth: Is „Kaldors paradox” a figment of interpretation? CAMA Working Paper, 6.
- Holzmann, R.– Gács, J.– Winkler, G. [1995]: Output Decline in Eastern Europe. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston, London.
- Káldor Miklós [1978]: The Effect of Devaluations on Trade in Manufactures. In: *Further Essays on Applied Economics*. London, Duckworth, 99–118. o.
- Kornai János [1993]: Transzformációs visszaesés. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- Krugman, P. [1994]: Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, No. 2.
- Krugman, P. [1996]: Making Sense of the Competitiveness Debate. *Oxford Review of Economic Policy*, No. 3.
- Krugman, P. [2009]: Paul Samuelson: The incomparable economist. VoxEU.Org.
<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4393>
- Lall, S. [2001]: Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World Development*, 29 (9).
- Lissovólik, B. [2008]: Trends in Italy's Nonprice Competitiveness. IMF Working Paper, 08/124.
- Munkácsi Zs. [2009]: Exportstruktúra és -szpecializáció a kelet-közép-európai régióban. *Külgazdaság*, 9–10. sz.
- Oblath G. [2010]: Magyarország „feltárult” nemzetközi versenyképessége közép-kelet-európai összehasonlításban. Társadalmi Riport. Tárki, Budapest.
- Oblath G. – Szörfi B. [2008]: Makrogazdasági konvergencia az EU új tagországaiban. *Társadalmi Riport*. TÁRKI, Budapest.
- Oblath G. – Bartha A. – Nagy Á. – Vakhal P. [2009]: Magyarország és más kelet-közép-európai országok nemzetközi versenyképességének alakulása a rendszerváltástól napjainkig. Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány.
http://www.takarekbank.hu/dokumentumok/elemzes/versenykepesség_kopint_tarki_2009.pdf
- OECD–EUROSTAT [2007]: Purchasing Power Parities and Real Expenditures. Benchmark Year 2005. OECD–EUROSTAT.
- Ottaviano, G. – Taglioni, D. – Filippo, F. [2009]: The Euro and the Competitiveness of European Firms. *Economic Policy*, január.
- Samuelson, P. [1964]: Theoretical Notes on Trade Problems. *Review of Economics and Statistics*, május.
- Samuelson, P. [1994]: Facets of Balassa-Samuelson Thirty Years Later. *Review of International Economics*, No. 2.
- World Economic Forum [2010]: *The Global Competitiveness Report*. Geneva.

Melléklet

Melléklet 1. ábra

A reál gazdasági fejlettség (GDP/fő vásárlóerő-paritáson) és a relatív árszint (vásárlóerő-paritás/árfolyam) kapcsolata az EU mai tagországaiban 1993 és 2007 között négy részperiódusban (EU-15 = 100)





Forrás: AMECO-adatbázis alapján saját számítás.

Függelék

A GDP fő felhasználási tételeinek változása és a relatív külgazdasági teljesítmény alakulása – egyfajta elemzési keret kísérleti alkalmazása

A következőkben bemutatott elemzési keret alkalmazásával arra teszünk kísérletet, hogy – a „Makrogazdasági változások és külgazdasági versenyképesség” című alfejezet kiegészítéseként és ott vizsgált országokra nézve – további, a makrogazdasági, illetve a külgazdasági teljesítményt jellemző mutatók alapján alkossunk képet egyes periódusokban a tárgyalt országok nemzetközi versenyképességéről. A kísérlet célja annak tisztázása, hogy alkalmasan csoportosított makrogazdasági indikátorok alapján egyáltalán nyerhetők-e hasznos információk a vizsgált országok nemzetközi versenyképességéről.

Elemzésünk az *F1. táblázatban* szereplő információkra támaszkodik, amelynek első öt oszlopa – az ENSZ adatbázisából származó adatok alapján – a GDP, a fogyasztás, a beruházás, az áru- és szolgáltatáskivitel, illetve -behozatal évi átlagos növekedését mutatja változatlan áron négy részperiódusban. A hatodik oszlopban az utóbbi két tételnek a *folyó áron* mért GDP-arányos egyenlege (a nettó export) szerepel. A hetedik oszlopban a változatlan áron mért világgiaexport-részesedés évi átlagos növekedése (lényegében: a világimport növekedésével normált exportnövekedés), a nyolcadikban pedig az aggregált kereslethez viszonyított import – vagyis a változatlan áron mért [$import/(belföldi\ felhasználás + export)$] mutató – éves növekedése szerepel (ez utóbbi magyarázatát lásd a „*Világkereskedelmi részesedések folyó és változatlan áron*” című alfejezetben).

Ha a *táblázat* első oszlopában szereplő GDP-volumenváltozásokat az országok között időszakonként hasonlítjuk össze, az általános kép lényegében egybevág azzal, amely a felzárkózási folyamat áttekintése alapján kialakult (lásd a „*Makrogazdasági változások és külgazdasági versenyképesség*” című alfejezetet). A legfontosabb eltérések egyfelől a négy visegrádi (V4), másfelől a két legutóbb csatlakozott ország (Bulgária és Románia) között mutatkoznak. Az itt szereplő adatok is azt jelzik, hogy miközben a V4-országok többségében 1995 után már lecsengett az úgynevezett transzformációs visszaesés, sőt határozott növekedés bontakozott ki a legtöbb országban (kivétel: Csehország), a két legutóbb csatlakozott EU-tagországban ekkor még folytatódott a gazdasági hanyatlás. A további periódusok relatív gazdasági növekedését illetően is hasonló mintákat látunk, mint amelyek a felzárkózási folyamatot jellemezték, így rátérhetünk a versenyképesség javulását, illetve romlását jelző időszakok azonosítására.

A GDP és főbb felhasználási tételeinek, valamint a kivitel és a behozatal évi átlagos növekedésének, a nettó exportnak, továbbá a kivitel külső piaci részesedésének és az import összes keresleten belüli részarányának alakulása 1990 és 2007 között négy részperiódusban

	1	2	3	4	5	6	7	8
	GDP	Végző fogyasztás	Állószköz-felhalmozás	Export	Import	Nettó export	Export világgpiaci részesedés	Import-részesedés az összkereletben
	Évi átlagos volumenváltozás (%)					A GDP %-a	Évi átlagos volumenváltozás (%)	
Csehország								
1991–1995	-1,0	-1,5	2,1	7,2	8,4	0,6	-0,1	6,1
1996–2000	1,5	2,2	0,9	9,2	9,6	-3,4	1,9	4,4
2001–2004	3,1	3,3	4,0	10,1	10,8	-1,8	4,3	3,7
2005–2007	6,2	3,6	4,6	13,7	10,9	2,3	4,0	1,3
Magyarország								
1991–1995	-2,4	-1,7	-0,9	6,6	9,7	-3,0	-0,1	8,9
1996–2000	4,0	1,8	8,5	17,2	17,8	-1,2	8,7	7,5
2001–2004	4,4	6,0	6,2	8,3	8,6	-2,5	2,9	2,6
2005–2007	3,1	1,2	1,1	14,8	11,1	-0,3	6,3	3,4
Lengyelország								
1991–1995	2,2	4,6	5,1	9,3	15,6	1,2	2,4	10,0
1996–2000	5,4	5,1	12,7	11,5	16,6	-4,8	3,5	7,6
2001–2004	3,0	3,0	-2,6	8,9	5,2	-3,0	3,5	1,0
2005–2007	5,4	3,9	14,2	10,5	10,4	-1,0	2,3	2,5
Szlovákia								
1991–1995	-1,8	-4,7	-7,5	18,7	5,8	-0,6	10,6	4,8
1996–2000	3,4	4,1	4,4	9,1	10,3	-7,4	1,8	3,7
2001–2004	4,2	3,8	3,8	8,7	8,6	-4,8	3,0	2,0
2005–2007	7,7	5,4	10,4	18,1	16,8	-3,5	8,0	3,3
Bulgária								
1991–1995	-2,6	0,3	-12,8	-1,4	-5,1	-2,4	-7,6	-2,0
1996–2000	-0,8	-0,3	3,3	5,9	9,6	-0,2	-1,8	7,4
2001–2004	5,3	5,6	14,7	9,6	12,8	-9,5	4,2	4,4
2005–2007	6,2	5,5	20,8	7,5	12,7	-17,3	-0,4	3,3
Románia								
1991–1995	-2,1	-0,4	1,2	5,5	-1,1	-4,8	-1,1	0,6
1996–2000	-1,3	0,4	0,3	8,8	10,2	-6,8	0,9	8,2
2001–2004	6,1	7,2	9,5	12,9	17,1	-7,5	7,3	7,2
2005–2007	6,0	9,6	16,8	8,8	20,2	-11,5	0,8	9,1

Forrás: UN National Accounts database alapján saját számítás.

A gazdasági növekedés és a külső egyensúly alakulásának kapcsolatát tekintve abból a megfontolásból indulhatunk ki, hogy általában természetesnek tekinthető, ha a növekedés gyorsulása idején romlik, lassulása mellett pedig javul a külső egyensúly.³⁸ Az ilyen konstellációkból – további elemzés nélkül – nem adódnak következtetések a versenyképesség változására nézve. Ellenben *versenyképességi problémát* sejthetünk a háttérben, ha a gazdasági *növekedés lassulását* (illetve a gazdaság visszaesését) *a külső egyensúly romlása* (különösen a deficit növekedése) kíséri, és a külső *versenyképesség erősödését* vélelmezhetjük, ha a gazdasági *növekedés gyorsulása* mellett *javul a külső egyensúly*. E vélelmek megalapozásához a növekedésre és a külső egyensúlyra vonatkozó információkat két irányban célszerű kiegészíteni.

A gazdasági növekedés mellett egyfelől a beruházási aktivitás irányzatáról, valamint arról érdemes tájékozódni, hogy a *kivitel* növekedése hogyan alakul a régió más országaihoz viszonyítva. Másfelől azt is hasznos lehet megnézni, hogy miként változik a kivitel világpiaci részesedése és az „importbehatalás” mértéke – részben az előző időszakhoz, részben pedig egymáshoz viszonyítva. E különböző szempontokat együttesen a következő séma szemlélteti (a nyilak iránya azt jelzi, hogy a mutatók egyes kombinációiból a versenyképesség milyen irányú változására lehet következtetni).

	Nettó export		Export külső piaci részesedése		Import/(Belföldi felhasználás + export)	
	Javul	Romlik	Nő/gyorsul	Csökken/lassul	Nő/gyorsul	Csökken/lassul
GDP-növekedés						
Gyorsul	↑	?	↑	?	?	↑
Lassul	?	↓	?	↓	↓	?
Beruházásnövekedés						
Gyorsul	↑	?				
Lassul	?	↓				
Relatív exportnövekedés						
Magas/gyorsul	↑	?				
Alacsony/lassul	?	↓				

Látható, hogy a pótlólagos szelekciós kritériumok vagy erősítik, vagy gyengítik a bal felső blokkban szereplő alapkritériumok jelzéseit, de a kérdőjelek ott maradnak. Ezért e megközelítés alapján egy-egy országra nézve csak annyit lehet mondani, hogy bizonyos periódusokban sok/kevés jelzés utal viszonylag egyértelműen a versenyképesség romlására, illetve javulására. A nem egyértelmű helyzetekre nézve csupán azt állapíthatjuk meg, hogy az indikációk ellentétesek egymással: a versenyképesség erősödhetett, gyengülhetett is, de lehet, hogy nem változott.

³⁸ A külső egyensúly „javulásán” a GDP-arányos áru- és szolgáltatásforgalmi deficit csökkenését, illetve aktívum emelkedését, „romlásán” pedig a hiány emelkedését, illetve a többlet csökkenését értjük.

Az *FI. táblázatban* a világos árnyalat jelzi az említett kritériumok alapján gyengülő versenyképességre utaló mutatókat, és a sötét árnyalat pedig azokat, amelyekből a versenyképesség javulására következtethetünk. Az egyes országokra/periódusokra nézve a következők állapíthatók meg.

– *Csehországban* az 1990-es évek második felében látszanak a versenyképesség gyengüléseinek egyes jelei (a beruházáslassulás mellett számottevően romlott a külső egyensúly), de a 2000-es években csaknem minden indikátor a versenyképesség folyamatos és számottevő erősödésére utal (mind 2004-ig, mind pedig a következő időszakban a gazdasági növekedés gyorsulását és a beruházási aktivitás fokozódását a külső egyensúly javulása és a külső piaci részesedés növekedése kísérte, miközben az importbehatalás sebessége lassult).

– *Magyarországon* viszont éppen az 1990-es évek második felében jelez valamennyi mutató kiemelkedő javulást a versenyképességben. (A gazdasági növekedésnek a beruházási expanzióra támaszkodó gyorsulása mellett javult a külső egyensúly; régiós összehasonlításban messze a legnagyobb ütemben bővült a kivitel; miközben az ország exportjának világkereskedelmi részaránya rendkívüli – és az importbehatalásáétól elmaradó – ütemben emelkedett.) A következő időszakot, a 2000-es évek első felét több jelzés szerint is a versenyképesség gyengülése jellemezte. A legutolsó időszakra vonatkozó indikációk azonban egymásnak ellentmondók: a beruházási aktivitás gyengülése kedvezőtlen jel, de időközben az importbehatalásánál gyorsabban és nemzetközileg is kiemelkedő ütemben nőtt az export külső piaci részesedése (egyedül Szlovákiában emelkedett gyorsabban).

– *Lengyelországban* a kilencvenes évek második felében a gyors (és gyorsuló) gazdasági növekedés és erőteljes beruházási fellendülés mellett jelentősen romlott a külső egyensúly – klasszifikációnk alapján nem dönthető el, hogy javult-e vagy romlott közben az ország versenyképessége. A 2000-es évek első felére vonatkozó indikációk inkább a versenyképesség romlására, azt követően pedig inkább javulására utalnak.

– *Szlovákia* külgazdasági versenyképességének az 1990-es évek második felében bekövetkezett gyengülésére utal az exportnövekedés számottevő lassulása (miközben a többi országé gyorsult) és a külső piaci részesedés bővülésének megtorpanása (az előző időszak 10,5 százalékos növekedése után mindössze 2 százalék). A 2000-es években azonban mindkét időszakot – kiváltképpen az évtized második felét – a versenyképesség határozott erősödése jellemzi. A beruházások és az export által vezetett gazdasági növekedés gyorsulását javuló külső egyensúly és a külső piaci részesedés kimagasló emelkedése kísérte.

– *Bulgáriát és Romániát* – amint említettük már – a másik négy országtól a 90-es években a második recessziós hullám, az időszak végén pedig a fenntarthatatlanná váló külső egyensúlyhiány különbözteti meg. A 2000-es évek első felében viszont mindkét országban láthatók a versenyképesség javulásának jelei, bár az erre vonatkozó indikációk távolról sem olyan egyértelműek, mint például Szlovákia ese-

tében. Az utolsó időszakban nemcsak a külső egyensúlyhiány vált kezelhetetlenné, hanem a külső piaci részesedés is csökkent (Bulgária), illetve a korábbi emelkedés megtorpant (Románia). Ezért összességében úgy látjuk, ezt az időszakot – a viharos beruházási expanzió ellenére – gyengülő versenyképesség jellemezte.

Az a kép, amely makroindikátoraink alapján a versenyképesség országonkénti alakulásáról kialakult, csak részben hasonlítható össze a felzárkózáshoz kapcsolódó elemzés sugallataival (előzőleg csak a versenyképesség gyengülésének időszakait azonosítottuk). A kétféle megközelítés összehasonlítható indikációi azonban egybecsengenek. A legtöbb ország versenyképessége az 1990-es évek második felében gyengült, a 2000-es években azonban általában számottevően javult. Magyarország esetében viszont ezzel ellentétes irányzatok mutatkoznak: nálunk főként az 1990-es évek második felében azonosíthatóak a versenyképesség határozott erősödésének a jelei, ellenben a 2000-es éveket illetően – a legutóbbi időszaktól eltekintve – a versenyképesség romlására utaló jelzések vannak túlsúlyban.

Piacnyitás a hálózatos szolgáltatásoknál

VALENTINY PÁL

*A hálózatos szolgáltatások piacnyitása több évtizede tart. Ez alatt az idő alatt láthatóvá vált, hogy mely lépések azok, amelyek inkább gátolják és melyek azok, amelyek inkább segítik ezt a folyamatot. Megerősödött az igény a piacnyitás értékelésére, a hátralevő út felmérésére. A piacnyitást többnyire a versenyhelyzetek változása mutatóinak felhasználásával mérik. Ilyen például a piacszerkezet változása, a piacra lépés nehézségi foka, a vertikálisan integrált vállalkozások versenyző részpiacainak leválaszthatósága, a költségek és árak alakulása. A tanulmány a piacnyitás mérhetőségét amerikai, ausztrál, brit és európai tapasztalatok ismertetése után a hazai szolgáltatások esetében is megvizsgálja.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K23, L16, L43, L51, L97.

A piacnyitásról

Piacnyitás, liberalizálás, dereguláció, privatizáció – az 1980-as, de még inkább az 1990-es évek közgazdasági, majd zsurnalisztikai szakzsargonjának legkedveltebb fogalmai voltak. A fejlettebb országokban a korábbi recessziókból, a kevésbé fejlettebbekben az eladósodottságból való kilábalás megoldásában tulajdonítottak alapvető szerepet ezeknek az eszközöknek. A két országcsoport problémáiban a kö-

* A cikk elkészítését az OTKA K 76306. számú pályázata és a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ támogatta.

Valentiny Pál, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.
E-mail cím: valentin@econ.core.hu

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

zős vonást az állam túlzottan minősített gazdasági szerepvállalása jelentette.¹ Egyfelől az állam beavatkozásának szükségessége körüli, hosszú múltra visszatekintő vita egyik állomásaként tekinthetjük a liberalizáció, dereguláció és privatizáció iránt az elmúlt évtizedekben megmutatkozó érdeklődést, másfelől viszont a különbözőképp jelentkező válságtünetek egyik kezelési módjaként vehetjük számba ezeket az „államtalanítási” lépéseket. A liberalizálódás szélesebb körén belül a legnagyobb mértékű szektorális változtatásokra a közszolgáltatások területén, azon belül is a hálózatos szolgáltatásoknál (távközlés, energia, közlekedés, posta, vízszolgáltatás) került sor. Az 1980-as években e szolgáltatások mindegyikét erősen szabályozott, monopolhelyzetű szolgáltatók nyújtották, amelyek a legtöbb országban állami/közösségi tulajdonban voltak.

Azóta ezeket a piacokat a szabályozás közvetlenségének és átfogó jellegének csökkenése, a monopolpozíciók fokozatos gyengülése, a szolgáltatók vertikális vállaltszerkezetének felbomlása, a szolgáltatók számának növekedése és így a piacszerkezet lassú átalakulása, a fogyasztók választási lehetőségének megszaporodása és sok esetben pozitív jóléti hatások jellemzik. A piacnyitást az innovációk, technológiai újdonságok megjelenése, a gazdasági érdekcsoportok súlyában bekövetkező változások, az állami vállalatok hatékonyságának problémáira adott válaszok és az egyes országokban felgyülemlett gazdasági és politikai feszültségek feloldásai mellett a nemzetközi kereskedelem minél teljesebb felszabadításának szándéka serkentette. Az Európai Gazdasági Közösségben például a hálózatos szolgáltatások piacán többnyire olyan állami vállalatok működtek, amelyek szolgáltatásaikban egyedüli kínálók voltak, és beszerzéseikben alig kellett a piaci követelményekhez alkalmazkodniuk, hiszen a közbeszerzések belső piaci szabályozása ezekre a szektorokra 1993-ig nem vonatkozott.² Ahogy a hálózatos szolgáltatások infrastruktúrájának kiépítéséhez szállított termékek hatalmas piacán az utolsók között került sor a termékek versenyszerű megmértetésére, úgy a szolgáltatások maguk is hosszú ideig mentesek voltak a verseny elemeitől. Az európai piacnyitás tehát először a beszállítók piacát, majd a szolgáltatások piacát érintette.³

A piacnyitás a korábbi szabályozási kötöttségek feloldását is jelentette, ezért gyakran deregulációként említették, bár a hálózatos szolgáltatások piacán a szabályozás teljes feloldására nem került sor, sőt egyes deregulációs lépések mellett gyak-

¹ Ezekről a váltakozásokról lásd *McCraw* [1981; 1984], *Valentiny* [1990], *Crew–Kleindorfer* [2002], *Armstrong–Sappington* [2006].

² Az energia-, közlekedési, vízszolgáltatás és a távközlés piacainak közbeszerzés-szabályozási mentességét már a Bizottság egyik, 1985. évi fehér könyve is kifogásolta (*Completing...*, 1985, 24. o.). Az első e tárgykörben született irányelvet 1993-ban fogadták el (Tanács, 1993). A szolgáltatók és a beszállítók közötti összefonódásról, ezek piactorzító erejéről lásd *Valentiny* [1986].

³ Az Egyesült Államok távközlési piacának szabályozási reformja során a beszállítók tevékenységét is újraszabályozták. A monopolhelyzetű AT&T az általa használt berendezéseket maga gyártotta és más gyártóknak ritkán sikerült termékeikkel az AT&T-től megrendelést nyerniük. A gyártási tevékenységet 1984-ben bírói döntéssel az AT&T-ről leválasztották.

ran – amennyiben azt a piaci folyamatok alakulása megkövetelte – újraszabályozás (rereguláció) is történt. Az eredményes piacnyitásnak, liberalizálódásnak, deregulációnak feltétele volt az állami tulajdon megszüntetése, a privatizáció is. A hálózatos szolgáltatások piacialiberalizálódási folyamatának alakulásában ágazatonként és országonként is más és más okok játszottak nagyobb szerepet, de közös motívum volt, hogy a változásoktól a verseny erősödését, a fogyasztók jólétének növekedését remélték.

A liberalizálódás időszakát végigkísérik a különböző kísérletek arra, hogy a várt eredményeket bemutassák, a liberalizálódás hatásait mérjék. A számbavételt nagyon megnehezíti, hogy a változások elindítója országonként és ágazatonként különböző lehetett. Míg az Egyesült Államok távközlésében a technológiai alapú verseny megindulása és a monopolszervezet állami segédlettel történő feldarabolása egyaránt szerepet játszott, addig az észak-amerikai villamosenergia-ipar átalakulását olyan kismértékű szabályozói változtatások indították meg, amelyek eredeti célja a végeredményhez képest sokkal korlátozottabb volt. A brit liberalizáció első lépése az állami tulajdon felszámolása volt, ami minden hálózatos iparág esetében összekapcsolódott új, szabályozó intézmények felállításával. A postai és a vízszolgáltatás a legkésőbb liberalizálódó területek közé tartozik, itt kezdetben a költségeket jobban figyelembe vevő árazás kialakítása, illetve a szolgáltatás egyetemességének problémáiból fakadó – egyébként nem kívánatos – keresztfinanszírozás elfogadható rendszerének megteremtése volt az első lépés a liberalizálódás útján.

A szabályozás gazdaságtana⁴ a hálózatos szolgáltatások piacának liberalizálására elsősorban úgy tekint, mint a piacra lépést és ezért a versenyt lehetővé tevő változásra, amelynek során a monopóliumok bizonyos nem hatékony jellemzői megszüntethetők, és a tranzakciós költségek csökkenhetnek. A liberalizációval azonban megoldásra vár az egyetemes szolgáltatás biztosítása, amelyet korábban a monopólium belső keresztfinanszírozás révén oldott meg. Az egyetemes szolgáltatást – mint a társadalom által a közszolgáltatással szemben megfogalmazott követelményt – ideális esetben adókból finanszírozzák. A gyakorlatban azonban az egyes szolgáltatástípusok közötti keresztfinanszírozás és az ezen keresztül megvalósuló egyetemes szolgáltatás többé vagy kevésbé a szolgáltatások jellemzője maradt. A szabályozáson keresztül megvalósuló újraelosztás – éppen az adókhöz és támogatásokhoz képest kevésbé átlátható jellege miatt – a törvényhozók számára folyamatos csábítást jelent. Tekintettel arra, hogy valamiféle újraelosztás mindig a szabályozás inherens része, a legkülönbözőbb érdekcsoportok óhatatlanul befolyásolni próbálják a szabályozás folyamatát. Emiatt a megvalósuló szabályozás könnyen eltérhet a közgazdasági racionalitás szempontjaitól, és sokszor a legkisebb ellenállás irányába lépve, csak

⁴ A szabályozás gazdaságtana gazdagodásának bemutatását lásd *például*: Crew–Kleindorfer [2002] és Kiss [2008] írásaiban.

a legkönnyebben bevezethető elemeket tartalmazza. A liberalizálás és a szabályozás történetében ennek megfelelően sikereket és kudarokat egyaránt találhatunk.

A hálózatos szolgáltatások piacainak liberalizálódása több évtizede tart. Ez alatt az idő alatt láthatóvá vált, hogy mely lépések azok, amelyek inkább gátolják, és melyek azok, amelyek inkább segítik a liberalizálódási folyamatot (*Armstrong–Sappington, 2006*). Az utóbbiak között említik általában az állam mint tulajdonos kilépését a szolgáltatásból, a költségeket jobban tükröző tarifák kialakításához a keresztfinanszírozások csökkentését, az árképzés rugalmasságának megtartását a szabályozott árak körében is, a hálózatokhoz való hozzáférés helyes árainak kialakítását és a vertikálisan lefelé irányuló (downstream) piacokon a versenytársak kiszorításának megakadályozását. Hasonlóan fontos a szabályozás különböző elemei közötti összhang megteremtése (a koordináció hiánya különösen nyilvánvalóvá vált a legnagyobb szabályozási kudarok – a kaliforniai áramszolgáltatás, a brit vasúthálózat biztonsága – esetében), a verseny- és ágazati szabályozás kapcsolódási pontjainak a megtalálása, a szolgáltatók közötti tényleges választás lehetőségének biztosítása (a szolgáltatóváltás költségeinek csökkentése), valamint a piacról nyerhető információk minél teljesebb összegyűjtése és elemzése.

A brit hálózatos szolgáltatások 1980-as évek elején indult privatizációja és az új szabályozási intézmény- és eljárásrendszer ezzel egy időben történő felállítása már korán felvetette a lehetőségét annak, hogy a liberalizáció e két elemének hatásait megvizsgálják. Az elemzések arra világítottak rá, hogy a privatizált vállalatok teljesítményének változásaiban nem a privatizáció időpontja, hanem a piacliberalizációs és reorganizációs lépések dátuma lehet a döntő (*Bishop–Kay, 1989; Haskel–Szymanski, 1992; Valentiny, 1996*).

A brit privatizált vállalatok teljesítményének alakulásában jellegzetes eltérés mutatkozott a versenyágazatokban működő és a monopolpozícióban lévő hálózatos szolgáltatóvállalatok között. A versenyágazatokban működő cégek általában képesek voltak gyorsan növelni forgalmukat, ez azonban nem feltétlenül járt együtt gazdálkodásuk javulásával. A monopolpozíciójú szolgáltatóvállalatok ugyanakkor privatizáció utáni forgalmuk kisebb-nagyobb visszaesése ellenére is profitjuk és tőkearányos nyereségük növekedésével számolhattak. Ez utóbbiban természetesen a szabályozás hatásai is érvényesültek. A létszám, a reálbér és a termelékenység alakulásának adatai viszont arra világítottak rá, hogy a vállalati teljesítmények változásainak időszaka a privatizáció előtt, elsősorban a versenyhelyzet megváltozásának tájékán található. A privatizált és az állami kézben maradt vállalatok teljesítményének 1980-as évekbeli alakulása megerősítette azt a – brit közgazdászok többsége által már a privatizációk kezdetekor hangoztatott – nézetet, hogy a privatizáció ténye egyedül nem képes növelni a volt állami vállalatok hatékonyságát. Ennek eléréséhez a privatizációnak együtt kellett járnia a verseny erősödésével, a szabályozás átalakulásával és az erre adott helyes vállalati válaszlépések sorozatával.

A liberalizálódás értékelési kísérletei az Egyesült Államokban és Ausztráliában

A liberalizálódás nemzetközi körképéből három élenjáró földrajzi egység – az Egyesült Államok, Ausztrália és a későbbiekben Európa – tapasztalatait próbáljuk összefoglalni, bár hangsúlyozni kell, hogy másutt is, így egyes ázsiai országokban, de különösen Dél-Amerikában több évtized tapasztalatait lehet már hasznosítani. Az 1990-es évek végére az Egyesült Államokban megszorodtak a liberalizációt értékelő vizsgálatok. A szabályozást elsősorban az érdekérvényesítés, lobbitevékenység újabb terének tekintő, a szabályozási alku mechanizmusait vizsgáló közgazdászok hosszú ideig szkeptikusak voltak abban a tekintetben, hogy egyáltalán sor kerülhet-e deregulációra a *status quóban* érdekelt csoportok ereje miatt. Azután láthatóvá vált, hogy a dereguláció ágazatonként eltérő ütemben ugyan, de fokozatosan tért hódít, bár a dereguláció sok helyütt sikeresnek elkönnyvelt két évtizede után is jogos lehetett az a megfogalmazás, hogy a deregulációnak „amikor befejeződik, akkor sincs vége” (*Peltzman–Winston*, 2000, 191. o.). A dereguláció ebben az értelemben csak akkor fejlődne be, ha a piacok teljesen liberalizáltakká válnának, azaz az ágazati szabályozó szervezetek megszüntével csak a verseny, illetve annak szabályozása szabályozna.

A szabályozás-gazdaságtan egyik vezető folyóirata – a *Journal of Regulatory Economics* – 2002-ben önálló számot szentelt az addig eltelt két évtized tanulságainak az összefoglalására. A kép, ahogyan az várható volt, sokszínű lett, nagyon sikeres lépések és nem várt kudarcok egyaránt tarkították. A liberalizáció sikerességében gyakran olyan tényezők játszották a legfontosabb szerepet, amelyet nem lehetett előre látni. A légitársaságok deregulációja kiskereskedelmi oldalról vizsgált sikerének például döntő eleme lett az infokommunikációs technika széles körű elterjedése, a rugalmas árazás és rugalmas foglалás lehetőségeinek kialakítása. Ugyanez segíthet majd a villamosenergia-ipari dereguláció során a fogyasztók nagyobb választási lehetőségének megteremtésében, ugyanis a korszerű mérőórák lehetővé teszik innovatív termékek és árazás bevezetését. A villamosenergia-ipar kaliforniai deregulációja – a többi sikeres tagállami deregulációs lépésekkel összevetve – ugyanakkor felhívta a figyelmet arra, hogy az általában sikeres különálló deregulációs lépések egymáshoz való viszonyának alakulására is ügyelni kell, a liberalizálódás csak az egyes szabályozási lépések közötti összhang esetén lehet eredményes. A kaliforniai szabályozási kudarc megmutatta, hogy a szabályozásnak számolnia kell a piaci erővel való visszaélés lehetőségével is, figyelembe kell vennie a piaci szereplők érdekérvényesítését, a járadékvadászat létét, a kockázatkezelés követelményét, a villamosenergia-rendszerek összekapcsolásának, az elegendő szállítási kapacitásnak és a rendszerirányításnak a fontosságát (*Joskow*, 2001; *Kumkar*, 2002; *Reiss–White*, 2003; FERC, 2004).

Egyes ágazatokban a dereguláció fogalmának használata helyett sokan a szabályozás reformja kifejezést tartják pontosabbnak, mert a szabályozás lényegében

fennmaradt, csak a szabályozás célpontjai változtak. Az Egyesült Államok villamosenergia-iparában az iparági szerkezet átalakulása és átalakítása az új szerkezet egyes elemeinek a korábitól eltérő szabályozásával járt együtt. Az áram termelésének, szállításának és szétosztásának korábbi vertikálisan integrált fázisai tagállamonként különböző mértékben többé-kevésbé szétváltak, és jellemzően versenyző áramtermelők jelentek meg a nagykereskedelmi piacokon. A különböző mértékig szabályozott részpiacok között azonban sok helyütt nem sikerült megteremteni a verseny hatékonysága érdekében szükséges koordinációt, ezért kapacitáshiány, szállítási torlódás jöhetett létre, a kereslet-kínálat egyensúlyának a villamosenergia-iparban – a tárolás lehetetlensége miatt is – kezelhetetlen megbomlása alakulhatott ki (*Hogan, 2002*). Az Egyesült Államok villamosenergia-iparának átalakítása – mint minden szerkezeti és szabályozási változás – költségekkel és hasznnal járt. Az egyes tagállamok eltérő tapasztalatai azt mutatták, hogy az utóbbiak ott haladhatták meg az előbbieket, ahol a szabályozást kialakító törvényhozók hajlandók voltak hatékony reformot bevezetni. Ezekben a tagállamokban – a tagállamok felében – a költségek és az árak is csökkentek (*Joskow, 2005*).

Ehhez hasonló megállapításokra jutottak az Egyesült Államok számvevőszékének (*U.S. General Accounting Office, GAO*) 2002-ben készült tanulmányának szerzői is (*GAO, 2002*). A kiskereskedelmi reálárak csökkenésénél azonban rámutattak arra, hogy bár az 1990-es években a háztartási fogyasztók 13 százalékos árcsökkenést tapasztalhattak, de ez valójában egy 1983 óta tartó trend része volt. Ugyanakkor elemzésükben azt is kiemelték, hogy a szerkezetátalakítás megkezdése után – 1997 és 2001 között – azokban a tagállamokban volt árcsökkenés, amelyek élen jártak a verseny megteremtésében.

A sikeres régiókkal foglalkozó tanulmányok⁵ megállapították, hogy a szerkezetátalakítás eredményei elsősorban a piaci hatékonyság javulásának és annak köszönhetőek, hogy megszüntették a korábbi szabályozás gyenge hatékonyságú intézkedéseit. Ezekben a régiókban a nagykereskedelmi árak alakulását egy, a régi szabályozás hipotetikus fennmaradása esetén bekövetkező állapottal összevetve azt találták, hogy az árak alacsonyabbak lettek, mint a változás nélküli, feltételezett esetben. Elemzések készültek az erőművek közötti verseny hatékonyságjavító hatásairól. Az derült ki, hogy a szerkezetátalakítás jelentős hatékonyságjavulással járt, és azokban a tagállamokban volt ez jelentős, amelyek megváltoztatták addigi szabályozásrendszerüket.

A tanulmányok azt is bemutatták, hogy az áramtermelés azon problémáját, hogy a jelentős piaci erejű erőművek könnyen visszaélhetnek helyzetükkel, a szabályozás egyes formái könnyebben, míg más formái – ilyen a kaliforniai modell⁶ – nehezen oldják meg. A tanulmányok azt is vizsgálták, hogy milyen mértékben növekedtek

⁵ A tanulmányokat részletesen elemzi *Peerbocus* [2007].

⁶ Többek között a kereslet megugrása idején válaszként az állam hosszú távú szerződéseket kötött, másfelől viszont befagyasztotta a kiskereskedelmi versenyt.

a szállítási kapacitások a liberalizálódás első időszakában. Azt találták, hogy elsősorban az erőművek szállítói hálózatra való csatlakozása, illetve a rendszerek üzembiztonsági követelményei szerint növelték a hálózatot, kevés szállítókapacitás épült ki a rendszerek összekapcsolásához, a regionális rendszerfelügyelethez, ami pedig a verseny és a hosszú távú biztonság alapfeltétele lenne.

A GAO [2008] részletesen vizsgálta a szerkezetátalakítás és a regionális rendszerek hatását az árak alakulására, és áttekintette a regionális rendszerek működési költségeit is. A jelentés szerint még most sem állapítható meg egyértelműen, hogy a liberalizálás milyen hatással volt a villamosenergia-szektorra. Az elemzéshez 13 korábbi tanulmányt használtak, ezekből hét pozitív hatást állapított meg, három szerzői úgy látták, hogy a költségcsökkenések hasznát a fogyasztók nem élvezhették, további három nem tudott egyértelmű következtetésre jutni. A tanulmányok értékelésénél figyelembe kellett venni, hogy nyolcat az iparág valamelyik szereplője rendelt meg.

A másik legtöbbet vizsgált szektor, a távközlés esetében sem találkozhatunk sokkal kiérleltebb álláspontokkal.⁷ A távközlés liberalizációjáról is elmondható, hogy a dereguláció inkább az addigi szabályozás reformját jelentette, bár hozzá kell tenni, hogy az új szabályozás az AT&T vertikális monopóliumának megszüntetésére, az országos távolsági hívásoknál várhatóan kialakuló versenyre és a jelentősen módosult piacszerkezetre épült. Érdekes sajátossága az egyesült államokbeli távközlés deregulációjának, hogy a távközlési piac átalakulását megalapozó technológiai újdonságok és a szabályozási irodalom rendszeres művelése is (*Bell Journal of Economics and Management Science*, majd *Rand Journal*) az AT&T kutatóbázisán jött létre.

A távközlési tarifák hosszú távú alakulását vizsgálva *Phillips* [2002] arra a következtetésre jutott, hogy az AT&T szétदारabolása előtt (1959–1979) a reálárak gyorsabban csökkentek, mint a szétदारabolás után (1980–2000). Voltak olyan kutatások (*Taylor–Taylor*, 1993; *Crandall–Hausman*, 2000), amelyek azt állapították meg, hogy az országos távolsági hívások díjcsökkenése nem a versennyel hozható összefüggésbe, hanem a helyi szolgáltatók hozzáférési díjainak csökkenéséből származik. Nem csökkentette a lakossági fogyasztók árait a verseny, amely egyébként is lassan bontakozott ki az országos távolsági hívások területén, a Hirschman–Herfindahl-indexszel mért koncentráció ugyan az 1984. évi 8000-ről az 1998. évi 2640-re csökkent, de ez még mindig jóval az 1800-as érték felett állt, amelynél a versenyhatóságok egy iparágat erősen koncentrálnak minősítenek (*Crandall–Hausman*, 2000,

⁷ A tanulmányban elsősorban a vezetékes távközlés kérdéseit vizsgáljuk, mert ezen a területen indult meg a távközlés liberalizációja, és arra vagyunk kíváncsiak, hogy ebből mi valósult meg. Ugyanakkor a mai szabályozási vitákban talán még többet szerepelnek a mobil- és kábelhálózatok, a széles sávú adattovábbítás kérdései. Ezekben az esetekben a viták középpontjában az áll, hogy a korábban nem szabályozott területeket szabad-e/hasznos-e szabályozásnak alávetni.

77. o.). A termelékenységek növekedését több tanulmány⁸ is elemezte, ezek általában rögzítik a szétválasztás utáni termelékenységek emelkedés tényét, de annak ütemét lassulónak látják. A helyi szolgáltatók viselkedését vizsgálva ugyanakkor *Knittel* úgy látta, hogy azok a szabályozói változásokra megfelelően reagáltak, az ösztönző jellegű árszabályozás adta lehetőségeket kihasználták, és ennek hatására a keresztfinanszírozások határozottan csökkentek (*Knittel*, 2004).

Az AT&T bírói döntéssel történt szétválasztása utáni időszakban felmerülő problémák késztették az Egyesült Államok törvényhozását az 1996. évi távközlési törvény elfogadására. Ennek egyik fő célja az volt, hogy a piacnyitást a helyi távközlési szolgáltatások területére is kiterjesszék. A törvény életbelépése után négy évvel készített jelentésében még nagyon korlátozott versenyről számolt be az Egyesült Államok számvevőszéke (GAO, 2000). Ezek a megállapítások egybecsengtek *Crandall–Hausman* [2000] elemzésével. Más szerzők a versenynek a vállalatok tőkepiaci helyzetére gyakorolt hatását elemezve megállapították, hogy a törvénynek alig volt befolyása a helyi szolgáltatások versenyére: statisztikailag ugyan mérhető volt, de gazdasági hatása elenyészőnek bizonyult (*Krouse–Park*, 2003). Versenyt inkább az új infrastruktúrák megjelenése támasztott. Újabb vizsgálatok egyes körzeteket vizsgálva kimutatták, hogy a versenynek elsősorban az új díjsomagok megjelenésében és a szolgáltatás minőségének változásában volt mérhető jóléti hatása (*Economides–Seim–Viard*, 2008).

Az Egyesült Államok telekommunikációs iparágat felügyelő hivatala (*Federal Communications Commission, FCC*) éves jelentésekben számol be a helyi szolgáltatások piacán kialakuló versenyről. A legutolsó jelentésében az FCC azt közölte, hogy a helyi szolgáltatási piacokon a már korábban is ott működő, inkumbens szolgáltatóknál lévő fogyasztók aránya a 2000 végi 92,3 százalékról 2007 végére 81,9 százalékra csökkent. Azt is figyelembe kell azonban venni, hogy erre a változásra a vezetékes előfizetések általános csökkenése mellett került sor. Miközben az inkumbensek előfizetőinek száma a vizsgált időszakban folyamatosan csökkent, a versenytársaké 2005 végéig nőtt, majd onnan kezdve azoké is csökkent (FCC, 2008).

Míg az Egyesült Államokban inkább az egyes ágazatokra vonatkozóan végeztek vizsgálatokat a liberalizáció hatásait illetően, és kevés összefoglaló elemzés készült, addig Ausztráliában, részben a szabályozás intézményrendszerének centralizáltabb volta miatt a hálózatos szolgáltatásokat együtt is elemezték. Az ausztrál versenyhatóság elemzése (ACCC, 2004) szerint a távközlés 1980-as évek végén megkezdett piacnyitása, majd az 1997. évi teljes felszabadítása sikeres volt: a liberalizációval a megtámadható piacokat megnyitották a verseny előtt, a többi piacon a hozzáférés szabályozásával tették lehetővé a kapcsolódó piacok versenyhelyzetének javulását. Az ágazatba jelentős tőke áramlott, miközben a legtöbb szolgáltatás ára a vizsgált időszakban csökkent. Az ágazat alapvetően vertikálisan integrált szerkezete azon-

⁸ Ezeket lásd: *Phillips* [2002], 60–62. o.

ban nem változott. Nagyjából hasonlóan értékelték az energiaágazat változásait is, amelynek egyik részeredménye az országos piac létrejötte volt. Mindezek együttes hatására a verseny erősödését remélték az áramtermelés területén. A közlekedésben is fokozódott a verseny, de részben emiatt egyre jobban kiütköztek a közlekedés egyes ágazatai közötti koordináció hiányosságai.

Az ausztrál kormány termelékenységi bizottsága (*Productivity Commission, PC*) az 1990-es évek egészére vonatkozó jelentést készített a hálózatos iparágak teljesítményének változásáról (PC, 2005). A munkatermelékenység alakulása és az áralakulás volt a két legfontosabb vizsgált tényező. A villamosenergia-iparban, a gáziparban és a távközlésben a munkatermelékenység mindenütt radikálisan emelkedett, a reálárak pedig csökkentek. Az árcsökkenés mértéke az üzleti és a lakossági fogyasztói körben eltérő mértékű volt az energiaiparban (a lakossági csökkenése alacsonyabb volt, sőt a gázszolgáltatásban a lakossági árak változatlanok maradtak), ami a keresztfinanszírozás felszámolásával függött össze. A szabályozás hatásait persze nehéz számszerűsíteni ezekben a változásokban, a munkatermelékenység növekedésében a „legjobb gyakorlat” elvének szabályozói alkalmazását vélik felfedezni, míg az árváltozásoknál a keresztfinanszírozás tiltásának szempontját emelik ki.

Az ausztrál vizsgálatok körét később kiterjesztették a jóléti hatások vizsgálatával. Arra a kérdésre keresték a választ, hogy az 1990-es évek elejének háztartásában mennyivel jobban, vagy rosszabbul éltek volna, ha már akkor is a hálózatos szolgáltatások 2000-ben meglévő struktúrája és szabályozási feltételei léteztek volna. A vizsgálat megállapításai szerint a hálózatos szolgáltatások terén bekövetkezett liberalizációs lépések következtében minden háztartásijövedelem-decilsnél nőttek a reáljövedelmek. A regionális különbségek azonban nagyok voltak. A legnagyobb nyereséget a magasabb jövedelemosztályoknál mérték (*Verikios–Zhang, 2008*).

A piacnyitás számbavétele az Európai Unióban

Az Európai Unió országaiban különböző időpontokban indult meg a hálózatos szolgáltatások liberalizálódása. Az élen mindig Nagy-Britannia állt, és az uniós szintű szabályozások meghozatala előtt általában a skandináv országok és Spanyolország is liberalizációs lépéseket tettek ezekben az ágazatokban. Az Európai Unió többi országában inkább a liberalizációs lépéseket előíró irányelvek megjelenése után kezdődött meg a piacnyitás előkészítése, és sok esetben ezek előírásainak teljesítése sem következett be az előírt határidőre.

A távközlés területén az 1990-es évek eleje óta tartó piacliberalizálási lépések csúcspontjaként 1998-ban megszűntek a kizárólagos jogok, és nyitottá váltak a piacok. Ez természetesen csak jogi lehetőség volt. Az 1999-es részletes piacelemzés a piacnyitás lassú voltát állapította meg, és ennek hatására az EU döntéshozói az irányelvek egy átfogó csomagjában (2002) egyszerre rendelkeztek a távközlésnek

és szomszédos területeinek elektronikus kommunikációként való értelmezéséről és az ágazati és versenyszabályozás új viszonyának kialakításáról. A postai szolgáltatások első liberalizációs lépéseire 1999-ben került sor, amit 2000-ben a villamos energia, 2001-ben a gázszolgáltatás piacnyitására szóló irányelv követett. A piacnyitás tapasztalatait elemezve, az EU 2000–2001-ben a gyorsítás mellett döntött. A vasúti közlekedés első liberalizációs csomagja életbelépésének évében (2003) már újabb, korszerűbb, a versenyszabályozás elveihez közelítő irányelveket fogadtak el a villamos energia és a gázipar esetében is (2007. évi teljes piacnyitást előírva), megállapodtak a nemzetközi vasúti teherforgalom 2006. évi, az országon belüli teherforgalom 2007. évi szabaddá tételében, valamint a teljes postai piacnyitás újabb lépcsőjében, amely utóbbit 2008-ban 2010-re és 2012-re módosítottak.

Az irányelvekkel egy időben az Európai Bizottság gondoskodott az irányelvek bevezetésének figyelemmel kíséréséről, az irányelvek felülvizsgálatát megelőző ágazati értékelési szakaszcsoportról és monitoringrendszer kialakításáról. A távközlésben már a 15. éves jelentés készült a liberalizáció állásáról, az energiapiacban a nyolcadiknál tartanak, a postánál a negyediknél, a vasútnál pedig az elsónél (Bizottság jelentése, 2008; Bizottság közleménye, 2008, 2009, 2010). A jelentések néhány évig az irányelvek bevezetésének állásáról szóló beszámolóként látnak napvilágot, majd az ágazat belső piacának létrehozásában elért „haladásról” szóló jelentés címet viselik. Ezek az ágazati jelentések igen eltérő szerkezetűek, mélységűek, ami részben a liberalizálódás eltérő időpontjával és az adatok különböző hozzáférhetőségével függ össze. Az összefoglaló ágazati jelentések többnyire külső szakértők által készített tanulmányokra épülnek, így például a vasúti szektorban, ahol csak most került sor az első hivatalos jelentésre, régóta készülnek ágazati liberalizációs indexek, és egyes területek, részpiacok részletes elemzése minden ágazatban hozzáférhető.

A hálózatos szolgáltatások esetében az integrált belső piac létrehozásával – részben az élénkülő verseny eredményeként – jelentős termelékenységnövekedési tartalmú felszabadulásával számolnak.⁹ A tagországok korábbi monopóliumainak piaci ereje a piacok összekapcsolódása következtében csökkenhet, egymás piacaira új szolgáltatók léphetnek be. Bár az elkülönült nemzeti piacok összekapcsolódásának számos akadálya van, és ezeket az inkumbens szolgáltatók ki is használják, illetve maguk is igyekeznek újabb akadályokat támasztani, a piacok egymás előtti megnyitása megkezdődött, és az Európai Unió intézményei ennek felgyorsítását szorgalmazzák. A piacok liberalizálódásával egyidejűleg számolni kellett a piacnyitás újraelosztási hatásaival is, amelyek az egységesülő európai piacon országok közötti újraelosztási kérdéseket is felvetnek. Az Európai Tanács 2001. évi laekeni ülésére

⁹ Ha megtörténne a piacok teljes liberalizálódása, annak 75–95 milliárd eurós jóléti hatása lehetne (1,3–1,7 százalékos növekedés), a hozzáadott érték növekményét pedig 80–130 milliárd euróra becsülték (1,0–1,6 százalékos növekedés) 2007-ben. Emellett 140–360 ezer fővel nőhetne a foglalkoztatottság. Ezek a piacnyitás az 1990-es évekre mért százalékos hatásainak 50–90 százalékát jelentik (Copenhagen Economics, 2007, 2. o.).

készült bizottsági jelentés (Report of the Laeken..., 2001) ezért összefoglalta azokat az intézkedéstervezeteket, amelyeket az Európai Bizottság a közszolgáltatások liberalizálódásának figyelemmel kísérésére kezdeményezett.

A javaslat horizontális elemzési rendszer kialakítására vonatkozott, amelyben a piacszerkezet változásán, az árak alakulásán és a teljesítménymutatókon kívül a szolgáltatási kötelezettség gazdasági, társadalmi jellemzőit (egyetemes szolgáltatás, szolgáltatásminőség), valamint a liberalizáció hatásairól alkotott lakossági véleményeket is igyekeztek összegezni. A horizontális elemzés forrásaiként nagyobb részt az ágazati elemzéseket, továbbá lakossági felméréseket jelölték meg. Az első jelentést (Market performance, 2001) követően a horizontális értékelések módszertanának kialakítására 2002-ben került sor (Methodological Note, 2002). A módszertan alapfeltevései között szerepelt, hogy az értékelésnek követnie kell a szolgáltatások¹⁰ és az azokról hozzáférhető adatok változásait, így a horizontális elemzések szerkezete és az elemzés fókusza is változhat. A horizontális elemzéseknek lehetőség szerint átfogóaknak kell lenniük, ugyanakkor figyelembe kell venniük, hogy a szolgáltatások szabályozásában a tagországoknak kiterjedt önálló döntési joguk van. Az értékelés során a szolgáltatás nyújtásának módjára és a keresletre vonatkozó elemzéseket teljesítménymutatókkal és a jogi környezet megfelelőségének értékelésével kell egészíteni. A fogyasztók megelégedettsége vizsgálatának ki kell terjednie a hozzáférés, a megfizethetőség, a szolgáltatásminőség kérdéseire is. Az ágazati jelentésekhez képest, többletfeladatként, a horizontális elemzések a piacnyitás és a szabályozási reform kérdéseitől kezdve a foglalkoztatottság és az európai integráció problémáinak alakulásán át a környezeti, a termelékenységi és a technológiai változások hatásaival és a társadalmi, regionális kohézióval is foglalkoznak.

Az ágazati értékelések készítésekor is sokféle érdek és nézet egyeztetésére van szükség, a horizontális értékelések ezek számát tovább növelték. Jelentős érdekcsoportok mozdultak meg, hogy szavukat hallassák. Az első horizontális értékelés és a módszertan elkészülte után többféle kritika is érte a dokumentumokat. A kritika egyik fő vonulata éppen arra vonatkozott, hogy nem elég átlátható a jelentés készítésének folyamata, különösen az a fázis, amelyben érdekcsoportokkal konzultálnak a jelentések készítői. Kifogásolták, hogy a liberalizálódás fokának mérésére az első jelentés készítői nem vállalkoztak, mert a liberalizáció teljes hatása (2001-ben) még nem mérhető, és így nem is értékelhető (Market performance, 2001, 5. o.), miközben több országban már régóta tart a piacnyitás folyamata, és elegendő tapasztalat halmozódott fel, ami alapján a Bizottság közleménye [2001] sommás értékelést

¹⁰ Az Európai Unió szóhasználatában ezek az úgynevezett *általános gazdasági érdekű szolgáltatások* (*services of general economic interests, SGEI*). Ez a kifejezés az alapszerződés 86. cikkében olvasható, és olyan piaci szolgáltatásokra vonatkozik, amelyeket a tagállamok meghatározott közszolgáltatási kötelezettségek hatálya alá helyeznek az általános érdek kritériuma alapján.

adott a liberalizálódás akkori helyzetéről.¹¹ Az értékelésre kiválasztott ágazatok körét (energiaipar, távközlés, posta, közlekedés) is kifogásolták, hangsúlyozva a vízszolgáltatás számbavételének fontosságát (Hall–Whitfield, 2002, 4. o.). Az adatok összehasonlíthatóságánál említették, hogy azok jelentős része nem auditált, nem ellenőrizhető, és a módszertan nem tesz említést azokról a különbségekről (földrajzi, társadalmi, szabványügyi, szabályozási), amelyek az összehasonlítást megnehezítik és amelyek a választott indikátorok használatát is megkérdőjelezzik. Végül a kritikák fontos eleme volt, hogy kifogásolták a piac adott állapota és a piacnyitás, liberalizáció hatásainak összekeverését, mert akár 100 százalékosan megnyitott piacon is találkozhatunk alacsony szintű versennyel és elégtelen fogyasztói választási lehetőséggel. A liberalizáció hatásait csak tényellentétes (kontrafaktuális) elemzés eszközeivel lehet feltárni, ahol a piacnyitás elmaradásának esetével vetik egybe a megvalósult állapotot (Hall–Whitfield, 2002, 9. o.).

Eddig öt horizontális értékelés készült, az utolsóval nagyjából egy időben látott napvilágot a módszertan felülvizsgálatával foglalkozó beszámoló (Evaluation of the methodology, 2007). Ebben javaslatokat fogalmaztak meg a célok pontosabbá tételét, a vizsgálat terjedelmének jobb meghatározását, az átláthatóság és sokirányú konzultáció fontosságát hangsúlyozva. Elkerülhetetlennek tartották az elemzés elmélyítését, az ágazati jelentésekhez képest újabb, azokban nem kellően tárgyalt kiegészítő tartalmak megjelenését, a közlekedési adatok mennyiségének jelentős növelését, a fogyasztói visszajelzések konkrét tartalmakhoz (ár, minőség) kötését. Mind az elemzés javítása, mind az adatállomány növelése a jelentés szerint több erőforrást és külső szakértőket igényel. Mindezek teljesülése esetén elég, ha csak háromévente készülnek ilyen elemzések (Evaluation of the methodology, 2007, 13–16. o.). A Bizottságban a módszertan felülvizsgálata jelenleg is folyik, az utolsó jelentést 2007 nyarán publikálták (Evaluation, 2007).

A Bizottság a horizontális jelentések elemzési körén túl kísérletet tett a hálózatos szolgáltatások piacnyitási hatásainak közvetlen mérésére is. A Copenhagen Economics tanácsadó cég erről készült beszámolóját 2005-ben hozták nyilvánosságra (Market Opening, 2005). A tanulmány 15 EU-tagállam hálózatos szolgáltatásainak adatait elemezve azt vizsgálta, hogy a várt termelékenységnövekedési és árcsökkenési hatások milyen tovaryűző hatást váltanak ki a gazdaság egészében. Az 1990-es évekre számítva a hálózatos szolgáltatások piacnyitása a jólét 1,9 száza-

¹¹ „A jelenleg rendelkezésre álló információk alapján a szolgáltatásoknak az egységes piaci program alapján történő liberalizációja pozitív hatással volt az általános érdekű szolgáltatások elérhetőségére, minőségére és megfizethetőségére. Ez azonban nem jelenti szükségképpen azt, hogy a szolgáltatások kielégítően működnek. Más tényezőket is figyelembe kell venni, mint például a hálózathoz történő csatlakozáshoz szükséges eszközök ára, a telítettség vagy különféle olyan versenyellenes magatartások, amelyek ellen még nem léptek fel megfelelően, illetve a felhasználók rendelkezésre álló hatékony jogorvoslati lehetőségek hiánya abban az esetben, ha a szolgáltatások nem működnek megfelelően. Következésképpen még nem áll a társadalom minden rétegének és a Közösség minden részének rendelkezésére a liberalizáció valamennyi előnye.” (Bizottság közleménye, 2001, 61. o., 38. cikk)

lékos emelkedését (98 milliárd euró értékben) és 500 ezer új munkahely megteremtését jelentette. Ennek nagy része a távközlés és a villamosenergia-ipar liberalizációjával függ össze. A tagállamok közül Svédországban és Finnországban nőtt leginkább a jólét a piacnyitás következtében (5 százalék), míg másutt, például Görögországban nem volt ilyen hatás. Általában azok a tagországok nyerték a legtöbbet, amelyek korábban és jelentősebb mértékben nyitották meg piacaikat (Market Opening, 2005, 6. o.). Az eredményeket egy piacnyitási index és a Copenhagen Economics által készített kereskedelmi modell segítségével kapták. A piacnyitási indexet többszöri aggregálás után a piacnyitás egy-egy stádiumának elérése alapján számítják ágazatokra, országokra és évekre vonatkozóan (uo. 25–31. o.). A számítási metódust felhasználva, a brit kereskedelmi és iparügyi minisztérium megbízásából 2007-ben becslést készítettek a teljes piacnyitás elérésekor várható hatásokról (Copenhagen Economics, 2007 – az eredményeket lásd a 10. lábjegyzetben).

Az Európai Központi Bank (EKB) is készítettett átfogó értékelést az Európai Unió hálózatos szolgáltatásainak szabályozási reformjáról (*Martin–Roma–Vansteenkiste*, 2005). Az elemzés időszerűségét hangsúlyozva rámutattak arra, hogy ezek az ágazatok más ágazatok fontos inputjait szolgáltatják, és kiemelték, hogy ezek az ágazatok a termelés 10 százalékát adják, a foglalkoztatottak 7 százalékát alkalmazzák és a fogyasztói kosárban is 7 százalékkal részesednek. A verseny liberalizációval, privatizációval, szerkezetátalakítással együtt járó erősödésétől általában a termelés növekedését, az árak csökkenését és a termelékenység emelkedését várják. A reformoknak ugyanakkor rövid távú költségei is lehetnek, például kezdetben csökken a munkahelyek száma. Mindent összevetve, az empirikus eredmények (saját és más vizsgálatok) alapján a fogyasztói jólét növekedésével számoltak, és bizonyos további liberalizációs lépések megvalósulása esetén a hálózatos szolgáltatások árainak (távközlés, energia) további 36 százalékos esését jelezték előre (*Martin–Roma–Vansteenkiste*, 2005, 37. o.). Az EKB értékelését széles körű irodalmi áttekintés kísérte. Az általuk tanulmányozott 25 dokumentumból azonban csak 6 foglalkozott kifejezetten az EU országaival, további 6 csak az Egyesült Államok ágazataival, a legtöbb (9) OECD-adatokat elemzett. Ennek részben az az oka, hogy az OECD már hosszabb ideje kísérletezett a szabályozási reformok értékelésével és ehhez 2001-ben egy bárki által hozzáférhető adatbázist is kialakítottak.¹²

A hazai piacnyitás értékelése az OECD-módszertan alapján

Az adatbázis használatához *Conway–Nicoletti* [2006] tanulmánya nyújt segítséget. Az indikátorrendszert nem a hálózatos szolgáltatásokra alakították ki, hanem

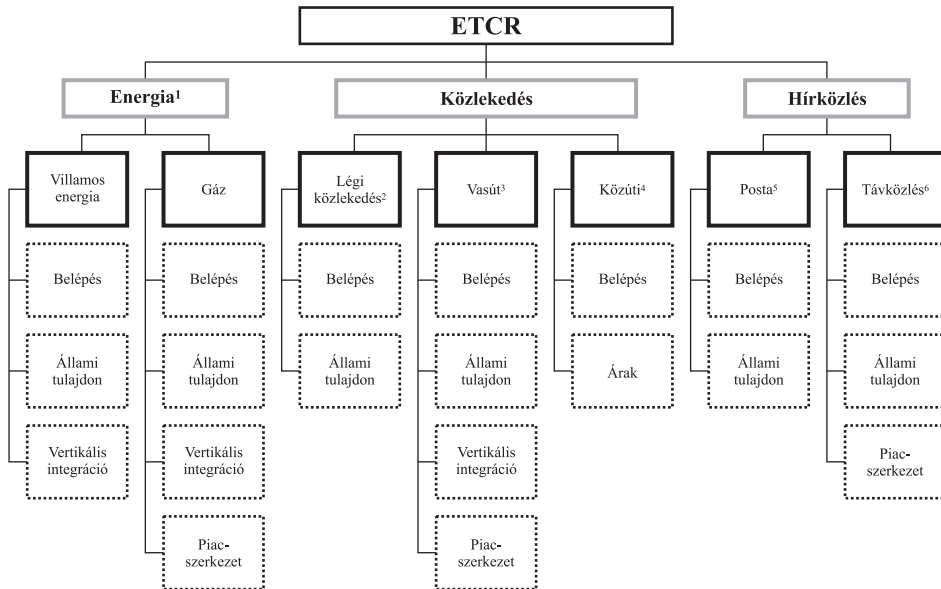
¹² Az adatbázis az *Indicators of regulation in energy, transport and communications (ETCR)* nevet viseli, elérhető: http://www.oecd.org/document/32/0,3343,en_2649_34323_35791136_1_1_1_1,00.html.

az része a termékpiacok OECD által rendszeresített megfigyelésének. Az indikátorok a verseny akadályait mérik részben publikált forrásokra, részben kérdőíves adatgyűjtésre alapozva. Az indikátorok köre a hálózatos szolgáltatások esetében kiterjed a piacra lépés szabályozására, az állami tulajdon arányára, a vertikális integráció mértékére és a piacszerkezetre. A tanulmány megállapításai szerint 2003-ra az országok két csoportja látszott elkülönülni: a viszonylag liberálisabb Egyesült Királyság, Ausztrália, Egyesült Államok, Hollandia, Kanada, Dánia és Németország, valamint a viszonylag korlátozó politikát folytató Görögország, Írország, Franciaország és Svájc (Conway–Nicoletti, 2006, 17. o.). Az OECD által kialakított indikátorok és a Copenhagen Economics által kidolgozott piacnyitási index közötti kapcsolatokat a Copenhagen Economics részletesen elemezte. Arra a megállapításra jutott, hogy a két indestípus jól közelíti egymást, bár az OECD-indikátorokban a piacszerkezet szerepeltetése már inkább a szabályozási változásokra adott piaci reakciókat tükrözi (Copenhagen Economics, 2007, 12. o.).

Érdeemes összevetni a piacnyitás Európában érvényesülő folyamatát a magyarországi helyzettel. Ehhez az OECD termékpiaci szabályozásához kapcsolódó adatbázisában lévő, 2006-ban összeállított és 2009-ben frissített külön adatbázist használjuk fel. Az OECD ETCR (*energy, transport, communications*) adatbázisában hét ágazat (távközlés, villamos energia, gáz, posta, vasút, légi személyszállítás és a közúti fuvarozás) adatait találjuk. Az adatbázis összeállítóinak az volt a célja, hogy a jogi és szabályozási környezet kevéssé mérhető, kvalitatív adataiból összehasonlításra alkalmas mennyiségi mutatószámokat képezzenek. A mutatószámokkal elsősorban a hatékonyságnövelést és a piacra való belépés segítését célzó szabályozásra kívánnak fókuszálni. A mutatószámrendszer az állami tulajdon jelenlétét a hatékonyságnövelés akadályának tekinti. Az adatokat alapvetően a kormányzati tisztviselők által kitöltött kérdőívekből nyerik, ezeket szakértők ellenőrzik, és a mutatószámokat utólag is további ellenőrzésnek vetik alá.

A mutatószámokat alulról felfelé építkezve fokozatosan aggregálják kvalitatív adatokból mennyiségi indikátorokká. Ez három lépésben történik: először a kvalitatív adatokat 0–6 közötti értékekkel látják el, a növekvő értékek a verseny növekvő akadályait tükrözik, így az elméletileg legjobb és legrosszabb helyzetet írják le. Az alsóbb szintű mutatókból (belépési korlátok, az állami tulajdon aránya, a vertikális integráció mértéke, piacszerkezet) különböző súlyozási eljárásokkal képezik az ágazati szintű mutatókat. A legtöbb alapadatot a gázszektorra tudták összeállítani (12), ezt követi a vasút (9), a távközlés (8), a közúti fuvarozás (7), a villamosenergia-ipar és a posta (6), valamint a légi közlekedés (4). Az 1. ábra bemutatja, hogyan épül fel az ETCR mutatószámrendszer.

Az ETCR-mutatószám felépítése



A mutatók tartalma:

1. az energiatermelés, -szállítás és -elosztás
2. a légi személyszállítás
3. a vasúti személy- és teherszállítás
4. a közúti fuvarozás
5. a levél-, csomag- és gyorspostai alapszolgáltatások
6. a vezetékess és mobiltávközlés

Forrás: Conway–Nicoletti [2006], 37. o.

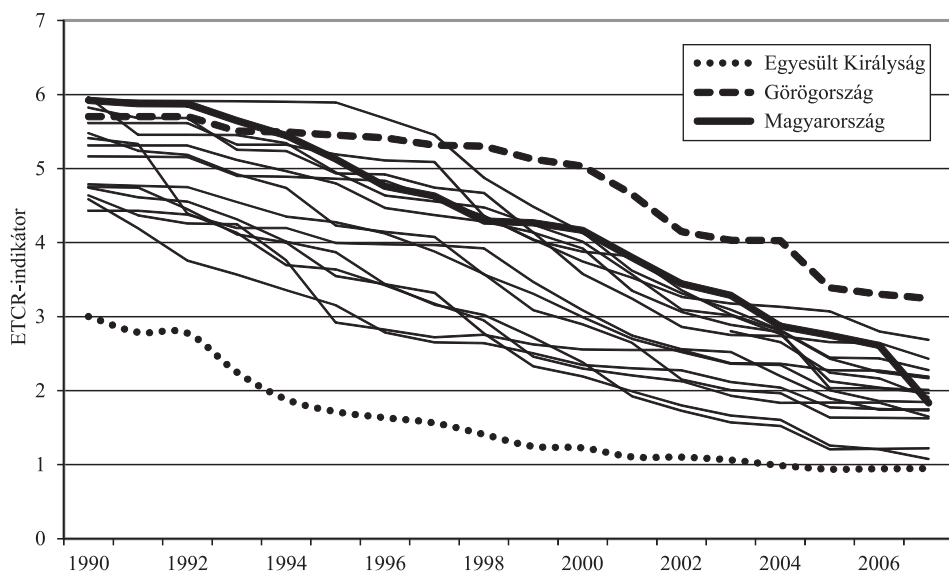
A gázszektor esetében például a belépési korlátokat vizsgálva azt értékelik, hogy milyen feltételekkel lehet a szállító vezetékhez hozzáférni, a kiskereskedelmi piac hány százalékán választhatnak szabadon a piaci szereplők, létezik-e olyan szabály a szektor valamely piacán, amely korlátozná a piaci szereplők számát. A tulajdonviszonyok vizsgálatakor a termelés, szállítás, elosztás fázisait egyenként vizsgálják. A vertikális integráció esetében önálló pontértéket kap a termelés és más tevékenységek elválasztásának mértéke, a kereskedelem és egyéb tevékenységek összekapcsolódásának foka, valamint a kereskedelem és elosztás tevékenységének integráltsági szintje. A piacszerkezet esetében a termelés, a szállítás és az elosztás három különböző szintjén a legnagyobb piaci részesedésű vállalat részesedési adatai alapján adják a pontokat.

Mind a hét ágazatot tartalmazó ETCR-mutató esetében (lásd a 2. ábrát) azt látjuk, hogy – nem meglepő módon – az Egyesült Királyság piacnyitása a legsikeresebb, míg Görögországban van a legtöbb jogi és szabályozási akadálya a hálózatos

szolgáltatások liberalizálásának. Magyarország a kilencvenes évek eleje óta fokozatosan, de óvatosan haladt a piacnyitás útján, a legnagyobb lépést 2007-ben tette, amikor a vertikális kapcsolatok több iparágban (vasút, energiaipar) is jelentősen meglazultak, és a légi közlekedésben is megszűnt az állami tulajdon. Ezzel Magyarország a leglassabban nyitó országok sávjából a középmezőnybe került.

2. ábra

ETCR-mutatók, összes ágazat, 18 EU-ország*

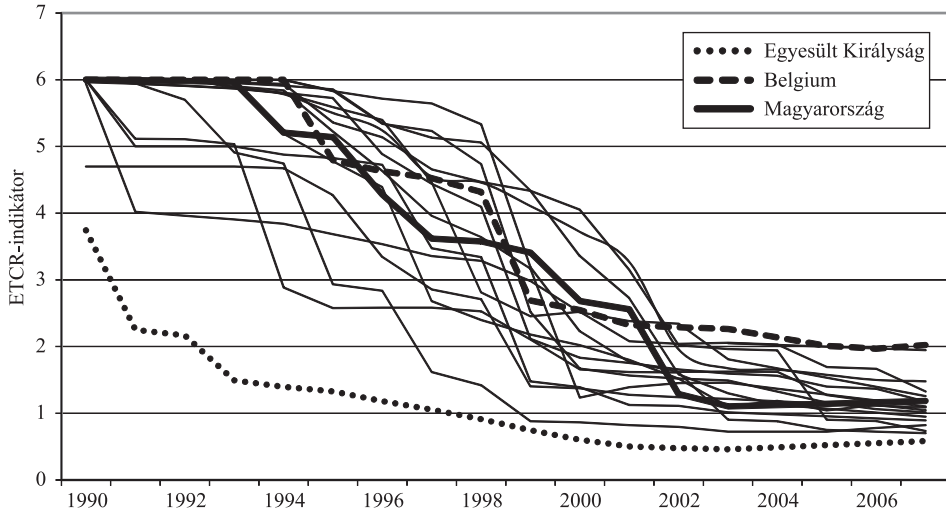


* A vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

Forrás: Saját összeállítás.

A továbbiakban négy szektort (távközlés, posta, villamos energia, gáz) vizsgálunk. A távközlésnél a piacnyításra a többi ágazathoz képest korábban került sor, az Európai Unió már 1998-ban megszüntette a kizárólagos jogokat a vezetékes szolgáltatások területén. A 3. ábrán látható, hogy a 2000-es évekre Belgiumban található a legkevésbé nyitott távközlési piac, és Magyarország 2001-ig Belgiumhoz viszonyítva hol előreszaladt, hol visszamaradt a piacnyításban. A döntő változást a mobilpiacon megjelenő harmadik szolgáltató okozta, ezt követően Magyarország itt is a középmezőnyben található 2007-ben.

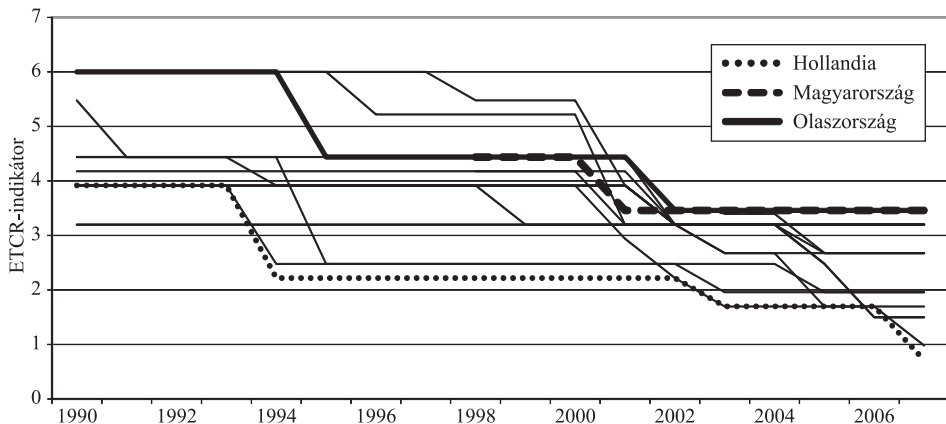
ETCR-mutatók, távközlés, 18 EU-ország*



* A vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

Forrás: Saját összeállítás.

ETCR-mutatók, postai szolgáltatások, 18 EU-ország*



* A vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

Forrás: Saját összeállítás.

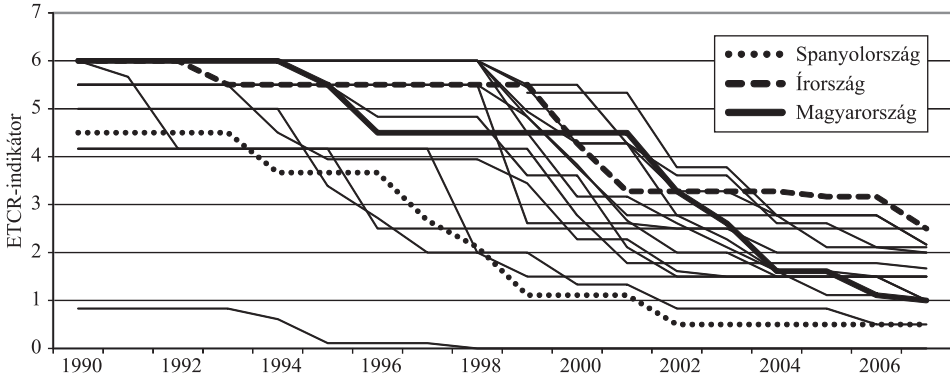
A *hírközlés*en belül a postai ágazat zártabb piacokat és monopolisztikusabb piaci helyzeteket mutat. Bár 1999-ben itt is elkezdődött az Európai Unión belüli liberalizációs folyamat, a lépések kisebbek voltak, és a tulajdonviszonyok is kevésbé változtak. A piacnyitás gyorsítására az Európai Bizottság ugyan többször is javaslatot tett, de a szolgáltatók ellenállása miatt eddig inkább a piacnyitás elhúzódása, halasztása volt a jellemző. 2010 végére a tagországok nagyobb részében megtörténik a piac teljes megnyitása, de 11 tagország – köztük Magyarország – 2012 végéig haladékat kapott. A postai szolgáltatások liberalizációjában Hollandia járt az élen (*lásd a 4. ábrát*). Az 1990–2007 közötti időszak nagy részében Olaszország – változó partnerekkel – mutatta a legkevesebb hajlandóságot a piacnyításra. 2002 óta Magyarország vált Olaszország partnerévé a legkevésbé nyitott postai szolgáltatási piac címéért folytatott versenyben.

A *villamosenergia-szolgáltatásban* az Egyesült Királyság e mutatószámrendszer alapján 1998 óta már nem tud javulást felmutatni, mert villamos energia piaca teljesen nyitottá vált. Ezért inkább a második legjobban teljesítő Spanyolország görbéjét emeltük ki az *5. ábrán*. Jelenleg Írországa a legkevésbé nyitott piac, és Magyarország 2002-ig gyakran az ír piacnál is rosszabb teljesítményt mutatott, azonban 2002 után a mutatószámrendszer gyors változást jelez, amellyel Magyarország 2007-re a legjobban liberalizált piacok közé verekedte be magát. Ha a villamosenergia-ágazat mutatószámának összetételét vizsgáljuk, a változás fő okaként a belépési korlátok és a vertikális integráció problémájának megszűnése nevezhető meg, az állami tulajdon aránya nem módosult. Az adatbázis alapján a magyar villamosenergia-piacon a szállítást és a termelést teljesen elkülönült vállalatok végzik, és a cégek vertikális szétválasztása megtörtént. A magyar piacot ismerők esetleg kétségeket fogalmaznának meg ezzel kapcsolatban. Ha nagyon formálisan, csak a jogi, szabályozási oldalról nézzük a vertikális szétválasztást, akkor is nehezen lehetne összevetni a brit piacon kialakult helyzettel. A Gazdasági Versenyhivatal legutolsó (2008-as évről szóló) országgyűlési beszámolójában szóvá tette az energiaiparban a piacnyitás elhúzódását, a hosszú távú kapacitáslekötési és áramvásárlási szerződések problémáját, a vertikális kapcsolatok oldásának lassúságát, illetve az ebben a kérdésben a szabályozó hatóságok közös szakmai álláspontjának elutasítását.¹³ A magyar villamosenergia-rendszer centrumában elhelyezkedő, állami tulajdonú vállalat (MVM) körül felhalmozódott problémák és az ETCR-mutatószámokból adódó következtetések különbségei arra világítanak rá, hogy ez a mutatószámrendszer valójában csak a formális jogi helyzetek elnagyolt rögzítésére alkalmas, a piacok alaposabb megismerése nem várható az ETCR mutatók segítségével.

¹³ „Az év elején egyik központi téma volt a villamosenergia-piac struktúrájának megváltoztatása a hatékonyság növelése érdekében, ennek keretében pedig a MAVIR Átviteli Rendszerirányító Zrt. (MAVIR) tulajdonosi szétválasztása az MVM csoporttól, ami sajnálatos módon – a GVH és a MEH, valamint egyéb szakmai csoportok megalapozott véleménye és törekvése ellenére – 2008-ban sem valósult meg.” Beszámoló... [2009], 7. o.

5. ábra

ETCR-mutatók, villamos energia, 18 EU-ország*

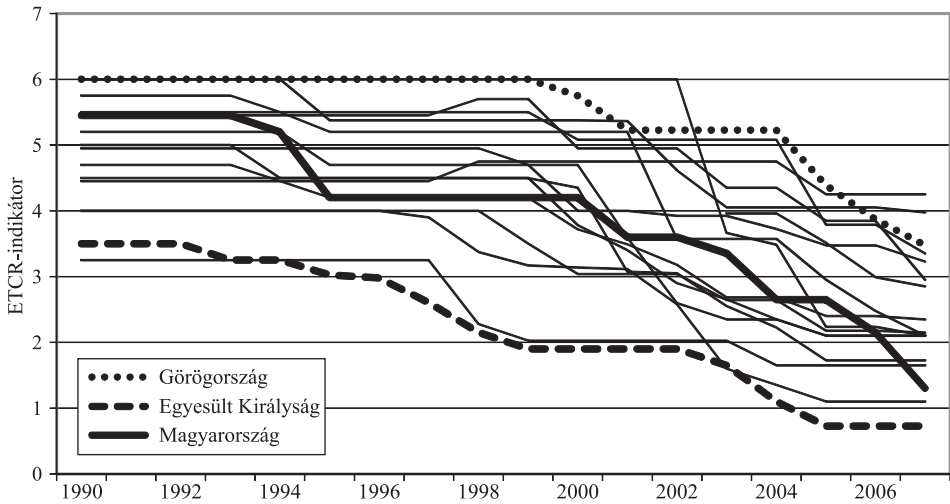


* A vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

Forrás: Saját összeállítás.

6. ábra

ETCR-mutatók, gázszolgáltatás, 18 EU-ország*



* A vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

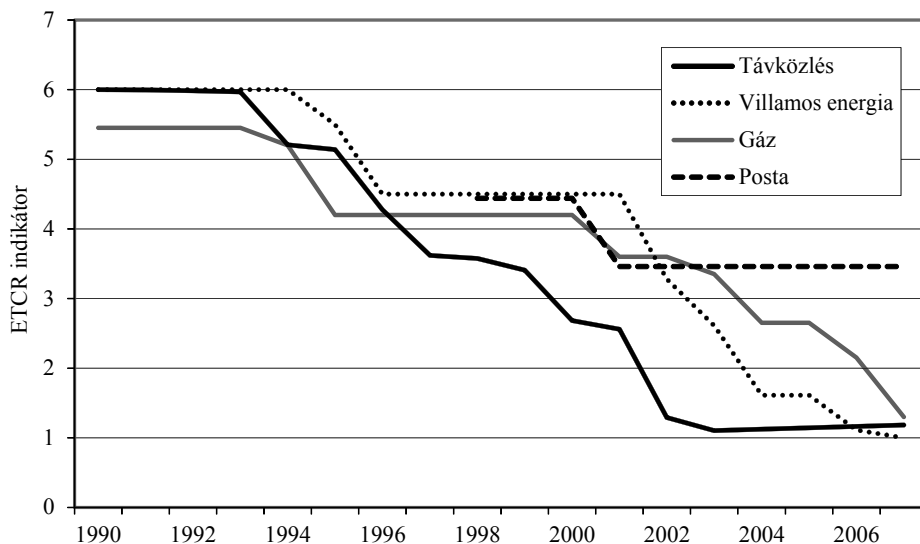
Forrás: Saját összeállítás.

A gázszolgáltatásban az ETCR-mutatószámok valamivel közelebb állnak a magyar piac szemlélőjének szubjektív értékeléséhez. A vertikális szétválasztás hamar és sokkal teljesebb mértékben történt meg, mint a villamosenergia-iparban. Az állami tulajdon aránya a kilencvenes évek közepétől csökkenni kezdett, és a Mol gázüzletágának eladása után minimálisra csökkent. A piacra lépés feltételei kedvezőbbek, mint a villamosenergia-szolgáltatásban, amelyet többek között az évek óta működő új szolgáltatók megjelenése is igazolt. Mindezek alapján könnyebben elfogadhatónak tűnik az a 6. ábrán látható kép, hogy Magyarország a kilencvenes évek közepe óta a középmezőnyben helyezkedett el, és 2007-re – legalábbis, ami a jogi feltételeket illeti – az egyik legnyitottabb piaccá vált.

Végül a 7. ábrán érdekességként bemutatjuk a négy elemzett ágazat egymáshoz viszonyított helyzetét Magyarországon. A távközlési piac relatív nyitottsága és a postai relatív zártsága nem okoz meglepetést. A gázszolgáltatás és a villamosenergia-ipar relatív helyzetét is 2002-ig nagyjából tükrözi az ábra. A villamosenergia-ipari piacnyitás felgyorsulását és végül 2007-re a távközlésnél is nyitottabb piaccá válását azonban már csak a nagyon formális jogi keretek teljesülésének, esetleg az értékelést készítőök pontatlanságának lehet betudni. Feltehetően a mutatószámrendszer további finomításra szorul. A mutatószámok a piacnyitás korai szakaszát viszonylag jól tükrözték, de ahogy a piacok fokozatosan közelednek a teljes nyitáshoz, úgy az eddigi szempontokat újjal kellene kiegészíteni.

7. ábra

ETCR-mutatók, Magyarország



Forrás: Saját összeállítás.

A különféle alkalmazkodási problémákkal küzdő országokban a liberalizáció, privatizáció és a dereguláció eddigi tapasztalatai azt mutatják, hogy ez a folyamat korántsem kitérők nélkül zajlik. Az állam és a magángazdaság határai a múltban is többször módosultak. Arra a kérdésre, hogy az állammal vagy a nélkül gyorsabb-e a gazdasági növekedés, a gazdasági struktúrák átalakulása, ma sincs általánosítható válasz. A válsághelyzetekre való reagálásokra korábban az állami intervenció volt a jellemzőbb, semmint az állam visszavonulása. Az elmúlt több mint két évtized ellenkező példák is szolgált, amelyek azt mutatták, hogy a válsághelyzetek, alkalmazkodási problémák kezeléséhez a liberalizálás, az „államtalanítás” eszközeit is felhasználják.

A hálózatos szolgáltatások piacainak liberalizálódása több évtizede tart. Ez alatt az idő alatt láthatóvá vált, mely lépések azok, amelyek inkább gátolják, és melyek azok, amelyek inkább segítik a liberalizálódási folyamatot. Egyre erősebb az igény az iránt is, hogy a liberalizálódás folyamatát értékeljék, értelmét megállapítsák, a hátralevő utat felmérjék. Ezekre a kihívásokra többféle választ találtunk. Nagy-Britannia és az Egyesült Államok elsősorban az ágazati elemzésekben kereste a választ. A vizsgálatok középpontjában a termelékenység, az árak, a költségek alakulása állt, alkalmanként a jóléti hatásokat is számba vették. Ausztráliában és az Európai Unióban részben a centralizáltabb intézményrendszer, részben a tagországok eltérő alkalmazkodási üteme miatt az ágazati elemzések mellett nagy igény mutatkozott az ágazatok közötti összehasonlításokra is. Ezek az elemzések a liberalizálódás egész „mozgalmát” is értékelték, komplex, a gazdasági környezetet tágabban értelmező vizsgálatokra is kísérletet tettek. Végül a nemzetközi szervezetek funkciójának megfelelően, a széles körű összehasonlítás igényével készült magas szinten aggregált indikátorokkal és indexekkel is találkoztunk, amelyekkel relatív keresztmetszeti és időbeli változásokat próbáltak megfogni. Az is érzékelhető volt, hogy míg a részletekkel foglalkozó ágazati tanulmányok közül sokan ellentétes álláspontokra jutottak, bár a liberalizálódás mértékét növekvőnek és hatásait egészében pozitívnak minősítették, addig az aggregáltság magasabb fokain a liberalizálódás folyamata egyértelműbben pozitív színben tűnt fel.

A válság hatásainak csökkentésére az Európai Unióban új kezdeményezések indultak a belső piac kiszélesítésére, a remélt hatékonyságnövekedés kihasználására. A hálózatos szolgáltatások piacain mutatkozó kedvező tendenciák ellenére a piacok egységesülése – döntően a szolgáltatók és a nemzeti piacokat védő kormányok ellenállása miatt – lassan halad. A politikai konszenzus gyakori hiánya miatt a szabályozás európai szintjét célzó bizottsági kezdeményezések csak részlegesen valósulnak meg, az ágazati szabályozási rendszert a versenyszabályozás egyre gyakrabban „segíti” ki. A döntések előkészítésekor, az egyes ágazatokat érintő szakpolitika megfogalmazásakor ugyanakkor fontos a piacnyitás tényleges mértékének ismerete. Ehhez az Európai Unió különböző jelentései sok adalékkal szolgálnak, és más nemzetközi szervezetek mellett az OECD is kidolgozott egy mutatószámrendszert. Az OECD

mutatóinak ismertetésén keresztül érzékeltetni próbáltuk ezek információtartalmát és a mutatók érvényességi korlátait. A kezdeti tájékozódáshoz jó segítséget nyújtanak, az országok, ágazatok relatív viszonyát nagy vonalakban tükrözik, de a hálózatos szolgáltatások területén zajló tényleges piacnyitás értékeléséhez alaposabb és főként részletesebb tanulmányokra van szükség.

Hivatkozások

- ACCC [2004]: Submission to the Productivity Commission Review of National Competition Policy Arrangements. Australian Competition and Consumer Commission.
Letölthető: http://www.acoss.org.au/upload/publications/papers/info%20359_competition.pdf.
- Armstrong, M. – Sappington, D. E. M. [2006]: Regulation, Competition and Liberalization. *Journal of Economic Literature*, Vol. 44., No. 2., 325–366. o.
- Bishop, M. R. – Kay, J. A. [1989]: Privatization in the United Kingdom: Lessons from experience. *World Development*, Vol. 17., No. 5., 643–657. o.
- Beszámoló... [2009]: Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 2008. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett, a verseny tisztaságának és szabadságának érvényesülésével kapcsolatos tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, Budapest, május
- Bizottság jelentése [2008]: A Bizottság jelentése a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek a postai irányelv (a 2002/39/EK irányelvvel módosított 97/67/EK irányelv) alkalmazásáról. COM(2008) 884 végleges.
Letölthető: http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/reports/report_hu.pdf.
- Bizottság közleménye [2001]: A Bizottság Közleménye. Általános érdekű szolgáltatások Európában (2001/C 17/04), Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja, 2001.1.19.
Letölthető: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:02:52001XC0119\(02\):HU:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:02:52001XC0119(02):HU:PDF).
- Bizottság közleménye [2007]: A Bizottság közleménye a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek a vasúti piac fejlődésének nyomon követéséről, COM(2007) 609 végleges. Letölthető: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0609:FIN:HU:HTML>
- Bizottság közleménye [2008]: A Bizottság jelentése a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek a postai irányelv (a 2002/39/EK irányelvvel módosított 97/67/EK irányelv) alkalmazásáról. COM(2008) 884 végleges.
Letölthető: http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/reports/report_hu.pdf.
- Bizottság közleménye [2009]: A Bizottság közleménye a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek. Jelentés a belső gáz- és villamosenergia-piac létrehozása terén elért haladásról, COM(2009) 115 végleges.
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0115:FIN:HU:PDF>.
- Bizottság közleménye [2010]: A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. Az egységes európai elektronikus hírközlési piac fejlődéséről szóló 2010. évi jelentés (15. jelentés), COM(2010) 253 végleges.
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0253:FIN:HU:PDF>
- Completing ... [1985]: Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council, COM(85) 310 final, Brüsszel, június 14.
Letölthető: http://europa.eu/documents/comm/white_papers/pdf/com1985_0310_f_en.pdf
- Conway, P. – Nicoletti, G. [2006]: Product Market Regulation of Non-Manufacturing Sectors in OECD Countries: Measurement and Highlights. OECD Economics Department Working Paper, No. 530.
- Copenhagen Economics [2007]: The potential economic gains from full market opening in network industries, A study for the UK Department of Trade and Industry, január.
Letölthető: <http://www.berr.gov.uk/files/file37074.pdf>.

- Crandall, R. W. – Hausman, J. A.* [2000]: Competition in U.S. Telecommunications Services: Effects of the 1996 Legislation. Megjelent: *Peltzman, S. – Winston, C.* (szerk.): Deregulation of Network Industries, What's next? AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Washington, D.C. 73–112. o.
Letölthető: <http://aei-brookings.org/admin/authorpdfs/redirect-safely.php?fname=../pdffiles/deregulation.pdf>.
- Crew, M. A. – Kleindorfer, P. R.* [2002]: Regulatory Economics: Twenty Years of Progress? *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 21., No.1., 5–22. o.
- Economides, N. – Seim, K.–Viard, V. B.* [2008]: Quantifying the Benefits of Entry into Local Phone Service. *RAND Journal of Economics*, Vol. 39., No. 3., 699–730. o.
- Evaluation [2007]: Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest. 2006 Report, Commission Staff Working Document, SEC(2007) 1024.
Letölthető: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/docs/2006/sec20071024_en.pdf
- Evaluation of the methodology [2007]: Evaluation of the Methodology Used to Assess the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interests (SGEI). Van Dijk Management Consultants, Brüsszel, október 31.
Letölthető: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/docs/2007/final_report_311007_en.pdf.
- FCC [2008]: Local Telephone Competition: Status as of December 31, 2007. Industry Analysis and Technology Division, Wireline Competition Bureau, FCC, Washington, D.C., szeptember.
Letölthető: http://hraunfoss.fcc.gov/edocs_public/attachmatch/DOC-285509A1.pdf.
- FERC [2004]: State of the Markets Report. Federal Energy Regulatory Commission, Washington, D.C.
Letölthető: <http://www.ferc.gov/market-oversight/st-mkt-ovr/som-rpt-2004.pdf>.
- GAO [2000]: Telecommunications: Development of Competition in Local Telephone Markets. U.S. General Accounting Office, Washington, D.C. GAO/RCED-00-38.
Letölthető: <http://www.gao.gov/archive/2000/rc00038.pdf>.
- GAO [2002]: Lessons Learned from Electricity Restructuring, U.S. General Accounting Office, Washington, D.C. GAO-03-271.
Letölthető: <http://www.gao.gov/new.items/d03271.pdf>.
- GAO [2008]: Electricity Restructuring, FERC Could Take Additional Steps to Analyze Regional Transmission Organizations' Benefits and Performance. U.S. General Accounting Office, Washington, D.C. GAO-08-987.
Letölthető: <http://www.gao.gov/new.items/d08987.pdf>.
- Hall, D. – Whitfield, D.* [2002]: Critique of the EC paper on Horizontal Evaluation of SGI. Public Services International Research Unit, Centre for Public Services, szeptember 25.
Letölthető: www.psir.org/reports/2002-09-U-EU-eval.doc
- Haskel, J. E. – Szymanski, S.* [1992]: Privatisation, Liberalisation, Wages and Employment: Theory and Evidence for the UK. Queen Mary, University of London, Working Paper Series, Department of Economics, No. 253.
Letölthető: <http://ideas.repec.org/a/bla/econom/v60y1993i238p161-81.html>.
- Hogan, W. W.* [2002]: Electricity market Restructuring: Reforms os Reforms. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 21., No.1., 103–132. o.
- Joskow, P. L.* [2001]: California's Electricity Crisis. NBER Working Paper, 8842.
- Joskow, P. L.* [2005]: Markets for Power in the United States: An Interim Assessment AEI. Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Working Paper, 05-20.
- Kiss Ferenc László* [2008]: Bevezetés a szabályozás gazdaságtanába. Megjelent: *Valentiny Pál – Kiss Ferenc László* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2007. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 11–95. o.
- Knittel, C. R.* [2004]: Regulatory restructuring and incumbent price dynamics: the case of U.S. local telephone markets. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 86., No. 2., 614–625. o.
- Krouse, C. G. – Park, J.* [2003]: Local Exchange Competition and the Telecommunications Act of 1996. *Information Economics and Policy*, Vol. 15., 223–241. o.

- Kumkar, L.* [2002]: Das kalifornische Strommarktdebakel – Von Liberalisierungsversprechen und Regulierungsversagen. Kieler Arbeitspapier, Nr. 1097.
Letölthető: <http://ideas.repec.org/p/kie/kieliw/1097.html>.
- Market Opening [2005]: Market Opening in Network Industries, Copenhagen Economics, szeptember.
Letölthető: http://ec.europa.eu/internal_market/economic-reports/docs/2005/part_i_final_report_en.pdf.
- Market performance [2001]: Market performance of network industries providing services of general interest: a first horizontal assessment. Working document by the services of Commissioners Bolkestein and Solbes, Brussels, 7/12/.
Letölthető: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication10927_en.pdf.
- Martin, R. – Roma, M. – Vansteenkiste, I.* [2005]: Regulatory Reforms in Selected EU Network Industries. European Central Bank, Occasional Paper Series, No. 28. április.
Letölthető: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp28.pdf>.
- McCraw, Th. K.* (szerk.) [1981]: Regulation in perspective, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- McCraw, Th. K.* [1984]: Regulation in America: A Historical Overview. *California Management Review*, Vol. 27., No. 1., 116–124. o.
- Methodological Note [2002]: Communication from the Commission. A Methodological Note for the Horizontal Evaluation of Services of General Economic Interest, Com(2002) 331 final.
Letölthető: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002DC0331:EN:NOT>.
- PC [2005]: Modelling Impacts of Infrastructure Industry Change over the 1990s'. Supplement to Review of National Competition Policy Reforms, Productivity Commission Inquiry Report No. 33. Canberra, február.
Letölthető: <http://www.pc.gov.au/projects/inquiry/ncp/docs/finalreport/supplement>.
- Peerbocus, N.* [2007]: Assessment of Reforms in the Electricity Supply Industry: A Review of Some Recent Empirical Studies. *The Electricity Journal*, Vol. 20., No. 2., 44–56. o.
- Peltzman, S. – Winston, C.* (szerk.) [2000]: Deregulation of Network Industries, What's next? AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Washington, D.C.
Letölthető: <http://aei-brookings.org/admin/authorpdfs/redirect-safely.php?fname=../pdffiles/deregulation.pdf>.
- Phillips, A.* [2002]: What It Was Like, What Happened, and What It's Like Now: Developments in Telecommunications Over Recent Decades. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 21., No. 1., 57–78. o.
- Reiss, P. C. – White, M. W.* [2003]: Demand and Pricing in Electricity Markets: Evidence from San Diego During California's Energy Crisis. NBER Working Paper, 9986.
- Report to the Laeken... [2001]: Report to the Laeken European Council. Services of General Interest. Com(2001) 598 final, Brüsszel, október 17.
Letölthető: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0598en01.pdf.
- Tanács [1993]: A Tanács 93/38/EGK irányelve (1993. június 14.) a vízügyi, energiaipari, szállítási és távközlési ágazatokban működő vállalkozások beszerzési eljárásainak összehangolásáról. Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja L 199/84 1993.8.9.
Letölthető: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:06:02:31993L0038:HU:PDF>.
- Taylor, W. E. – Taylor, L. D.* [1993]: Post-Divestiture Long-Distance Competition in the United States. *American Economic Review*, Vol. 83., No. 2., 185–190. o.
- Valentiny Pál* [1986]: Állam és tökéletlen piac. A brit elektromos ipar példája. *Külgazdaság*, 30. évf., 5. sz., 57–73. o.
- Valentiny Pál* [1990]: Privatizáció és dereguláció a gazdasági válságok megoldásában. *Külgazdaság*, 34. évf., 11. sz., 4–21. o.
- Valentiny Pál* [1996]: Fejezetek a privatizáció és a piacsabályozás külföldi és hazai tapasztalataiból. MTA KTI, Műhelytanulmányok, 42.
- Verikios, G. – Zhang, X. G.* [2008]: Distributional Effects of Changes in Australian Infrastructure Industries during the 1990s'. Staff Working Paper, Productivity Commission, Melbourne, január.
Letölthető: <http://www.pc.gov.au/research/staffworkingpaper/distributionaleffects>.

Vállalati magatartás és a gazdasági válság Összehasonlító elemzés

LAKI MIHÁLY

*A cikk a vállalati vezetők által használt vállalatirányítási eszközök és a gazdaság helyzete közötti összefüggéssel foglalkozik. A 2008-ban kezdődő gazdasági visszaesés feltételei között – hasonlóan a kilencvenes évek elején zajló transzformációs visszaesés éveivel – egyre szűkült a válságmegoldó módszerek alkalmazásának lehetősége és terjedtek a csupán válság hatásainak elodázását szolgáló eszközök. A rendszerváltás óta eltelt két évtizedben a magyar vállalatok megtanulták a piacgazdaságbeli alkalmazkodás módszereit. A mostani válságban azonban már nincs módjuk az átmenet nem ismétlődő válsághárító módszereinek tömeges alkalmazására.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L11.

A kilencvenes évek elején két cikkben foglalkoztam a transzformációs visszaesés vállalatok magatartására gyakorolt hatásával (Lásd: *Laki*, 1992, 1993). Tömegesen előforduló, jól megfigyelhető jelenségből indultam ki: a vállalatok „nem egy kitüntetett információra (például a központi tervre vagy az inputok és outputok árára), hanem változatos módszerekkel gyűjtött sokféle ismeretre alapozva hozzák meg döntéseiket. A tájékozott vállalati döntéshozó sem csupán egy-két változót képes módosítani”. (*Laki*, 1992, 565. o.) A vállalatok *többféle eszközből álló intézkedéscso-maggal alkalmazkodnak* a változó gazdasági környezethez.

* A cikk *Voszka Évával* közösen írt tanulmányunk vonatkozó fejezeteinek felhasználásával készült. (Lásd: *Laki–Voszka*, 2010).

Laki Mihály, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. E-mail cím: laki@econ.core.hu

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

A vállalati alkalmazkodás gyakran használt eszközei a következők:

- az árak változtatása,
- a termékváltás,
- a forgalom növelése,
- a kapacitások bővítése, átalakítása (beruházás),
- teljes vagy részleges piacváltás, a részesedés növelése egyes részpiacokon,
- a ráfordítások csökkentése (például a készletek csökkentésével),
- a fizetések halasztása, elmulasztása (kényszerhitelezés),
- az adó- és közterhek befizetésének halasztása, mulasztása,
- szervezeti átalakítás,
- létszámleépítés,
- a vállalati vagyon egy részének bérbé- vagy eladása (*Laki, 1992, 566. o.*).

Ma is úgy gondolom, hogy ezek az intézkedések, eszközök „nem azonosíthatók sem a pozitív, sem a kényszerű alkalmazkodással”. Részletes és alapos elemzéssel dönthető el, hogy egy akció növeli a vállalat nyereségét, előmozdítja a vállalat hosszú távú növekedését, vagy csupán a pillanatnyi túlélést szolgálja.

Feltételeztem, hogy ha módjukban áll, a tulajdonosok vagy az általuk kinevezett vállalati vezetők mégis rendre *előnyben részesítenek* egyes módszereket. „Sikeresebbnek érzik magukat, ha árat emelnek, mintha készletet gyűjtenek. Inkább növeli önbecsülésüket, ha piacváltással elkerülik az elbocsátásokat, mintha piacváltás helyett csökkentik a létszámot. Nem növeli a tekintélyüket, ha felkerülnek a bankok, a társadalombiztosítás, a vám- vagy az adóhivatal által összeállított megbízhatatlan adósok, késve fizetők listájára. Nem adják el a vagyon egy részét, inkább beruháznak. A vezetők ilyen előre- vagy hátrасorolásait csak részben magyarázzák presztízsszempontok vagy erkölcsi megfontolások. Fontosabbak itt a vezetői gyakorlat során kialakított hüvelykujjszabályok. A tapasztalt vezetők pontosan tudják, melyek azok a lépések, amelyekkel az esetek nagy részében csak *időt nyernek*, amelyek csak elnyújtják az alkalmazkodás időtartamát. Ezeket a lépéseiket gondosan elkülönítik *a tartós megoldással* kecsegtető módszerektől.” (*Laki, 1992, 566. o.*)

2008 őszén a világméretű visszaesés néhány hónap késéssel elérte a magyar gazdaságot. Ez a nem várt esemény esélyt kínál a gazdasági visszaesés alatti vállalati magatartás *összehasonlító elemzésére*, annak kiderítésére, hogy a vállalati vezetők 2008–2009-ben hasonló vagy eltérő eszközöket használnak-e a visszaesés okozta nehézségek elhárítására, mint 1991–1993-ban. Megnyugtató választ csak egy nagyobb, reprezentatív mintán végzett kérdőíves felmérés adna ezekre a kérdésekre. Én itt enél *jóval kevesebbre* vállalkozom. Másodlagos források: statisztikai adatok, publikált felmérések, elemzések és a sajtóban fellelhető információk alapján megpróbálom elkészíteni a vállalati magatartás változásának lehetséges, valószínű forgatókönyvét. Adatokkal, tényekkel illusztrált *gondolatkísérletet* kap itt kézhez az olvasó, amely azonban szerencsés esetben segítheti gyümölcsöző kutatási hipotézisek felállítását.

A transzformációs visszaesés¹

A GDP 1990-ben, a fontosabb ágazatok kibocsátása pedig már 1988-ban csökkenni kezdett. Az outputok folyamatos és jelentős csökkenésével járó *transzformációs visszaesés* először 1993-ban, az iparban váltott át növekedésbe, 1994-ben azután már a mezőgazdaságban, az építőiparban is nőtt a kibocsátás, gyors növekedésnek indult az export. E folyamatok hatására a GDP több évig tartó zsugorodása is véget ért (lásd az *1. táblázatot*). Az 1995-ös újabb megtorpanás után elkezdődött a magyar gazdaságtörténetben példátlanul hosszú fellendülés.

1. táblázat

**A fontosabb gazdasági mutatók alakulása
a transzformációs visszaesés időszakában**
(Előző év = 100 százalék)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
GDP	99,9	100,7	96,5	88,1	97,0	99,2	102,0
Ipari termelés	99,0	94,9	90,7	81,7	90,3	104,0	109,2
Mezőgazdasági termékek bruttó termelése	104,6	98,2	95,3	93,8	80,0	90,3	102,4
Építési-szerelési tevékenység	96,7	99,4	86,1	84,9	95,3	97,6	105,5
Kiskereskedelem és vendéglátás eladási forgalma				89,5	97,5	102,8	93,9
Kivitel	106,8	100,3	95,9	95,1	101,0	86,9	116,6

Forrás: Statisztikai Évkönyvek.

Az említett két cikk fontos állítása, hogy a gazdasági visszaesés során *megváltoztak a vállalatok korábbi (szokásos) eszközkombinációi*. Az 1993 végén megjelent cikkemből átvett táblázat jól mutatja a transzformációs visszaesés hatásait (lásd a *2. táblázatot*). A gazdálkodási feszültségekre többnyire megoldást kínáló eszközök hatékony alkalmazásának az esélye csökkent a visszaesés időszakában, 1990-ben a vállalatok egyre nagyobb része nem tudta növelni a forgalmát, de még jelentős mértékben emelték áraikat és léptek be új piacokra. A vállalatok széles köre váltott piacot ezekben az években. Leggyakrabban a fejlett ipari országokba irányuló kivitelre vállalkoztak, vagy növelték a forgalmukat ezeken a piacokon.

¹ Lásd: *Kornai* [1993].

A válsághárító módszerek alkalmazhatósága

Módszer	1989	1990	1991	1992	1993/1. félév
Áremelés	+	++	0	+	+
Forgalomemelés	+	–	–	–	–
Nyugati export	+	++	++	+	–
Piacváltás	+	++	++	0	0
Termékinnováció	?	?	?	?	?
Szervezeti átalakítás	+	++	++	++	+
Készletnövelés	0	+	++	0	
Vállalatközi kényszerhitelezés			+	++	
Befizetések halasztása		+	++	+	
Elbocsátás	0	+	++	++	

A táblázatban felhasznált jelölések:

++ a módszert gyakran és növekvő számban alkalmazzák a vállalatok,

+ a módszert gyakran alkalmazzák,

0 a módszer előfordulása nem változott az előző évhez képest,

– a módszert a korábbinál ritkábban használják a vállalatok.

Forrás: Laki [1993].

1991-ben már nemcsak a forgalomnövelés, hanem az áremelés és a piacváltás esélyei is romlottak. Ezért 1991-ben és különösen a visszaesés mélypontján, 1992-ben a vállalatok mind gyakrabban hoztak áthidaló, a nehézségeket halasztó intézkedéseket. Növelték készletállományukat, egyre több vállalat késedelmes fizetésekkel, a fizetési határidők növelésével kényszerhitelezésre szorította vevőit. (Nőtt az adósságkörök száma és mérete.) 1992-ben a vállalatok növekvő hányada halasztotta vagy mulasztotta el befizetni közterheit.

A transzformációs visszaesés egész időszakában gyors ütemben terjedtek a rövid távú alkalmazkodás egyes, akkor új formái. Számos, még állami tulajdonban lévő vállalat vezetője nem vonakodott a számára addig kellemetlen és szokatlan esz-köztől, a tömeges elbocsátással járó létszámleépítéstől. „Az 1989-es fordulat után a növekedéshez szokott vezetők mind gyakrabban állították le a legkevésbé hatékony, vagy éppen a csak eladhatatlan termékek gyártására alkalmas részlegeket.” (Laki, 1992, 568. o.) A nagy számban előforduló, jórészt tulajdonosváltással, privatizálással együtt járó szervezeti átalakítások éppúgy szolgálhatták az időnyerést, mint a vállalat helyzetének tartós megoldását.

A vállalati szerkezet változásai 1989 és 2009 között

Nemcsak az alapos, hanem a spekulatív összehasonlítást is tovább nehezíti, hogy a magyar vállalatok halmaza gyökeresen átalakult a transzformációs vissza-

esés óta eltelt közel húsz évben. A rendszerváltás után tömegesen léptek új szereplők a termék- és szolgáltatáspiacokra. A vállalatok számának gyors növekedése 1998–1999-ben ugyan lelassult, de 2009-ben közel két és félszer annyi jogi személyiségű gazdasági társaságot regisztráltak, mint 1994-ben. Az egyéni vállalkozások száma is mintegy 30 százalékkal több napjainkban, mint a transzformációs visszaesés végén volt (lásd a 3. táblázatot).

3. táblázat

A regisztrált vállalatok számának alakulása 1989 után

Év	Jogi személyiségű gazdasági társaság	Egyéni vállalkozó	Vállalkozás összesen
1989	17 341	320 619	
1990	26 807	393 450	
1991	43 439	510 459	
1992	60 762	608 207	
1993	86 867	715 105	
1994	121 128	778 026	
...
2007	261 907	702 595	1 233 704
2008	297 060	1 000 022	1 561 446
2009	324 908	1 012 770	1 592 591

Forrás: Statisztikai évkönyvek.

Az időszak kezdetén meghatározó súlyú állami vállalatok tulajdonában a kilencvenes évek végére a jegyzett tőke kevesebb mint tíz százaléka maradt. Ezzel egyidejűleg gyorsan nőtt a magántulajdonban, ezen belül a külföldi tulajdonban levő vállalatok száma (lásd a 4. táblázatot).

4. táblázat

Az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása fő tulajdonosonként

Év	Állami	Belföldi magán	Belföldi társasági	Külföldi	Egyéb	Összesen
1992	52,1	10,2	0,0	11,4	26,2	100,0
1994	44,5	10,7	17,6	17,8	9,5	100,0
1995	25,7	11,5	19,1	26,8	17,0	100,0
1997	13,5	10,5	22,6	35,0	18,4	100,0
2007	6,6	13,1	30,9	40,6	8,4	100,0
2008	6,5	10,4	25,7	50,0	7,2	100,0

Forrás: APEH-adatok, közli: NFGM [2009].

A gazdaságot korábban uraló nagyvállalatok, nagyszövetkezetek száma, súlya is gyorsan csökkent a rendszerváltás utáni évtizedben. Az ekkor piacra lépő magánvállalatok, köztük a külföldi tulajdonban levő cégek túlnyomó többsége ugyanis kis- vagy mikroállalkozás volt. E folyamatok hatására a kilencvenes évek végére visszaállt a magyar gazdaságtörténetből jól ismert duális méretség (Berend–Ránki, 1972, 62. o.). 2009-ben a Magyarországon működő 701 390 vállalkozásból mindössze 16 184-nél volt 20 vagy több fő az alkalmazott létszám (KSH, 2009a, 78. o.). A 250 főnél nagyobb létszámú vállalatok száma 954. Összehasonlításképp: 1993-ban még 1624 vállalat működött 300-nál több alkalmazottal (KSH, 1993, 110. o.).

A gazdasági válság és előzményei

Számos országtól eltérően Magyarországon már a gazdasági válságot megelőző években – 2007–2008-ban, elsősorban az államháztartás hiánya és a külső eladósodás (az ikerdeficit) miatt hozott kormányzati egyensúlyjavító intézkedések hatására – lelassult a GDP-ben mért gazdasági növekedés. Az építőipar termelés és a kiskereskedelmi forgalom 2006–2008-ban folyamatosan csökkent, a korábban gyorsan növekvő ipari termelés 2008-ban stagnált. A mezőgazdasági termékek bruttó termelése a kiugróan jó termést mutató 2008-as évtől eltérően folyamatosan csökkent (lásd az 5. táblázatot). A világméretű visszaesés kezdetekor már több éve tartó restriktív gazdaságpolitika, mint majd látni fogjuk, jelentősen befolyásolta a magyar vállalatok (máig is tartó) válság alatti magatartását, mozgásterét.

5. táblázat

A fontosabb gazdasági mutatók alakulása a gazdasági válság előtt és alatt (Előző év = 100 százalék)

	2006	2007	2008	2009
GDP	103,9	101,2	100,6	93,7
Ipari termelés	109,9	107,9	100,0	82,3
Mezőgazdasági termékek bruttó termelése	97,8	88,8	127,7	90,0
Építőipari termelés	99,5	85,5	96,3	95,7
Kiskereskedelem és vendéglátás eladási forgalma	104,1	98,7	95,9	94,8
Kivitel	118,0	115,8	103,4	87,8

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek.

A 2008 őszen a pénzügyi szektorban kezdődő válság néhány hónapos késéssel elérte a magyar reálgazdaságot. 2009 januárjában a havi ipari termelés az egy évvel korábbinak 77,6 százalékára, a kiskereskedelmi forgalom 97,6 százalékára csökkent. 2009 januárjában a kivitel az előző év azonos időszakának mindössze 71 százaléka volt.

Az év folyamán sem javult a helyzet, végül 2009-ben a GDP termelése az előző évinek 93,7 százalékára esett. Az éves ipari termelés 17,7 százalékkal csökkent, jelentős volt a visszaesés az addig is csökkentő teljesítményt mutató mezőgazdaságban és a kiskereskedelemben is. Folytatódott az építőipar ekkor már negyedik éve tartó lecsúszása is. A beruházások volumene 2009-ben 8,6 százalékkal csökkent. A növekedés addigi motorja, az export 12,2 százalékkal esett vissza az előző évhez képest.²

Vállalati reakciók

A vállalati világ szereplői a 2008-as gazdasági válság időszakában is jellemzően *több elemből* álló intézkedéscsomaggal próbálták megőrizni, növelni versenyképességüket, kivédeni a pénzügyi bizonytalanság és a termékeik iránti kereslet csökkenésének rájuk nézve kedvezőtlen hatásait. A versenyzeszközök egy része a vállalati nehézségek megoldását, a másik a halasztását szolgálta.

A forgalom bővülésének romló esélyei

A gazdaság csökkenő teljesítménye a vállalatok többségénél jelentősen rontotta a forgalom növelésének esélyeit. 2009 első negyedében az ipar rendelésállománya Magyarországon 25 százalékkal alacsonyabb volt az egy évvel korábbinál. A gazdasági minisztérium felméréseiben a vállalkozások növekedését akadályozó tényezők között 2007-ben a válaszadók 45, 2008-ban 48, 2009-ben már 62 százaléka említette, hogy nincs elég megrendelés (NFGM, 2009, 162. o.). Az NFGM 2009-es felmérésében megkérdezett 2000 kis- és közepes vállalkozás „88 százalékának csökkent valamilyen mértékben az árbevétele”. Közülük legalább 20 vagy több százalékos bevételcsökkenésről számolt be a válaszadók 69,1 százaléka (NFGM, 2009, 159. o.).

² Néhány helyettesítő termék, a vásárlások halasztását, módosítását szolgáló termékcsoport, szolgáltatás forgalma viszont nőtt a gazdasági válság időszakában. A használati cikkek-kereskedelem 2009 februárjában az előző év azonos időszakának 109, 2010 februárjában pedig 111,6 százalékára nőtt. Hasonló fellendülést figyelhetünk meg a gépjármű-javítási piacon. Ezek a kivételek azonban nem módosítottak az általános és romló tendenciákon, és az üzleti élet szereplőinek romló várakozásain sem.

A kormány 2006-os megszorító intézkedései miatt az iparvállalatok már a válságot megelőző időszakban kevésbé emelték az áraikat, mint korábban. Az ipari termelőiár-index 2005-ben 104,3 százalék, 2006-ban 106,5 százalék, ezzel szemben 2007-ben mindössze 100,2 százaléka volt az előző évinek (lásd a 6. táblázatot). A válság alatt az iparban nem javultak, de nem is romlottak tovább az áremelés lehetőségei. A termelőiár-index 2008-ban 5 százalékkal, 2009-ben 4,9 százalékkal nőtt az előző évhez képest.

Az építőiparban a vállalatok folyamatosan csökkenő forgalom mellett is módot találtak az árak jelentős, de csökkenő mértékű emelésére. A termelői árak ebben a szektorban még 2009-ben is 3 százalékkal haladták meg a 2008-as szintet. A mezőgazdasági árak indexe 2008-ban csökkent, ezt inkább a bőséges termés, mint a növekvő árverseny magyarázta.³ 2009-ben az index tovább esett az előző évinek 90,5 százalékára, de ez már nem a termékbőség, inkább a kereslet visszaesésének a következménye.

Az ágazati termelőiár-indexek csökkenése, illetve a korábbinál kisebb növekedése arra utal, hogy 2009-ben számos hazai piacon a vállalatok között folytatódott, esetenként erősödött az *árverseny*. Számos esetben *árendedményekkel* próbálták megőrizni piaci jelenlétüket, részesedésüket.⁴

6. táblázat

Termelőiár-index a gazdaság fontosabb ágazataiban

Ágazat	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010. január–július
Ipar	103,5	104,3	106,5	100,2	105,0	104,9	105,2
Mezőgazdaság	94,6	100,7		122,2	97,3	90,5	105,0
Építőipar	104,7	104,2	107,2	106,7	105,8	103,0	

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek.

Készletek

A gazdasági minisztérium felmérése szerint a vállalatok a piaci kereslet csökkenését, *versenyképességük várható romlását* vásárlásaik halasztásával, kiárusítással,

³ A búza tonnánként felvásárlási átlagára 2008-ban 40 095 forint, 2009-ben 29 872 forint volt (KSH, 2009a, 101. o.)

⁴ A fővárosi taxipiacon például 2009 elején „a Taxi 4 az akkori, kilométerenkénti 220–240 forintos tarifát 184 forintosra nyomta le”. Néhány hónappal később a Taxi 2000 164 forintos tarifával válaszolt. „Válaszul, az utasok örömeire, a kisebbek még nagyobbat húztak: hamarosan megjelent a Taxiplus 150 forintos ajánlata, a New York-sárga S-Taxi pedig 149 forinttal csábította utasait, és megdöbbentően alacsonynak tűnik a Rádió Taxi 2777 forintos »bárhonnan bárhova« ajánlata is. A legeslegkisebbek pedig akár 100 forintért is vállalnak fuvar.” (Bogdán, 2010)

másként készleteik csökkentésével is ellensúlyozták. E döntéseik hatására 2009 közepére „a készletek állománya – az eddig tapasztalt első negyedévi általános tendenciáktól eltérően – jelentősen mérséklődött. Ennek oka elsősorban a nagykereskedelem ágazatban a földgázkészletek apadása, és a járműkereskedelem, járműjavítás, üzemanyag-kereskedelem ágazatban mért készletcsökkenés.”⁵

A készleteknek az év második felében is folytatódó leépítése szintén hozzájárult a gazdaság zsugorodásához: „a nagymértékű csökkenés fontos tényezője volt a készletek állományának további jelentős apadása.”⁶ Egyre több vállalatnál a termékpiac többi szereplőjére próbálták hárítani a készletezés terheit – például az autógyártók az importőrökre, azok pedig – több-kevesebb sikerrel – a kereskedőkre.

Beruházások, fejlesztések

A beruházások egy részének a halasztása, törlése is javította számos vállalat piaci pozícióját, túlélési esélyeit, hiszen az esetek túlnyomó többségében nem a gépek, berendezések elavult állapota okozta a 2008–2009-es rendeléshiányt. Itt is hivatkozunk a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium felmérésére (lásd a 7. táblázatot), ahol a vállalat növekedését akadályozó tényezők között a válság éveiben kevesebben említették meglévő kapacitásaik korszerűtlenségét, elavultságát, mint korábban (NFGM, 2009, 162–163. o.).

7. táblázat

Az optimizmus/pesszimizmus mutatójának alakulása

A kis- és közepes vállalkozóknak feltett kérdés	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008
Hogyan ítéli meg a gazdaság jelenlegi helyzetét?	-40	-29	-27	-41	-41	-55	-74
Hogyan ítéli meg a gazdaság kilátásait?	11	20	-4	-26	-3	-20	-62
Hogyan ítéli meg vállalkozásának jelenlegi helyzetét?	-11	-13	-6	-11	-13	-18	-17
Hogyan ítéli meg vállalkozásának kilátásait?	1	4	2	-7	-5	-8	-29

Megjegyzés: Az Optimizmus/Pesszimizmus, vagy O/P mutató számítása: a javulásra számítók százalékban kifejezett arányából kivonjuk a romlásra számítók arányát. A mutató lehetséges értéke -100 és +100 között van. A 0 értéket akkor veszi fel, ha a javulásra és a romlásra számítók aránya azonos.

Forrás: A kis- és középvállalatok helyzete 2009. 168–169. o.

⁵ Lásd: Menedzsment Fórum 2009. június 9. www.mfor.hu

⁶ Lásd: KSH-jelentés: 2009 makroadatai [Tőzsde Fórum Online (www.tozsdeforum.hu), KSH 2009. szeptember 25.].

Ismét érvényesültek a 2006-os restriktív hatások: a magyar gazdaság beruházási teljesítménye már a gazdasági világválság előtt, 2008-ban 3 százalékkal csökkent az előző évhez képest. A csökkenés tovább folytatódott a világgazdasági válság kitörése után: „2009-ben a nemzetgazdasági beruházások volumene 8,6 százalékkal alacsonyabb volt, mint 2008-ban, 2009 IV. negyedévében 11 százalékkal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva.” (KSH, 2010b) A beruházások visszaesése a vállalati szektorban az átlagosnál is súlyosabbnak bizonyult.

Ennek elsősorban a kereslet és nem a hitelkínálat csökkenése volt az oka. A gazdasági minisztérium idézett felmérése szerint a vállalatok nem érzékelték a korábbiánál nagyobb arányban tőke- vagy hitelhiányt 2009-ben, mint 2008-ban. Hitelt ugyan felvehettek, de a hitelnyújtás 2007-től folyamatosan szigorodó feltételei is a fejlesztések visszafogására késztették a döntéshozókat. E fejlemények hatására a 2009. márciusi 1317,1 milliárdról 2010 márciusára 825,6 milliárd forintra csökkent a teljes vállalatihitel-állomány a magyar gazdaságban.⁷ Ezen belül nőtt a rövidebb lejáratú, éven belüli, azaz a vállalatok napi likviditásához szükséges bankhitelek állománya.

Körbetartozás, hitelek

A magyar vállalatok mintegy 70-75 százaléka a gazdasági válság feltételei között is bankhitelek nélkül gazdálkodik, nem tud vagy nem akar bankhitelt felvenni. A vállalatok közül egyre többen úgy javították piaci helyzetüket, hogy hitelezésre *kényszerítették* üzleti partnereiket. Késve vagy egyre hosszabb határidőkkel fizettek a rendelt termékért vagy szolgáltatásért.

2009 novemberében egy vállalati felmérés szerint „a vállalkozói megállapodásokban rögzített átlagos fizetési határidő jelenleg a májusi 41 napról 46 napra módosult, az átlagos késedelem pedig meghaladja a 110 napot”. „Az mindenképpen komoly, általános likviditási problémákat jelez, hogy a szerződések fele 45 napos, vagy afeletti határidővel jön létre, ijesztő a 90 napos határidőt meghaladó kontraktusok (számának) gyors növekedése. Májusban még csak a tranzakciók 9 százaléka tartozott ebbe a kategóriába, mára (2009 novemberében – *L. M.*) ez az arány 16 százalékra növekedett.”⁸

Adóttartozás, csalárd csőd

2009-ben azután a vállalatok növekvő része adókerüléssel, az adóbefizetések halasztásával, önkéntes felszámolással is ellensúlyozni próbálta a gazdasági válság kedvezőtlen hatásait. „Az APEH legújabb adatai szerint az utóbbi 12 hónapban

⁷ Lásd: Magyar Nemzeti Bank honlapja, Statisztikai adatok. 2010. május 18.

⁸ Lásd: A beszállítókkal finanszíroztatják magukat a cégek. Menedzsment Fórum 2009. november 26. (www.mfor.hu)

(2008. november–2009. november) 300 milliárd forinttal emelkedett az adótervezők összege, és már meghaladja az 1800 milliárd forintot. Jelenleg [...] a körülbelül háromnegyedmillió vállalkozás közül mintegy négyszázezret tartanak nyilván az adósok listáján. Ez utóbbiak nem kevesebb mint 1600 milliárd forintnyi tartozást halmoztak fel, ám legtöbbjük már nem működő vállalkozás, így az adó behajtása meglehetősen kétséges. Október végén 1423 olyan vállalkozás szerepelt az adóslistán, amelyek adótervezése egyenként meghaladta a 100 millió forintot. Számuk egy év alatt csaknem 30 százalékkal nőtt.”⁹

Létszámcsökkentés

A gazdasági válság kezdete után néhány hónappal, 2009 első negyedévében készült felmérés egy kérdésre válaszolva a vállalatok megbecsülték a tizenkét hónap múlva várható létszámváltozást. Ekkor „A vállalkozások 52,0 százaléka egy éven belül stagnálással számol, míg közel negyedük növekedést jelez, és kevesebb mint ötödük jelez létszámcsökkenést.” (ÁFSZ, 2010, 14. o.) Egy évvel később kiderült, hogy a megkérdezettek körében a létszám a várt 1,7 százalékhelyett 4,8 százalékkal csökkent. A 2008. augusztus–októberi időszakban mért 7,8 százalékos munkanélküliségi ráta 2010. január–márciusra 11,9 százalékra nőtt, és 3879 ezerről 3688 ezerre csökkent a foglalkoztatottak száma. (KSH, 2010c) A vállalatok nagyobb hányada hajtott végre létszámcsökkentést, mint amennyi ezt tervezte.

A becsültnél/tervezettnél nagyobb létszámcsökkentés sem módosította jelentősen a becslési arányokat 2010 első negyedében. A létszámtervezésben a vállalatok továbbra is lassan, *vonakodva* reagálnak piacaik zsugorodására. „A vállalkozások 54,3 százaléka egy éven belül stagnálással számol, 28,6 százaléku növekedést és közel 17,1 százalékhelyett jelez létszámcsökkenést.” (ÁFSZ, 2010, 13. o.) A vállalatok – hogy majd gyorsan alkalmazkodjanak a várható gazdasági fellendülés idején növekvő kereslethez – elsősorban a képzetlen, cserélhető munkaerőtől szabadultak meg. Igyekeztek megtartani a képzett, megbízható munkaerő minél nagyobb részét. Számos vállalat viszont részmunkával, csökkentett munkaidővel, a bérek ideiglenes befagyasztását szolgáló megállapodásokkal, de megtartották azokat, akik egy gazdasági fellendülés idején szakértelmükkel hozzájárulhatnak a termelés gyors felfuttatásához. Több esetben, hasonló okból, a kiszervezett termelést a vállalat visszavette, így tartotta meg a számára értékes munkaerőt.

Termékváltás, piacváltás

A tömegesen alkalmazott, rövid távú válságelhárítási és -halasztási módszerek mellett jó néhány vállalat a termék- vagy szolgáltatáskínálat átalakításával, új termé-

⁹ Adótervezők: 1800 milliárd forint hiányzik. Hvg.hu 2009. november 17.

kek fejlesztésével, bevezetésével, hagyományos piacaik elhagyásával, számukra új piacokra lépéssel, egyes, korábban a kínálatban kisebb súlyt képviselő termékek, szolgáltatások forgalmának növelésével igyekeznek ellensúlyozni a piaci kereslet csökkenésének negatív hatásait. A piac- és még inkább a termékváltás időigényes, első eredményei inkább évek, mint hónapok múltán jelentkeznek, mérhetőek.

Megszűnés, felszámolás, átszervezés

Ahogy a termék- és piacváltás, úgy egy vállalat végleges kilépése a piacairól sem gyorsan bonyolítható folyamat. A 2009 első félévi statisztikai közlemények szerint a 2008 őszen kibontakozó válság első hónapjaiban kevesen zártak be, léptek ki a hazai termék- és szolgáltatáspiacokról.

Eléggé valószínű, hogy a szervezeti átalakulásokra kényszerítő, *kedvezőtlen hatások időben elhúzódva, késleltetve jelentkeztek*. Ez is magyarázza, hogy „2009. június 30-án a regisztrált gazdasági szervezetek száma 1 millió 670 ezer volt, 46 ezerrel több, mint egy évvel korábban, ezen belül az első félévi emelkedés 16 ezer.” (KSH, 2009b) Eközben „Az alakulásokkal ellentétben a megszűnések száma szinte változatlan volt 2008 I. félévéhez képest.” (KSH, 2009b)

A vállalatok számának 2009-ben tapasztalt kisebb mértékű növekedésének egyéb okai is lehettek. Egyfelől – a megszokott módszerrel – a csődbe ment, eladósodott cégeket hátrahagyva számosan alapítottak új vállalkozást, ezt a statisztika vállalatszám-növekedésként regisztrálta. A válság időszakában is bevált módszer a vállalatháló létrehozása, és a veszteségnek a háló egyik elemében történő koncentrálása – az ilyen akciók is növelhették a vállalatok számát. És az is, hogy az elbocsátott munkaerő egy része önálló vállalkozóként próbált megkapaszkodni a munkaerőpiacon.

A felszámolt cégek között éppúgy találtunk nagyobb, mint kisebb vállalatokat. Azt, hogy a méret is befolyásolja a vállalatok túlélési esélyeit mutatja, hogy egyedül az 5–8 főt foglalkoztató vállalatok száma csökkent 2009-ben. Ebbe a körbe tartoznak azok az egyetlen nagyobb vállalatnak beszállítók, amelyek nem tudják ellensúlyozni a termelésnek a nagy cégbe történő visszavételét.

2009 második felében már többen hagyták el a piacot, mint ahányan piacra léptek, de a gazdasági szervezetek száma 2009-ben így is 32 052-vel több volt, mint az előző évben. (Eközben a jogi személyiség nélküli vállalkozások száma jelentősen csökkent, a társas vállalkozásoké változatlanul nőtt.) Az idők változását jelezheti az is, hogy 2009 első felében 26 százalékkal emelkedett a felszámolás és 35,8 százalékkal a végelszámolás alatt álló társas vállalkozások száma (KSH, 2009b).

Még nem készültek felmérések a vállalati szervezet, az irányítási és ösztönzési rendszer átalakításáról. Eléggé valószínű, hogy az ilyen lépések hatása is csak időben elhúzódva, késleltetve jelentkezik majd a vállalatok teljesítményében. A fel-

lehető eseteírások azonban arra utalnak, hogy az ilyen tevékenység népszerű és gyakori a vállalati világban (*Antalóczy– Sass, 2010, Pásztor, 2010*).

Hasonlóságok és különbségek

A gazdasági minisztérium felmérése során megkérdezett vállalatok – akárcsak a transzformációs visszaesés idején – *először inkább a megoldás, mint a halasztás eszközeit próbálták alkalmazni* a mostani gazdasági visszaesés időszakában, 2009-ben: „A vállalkozások leggyakrabban működési költségeiket csökkentették, olcsóbb beszerzési források után néztek, készleteiket mérsékeltek, halasztották beruházásait stb. Emellett többlet-erőfeszítéseket tettek piacaik bővítésére. Figyelemre méltó, hogy az elbocsátás, a munkaidő-csökkentés és a bércsökkentés gyakoriságukat tekintve a középmezőnyben helyezkednek el. A lista végén található az olyan intézkedések, mint a szállítói tartozások kifizetésének, az állammal szembeni tartozások (adó, tb) kifizetésének halasztása, tehát a nehézségek továbbhárítása. A hitelek átütemezése, a telephelyek átmeneti bezárása zárja a sort. (NFGM, 2009, 159. o.)

Tényekkel, adatokkal illusztrált gondolat kísérletünk során hasonló következtésekre jutottunk: *Ismét sok vállalatnál működött a transzformációs visszaesésnél megfigyelt átváltás.* A forgalom visszaesése és a további áremelés, a gyors termékváltás korlátozott lehetőségei miatt 2009-ben *egyre több vállalat használta a válságkezelés áthidaló, halasztó módszereit.* Növelték a szerződésben kikötött fizetési határidőt, vagy késve fizettek – hitelezésre kényszerítették üzleti partnereiket. Ugyancsak szaporodtak, nőttek az állammal szembeni vállalati tartozások.

Összehasonlítási gondolat kísérletünk érdekes hozadéka, hogy egyes, a transzformációs válság időszakában tömegesen előforduló (jórészt egyszeri, nem ismétlődő) alkalmazkodási formák, módok bevetésére a mostani válságban jóval kevésbé van módjuk a vállalatoknak.

– *Így a vállalatok megszűnése, magánkézbe kerülése, illetve újak alapítása* – napjainkban, a tömeges privatizáció befejezése után tíz-tizenkét évvel – nagyságrendekkel kevesebb esetben fordul elő, mint a kilencvenes években.

– A kilencvenes évek elején az országok jól körülhatárolható csoportjában súlyos következményekkel járó *lokális gazdasági visszaesés* tanúi lehettünk. Számos vállalat átterelhette értékesítése jelentős részét a volt szocialista országok és egyes hazai termékek és szolgáltatások összeomló piacáról a lokális válságtól nem érintett fejlett ipari országok piacára. Ilyenfajta átterelésre a globális recesszió feltételei között jóval kisebb az esély.

A hazai vállalati világ nagy átalakulása: a magántulajdon meghatározó súlya és a profitérdekelt, költségérzékeny vállalatok, főként a kis- és középvállalatok számának folyamatos növekedése és a majd húszéves tanulási folyamat, amelyben sok százezer vállalkozó sajátította el a piacgazdaság és az azt szabályozó állam mű-

ködésének szabályait, *érzékenyebb, gyorsabb alkalmazkodásra készítette a vállalatokat*. A transzformációs visszaesés időszakával összevetve, a mostani válságban elenyésző a készletre termelő vállalatok száma. Az értékesítési és likviditási nehézségek most inkább a beruházások sürgős halasztására, leállítására, csökkentésére készítettek. A vállalatok munkaerő-gazdálkodása is átalakult. A kilencvenes évek elején – főként az állami szektorban – a szocializmusban évtizedeken át teljes foglalkoztatáshoz szokott vezetők elsősorban érzelmi-kulturális okokból vonakodtak elbocsátani a felesleges munkaerőt. A mostani vonakodást az esetek többségében racionális megfontolások magyarázzák: míg a pótolható, cserélhető munkaerőt habozás nélkül elküldik, a várt gazdasági fellendülésben nehezen pótolható szaktudással rendelkezőket igyekeznek átmenteni a jobb időkre. Mindez jól mutatja, hogy a magyar vállalatok többsége a két gazdasági visszaesés közötti időszakban megtanulta a piacgazdaság működésének fontosabb szabályait.

Felhasznált irodalom

- Adótarozások... [2009]: Adótarozások: 1800 milliárd forint hiányzik. HVG.hu, November 17. http://hvg.hu/kkv/20091117_adotartozasok_1800_milliard_hiany.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2010]: Globális verseny – lokális együttműködés. A válság hatása a versenyre a magyarországi autópári beszállítói piacokon. In: *Laki – Voszka* [2010].
- ÁFSZ [2009]: A negyedéves munkaerő-gazdálkodási felmérés főbb eredményei 2009. I. negyedév. Állami Foglalkoztatási Szolgálat.
- ÁFSZ [2010]: A negyedéves munkaerő-gazdálkodási felmérés főbb eredményei 2010. I. negyedév. Állami Foglalkoztatási Szolgálat.
- Berend T. Iván – Ránki György* [1972]: A magyar gazdaság száz éve. Kossuth Könyvkiadó és Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Bogdán Zoltán* [2010]: Fővárosi fuvarozók árhaborúja. *Circus taximus. HVG*, február 13., 59–60. o.
- KOPINT-TÁRKI [2009]: A feldolgozóipari vállalkozások helyzete és rövid távú kilátásai 2009 áprilisában. Összefoglaló a KOPINT-TÁRKI negyedéves konjunktúratésztje alapján.
- 6,7 százalékkal zuhant... [2009]: 6,7 százalékkal zuhant a magyar GDP. *Menedzsment Fórum*, június 9., <http://www.mfor.hu/cikkek/>
- Kopint-Tárki [2010]: Konjunktúrajelentés 2010 első negyedév. KOPINT-TÁRKI.
- Kornai János* [1993]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz., 569–599. o.
- KSH [1993]: Magyar Statisztikai Zsebkönyv 1993. KSH, Budapest.
- KSH [2009a]: Magyar Statisztikai Zsebkönyv 2009. KSH, Budapest.
- KSH [2009b]: Gyorstájékoztató, július 31. KSH, Budapest.
- KSH [2010a]: Gyorstájékoztató, február 26. KSH, Budapest.
- KSH [2010b]: Gyorstájékoztató március 8. KSH, Budapest.
- KSH [2010c]: Gyorstájékoztató április 28. KSH, Budapest.
- KSH [2010d]: Gyorstájékoztató április 29. KSH, Budapest.
- KSH [2010e]: Magyar Statisztikai Zsebkönyv 2010. KSH, Budapest.
- Laki Mihály* [1992]: A vállalati magatartás változása és a vállalati válság. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz., 565–579. o.
- Laki Mihály* [1993]: Vállalati viselkedés elhúzódó gazdasági visszaesés idején. *Külgazdaság*, 11. sz., 23–35. o.

- Laki Mihály – Voszka Éva* [2010]: Körkép a magyarországi versenyhelyzetről. In: Kaleidoszkóp. Versenyhelyzet, válság, kilábalás 2009–2011. (szerk: Laki Mihály–Voszka Éva) Megjelenés alatt.
- Magyar Nemzeti Bank [2009]: Statisztikai adatok, idősorok. MNB.
- Magyar Nemzeti Bank [2010]: Hitelezési felmérés, május. MNB.
- NFGM [2008]: A kis- és középvállalatok helyzete. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium. Budapest.
- NFGM [2009]: A kis- és középvállalatok helyzete. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium. Budapest.
- Pásztor Sára* [2010]: Kódolt kifulladás Válság a gépjárműpiacon. In: *Laki – Voszka* [2010].

S Z E M L E

A tőkekorlátozások alakulása és a tőkeáramlások liberalizációja Kínában

**Az eddigi és a várható változások
a minősített külföldi és hazai befektetési programok fényében**

GÁBOR TAMÁS

*A cikkben a szerző arra vállalkozik, hogy a kurrens devizahatósági és felügyeleti rendeletek összegyűjtésével és rendszerezésével bemutassa a kínai tőkeáramlások szabályozását. A tőkekorlátozások történelmi bemutatása során az 1949-es Kínai Népköztársaság kikiáltásától eljut egészen napjaink aktuális szabályozásáig. E folyamat bemutatásával a kínai pártvezetés szelektív liberalizációs politikáját és az óvatosságra való törekedést szemlélteti, amely az 1978-as nyitott kapuk politikájának kezdete óta oly sikeressé tette a kínai gazdaság rendszerváltását. A cikk az eddigi reformok mellett a jövőben várható lehetséges liberalizációs lépésekről, és annak fázisairól is számot ad. Végül az évezredfordulót követően elfogadott két úttörő intézményes befektetési program szabályzatainak részletes ismertetésével a Kínába be- és az onnan kiáramló tőke feltérképezésére tesz kísérletet.**

Journal of Economic Literature (JEL): N25, P21, F30.

Kína az elmúlt három évtized példátlan növekedésének eredményeként mára a világ gazdaság legnagyobb exportőrévé és egyben a második legnagyobb szereplőjévé lépett elő. Gazdaságának ilyen mértékű expanziója révén nagymértékben hozzájárult a globális pénzügyi egyensúlytalanságok elmélyüléséhez. E megállapítást a következő tények támasztják alá. 1. Az ezredforduló óta, de különösen a WTO-csatlakozást követően Kína aktív kereskedelmi politikájával óriási folyó fizetésimérleg-többletet halmozott fel a fejlett, iparosodott gazdaságokkal, ki-

* A szerző köszönetét fejezi ki Csanádi Máriának, a Magyar Tudományos Akadémia doktorának, valamint az anoním lektornak az íráshoz nyújtott hasznos észrevételekért.

Gábor Tamás, a Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola doktorjelöltje és a Lombard Lízing Csoport kockázatelemzője. E-mail: Gabor.Tamas@eco.u-szeged.hu

váltképpen az Egyesült Államokkal szemben. Annak ellenére, hogy az olcsó kínai export a világgazdaság fogyasztóiár-színvonalára kedvező hatást gyakorolt, a folyó fizetésimérleg-többlet révén a Kínába áramló dollárok hatalmas jegybanki tartalékok kialakulását eredményezték. 2. A jegybank, a People's Bank of China (a továbbiakban: PBC) kereskedelmi érdekeket szem előtt tartva az export, a működő tőke, a portfólióberuházások és a forrótőke révén az országba áramló dollármilliárdokat a devizapiacon – kínai valutáért, a renminbiért (RMB) cserébe – felvásárolja, így alacsony árfolyamon tartja a renminbi-dollár kurzusát. E momentum jelenti a globális pénzügyi egyensúlytalanságok egyik sarokkövét.¹ Az alulértékelt valuta ugyanis olyan extra versenyelőnyt jelent Kína számára, amely a kereskedelmi áramlások aszimmetrikus kialakulásához vezetett.

Az utóbbi évek exponenciálisan növekvő jegybanki tartaléka, a folyó fizetésimérleg-többlet és de facto a dollárhoz rögzített renminbi az Egyesült Államok és Kína között igen komoly politikai feszültségek kialakulásához vezettek.² *Kína kormányzata a hazai gazdasági növekedés érdekeinek – az exportszektor teljesítményének növelése, munkahelyteremtés, infrastrukturális beruházások – szem előtt tartása és az ezzel nem könnyen összeegyeztethető nemzetközi politikai nyomásnak való megfelelés kettős nyomása alá került.* A növekvő jegybanki tartalék – ami a globális egyensúlytalanságok explicit jele – a szokatlan kettős külgazdasági többlet, azaz a folyó fizetési- és tőkemérleg többlete között teremti meg az egyensúlyt. *A 2008–2009-es gazdasági világválságot követő keresletélénkülés következményeként újra felélénkült globális inflációs félelmek árnyékában pedig egyre valószínűbb, hogy a kínai fél is újra hajlandó lesz a felértékelési nyomásnak engedni.*³ E várakozásra spekulálva növekvő forrópénz beáramlására lehet számítani, amely tovább

¹ Itt jegyzem meg, hogy vannak, akik másként látják a globális feszültségek mibenlétét. A globális monetarista szemléletmód neves közgazdászai, *McKinnon* és *Schnabl* [2003, 2008] úgy vélik, hogy a nemzetközi egyensúlytalanság csak átmeneti állapot. Szerintük a feltörekvő ázsiai gazdaságok esetén „szükség” van a rögzített árfolyamra a térség stabilizációjának érdekében.

² A *Charles Schumer* és *Lindsey Graham* amerikai szenátorok által vezetett kezdeményezés – miszerint büntetővám felállítását tervezték a kínai árukkal szemben – hatására Kína 2005-től egészen 2008 nyaráig megszüntette az árfolyam rögzítését, egy valutakosárhoz kötötte, és szűk sávban lebegtetni kezdte a renminbi árfolyamát, amelynek hatására az 21 százalékkal erősödött a dollárral szemben (lásd később a 2. ábrát). 2008 nyarán azonban a válság hatására a júant újra a dollárhoz kötötték. 2009 második felétől az amerikai képviselőház részéről a növekvő amerikai munkanélküliség égisze alatt azonban újra felerősödtek a júanárfolyam felértékelésével kapcsolatos követelések.

³ Az amerikai pénzügyminiszter, *Timothy Geithner* a 2010. április 15-ére kitűzött féléves pénzügyminisztériumi jelentés – amelyben nagy valószínűséggel árfolyam manipulálásával vádolták volna meg Kínát – publikálását határozatlan időre eltolta annak érdekében, hogy az amerikai–kínai politikai kapcsolatrendszerben felgyülemlett feszültségeket csökkentse. A bejelentést követő második napon Kína vezető politikusainak a részéről már olyan vélemények hangzottak el, miszerint hamarosan megszüntetik a dollárhoz való rögzítést, és lassan, de fokozatosan elkezdik felértékelni a renminbit. Ezt mi sem támasztja alá jobban, mint a renminbi forward-piacán (Non-deliverable Forward Options) tapasztalt folyamatosan erősödés. 2010 áprilisának első hetében a 12 hónapos renminbi-dollár árfolyam 6,63-ra erősödött a jelenlegi 6,83-as spot-árfolyamról.

növeli egyrészt a jegybank már így is magas sterilizációs költségeit, másrészt *egyre nehezebben fenntarthatóvá teszi a jelenlegi tőkeszabályozások rendszerét.*

A következőkben először a tőkeáramlások eddigi liberalizációjának történeti hátterével foglalkozunk, döntően Zhang [2006] írása alapján bemutatva azt a folyamatot, amely a jövőre nézve kijelöli a kínai tőkeáramlások hosszú távú pályáját. Ez után a tőkeliberalizáció lépéseinek lehetséges fázisairól, majd a működő tőke áramlásának napjainkig tartó liberalizációjáról lesz szó. Végezetül a címben is említett minősített befektetési programok részletes bemutatásával feltérképezzük a kínai portfóliótőke áramlásának szabályait és restrikcioit. A cikk a tőkeáramlások szabályozásával kapcsolatos konklúzióval zárul.

A tőkeliberalizáció történelmi háttere

A „lépésről lépésre” folytatott pragmatikus reformok olyan módon tették lehetővé a gazdaság rendszerváltását, hogy a politikai rezsim hatalma változatlanul mind a mai napig töretlen maradt. Kína sajátos modernizációja az *óvatosság és a kísérletezés elvének* szigorú betartása mellett valósult meg. Ennek égisze alatt a pártvezetés a piacgazdaság tesztelését külön e célra kialakított úgynevezett különleges gazdasági zónákra korlátozta. Ha az elvárt célok „kicsiben” megvalósultak, akkor az adott reformokat regionális vagy éppen országos szinten is kiterjesztették. E gradualista szemléletmód eredményeként Kína 1996-ra teljesítette az IMF folyó fizetési mérleg tételeinek konvertibilitására – azaz a kereskedelmi áramlások szabadságára – vonatkozó kritériumait. Ezt követően az ázsiai válságsorozat okozta negatív tapasztalatok elretentették a kínai vezetőket a teljes konvertibilitás megvalósításától, azaz a tőkemérleg tételeit korlátozó adminisztratív szabályozások felszámolásától. Mindezek ellenére az évezredfordulót, de különösen a WTO-csatlakozást követően újra előtérbe kerültek a tőkemérleg tételeinek liberalizációjával kapcsolatos javaslatok.

A kínai tőkeáramlás liberalizációját a pártvezetés már több alkalommal napi-rendre tűzte. Már a 90-es évek közepén azt tervezték, hogy az ezredfordulóra megvalósítják a tőkemérleg tételeinek – és így a renminbi teljes – konvertibilitását.⁴ Az ázsiai válságsorozat tapasztalatainak fényében azonban Kína tovább szigorított a tőkekorlátozásokon. Míg a menekülő forrótőke hatalmas pusztítást végzett a fejlődő világban, addig Kína a káros hatásoktól többnyire el tudott szigetelődni. A tőke szigorú szabályozása mellett monetáris politikájára nem nehezedett különösebb terhelés. A devizaárfolyamot úgy állapították meg, hogy az a nemzet és a párt érdekeit szolgálja, az ország szűkös devizakészletét pedig a nemzeti fejlesztési projekteknek rendelték alá. Kína a reformok 1978-as kezdete óta fokozatosan nyitja meg kapuit a világgazdaság előtt, ez a *meglévő tőkerestrikciónak fenntartását egyre inkább költ-*

⁴ A tőkemérleg tételeinek liberalizálása alatt azt a folyamatot értjük, amelynek során mind a működő tőkét, mind a portfólióberuházásokat, mind pedig az egyéb – például hitel vagy derivatív jellegű – tőkeáramlásokat akadályozó adminisztrációs szabályokat felszámolják.

ségessé teszi, szükségességét pedig egyre jobban megkérdőjelezi. A tőkeáramlások felszabadítása nagy kihívást jelent a vezetés számára, hiszen a devizaáramlások *felügyelete és a restrikció a gazdasági rendszer integrált része volt hosszú idők óta. A tőkeáramlás liberalizációja, figyelembe véve Kína világgazdasági integráltságának a fokát, nemcsak a kínai gazdaság számára, hanem a globális gazdaság egészére nézve is komoly kihívást jelent.*

A tőkeáramlások felszabadításából eredő hasznot a Kínai Kommunista Párt is felismerte. Ma már nem az merül fel kérdésként, hogy a tőkeáramlás liberalizálása szükséges-e, hanem az, hogy e folyamat milyen ütemben valósuljon meg.

Devizasabályozások a Kínai Népköztársaság kikiáltásától a nyitott kapuk politikájáig

A Kínai Népköztársaság 1949-es kikiáltását követően a Központi Pénzügyi és Gazdasági Bizottság hatásköre alá vonták a devizaügyletek teljes körének felügyeletét. A kereskedelemből származó devizabevételeket kötelező módon be kellett szolgáltatni az 53 állami bank egyikének. Devizát pedig – import- vagy nem gazdasági célból – csakis a kínai jegybank hozzájárulásával lehetett vásárolni. Az állami felügyeletnek kettős célja a destabilizáló devizaáramlások ellehetetlenítése és a kormányzati projektek devizalikviditásának biztosítása volt (Zhang, 2006). 1956-ot követően a kommunista ideológia erősödésével a *Mao Ce-tung* vezette köztársaság tovább szigorította a szabályozások körét. Kína a centralizáció jegyében a meglévő devizasabályokat a kötelező tervutasításos rendszer részévé tette. Az állam a devizaallokációt, a renminbiárfolyam kialakítását és az ehhez kapcsolódó összes szabály betartásának felügyeletét kizárólagosan a kínai jegybank hatáskörébe rendelte. A kereskedelem összetételéhez és méretéhez – amelyet az Állami Tervbizottság határozott meg – szükséges devizamennyiséget a tervben kötelezően fel kellett tüntetni. Így a devizamozgások irányát és nagyságát előre meghatározták, amelynek betartását a Kínai Kommunista Párt szavatolta (Lardy, 1995). A renminbi árfolyamának a külkereskedelmi tranzakciók hazai valutára való átszámolásával javarészt csak *elszámolási funkciója* volt. Ezek mellett a nem gazdasági tevékenységek, így a turizmus, illetőleg a külföldi diaszpóra hazautalásai esetén volt mérvadó az árfolyam szintje, amelyet 1955-től egészen 1973-ig befagyasztották, ezt követően a renminbi árfolyamát nemzetközi valutákból álló kosárhoz rögzítették.

Liberalizációs lépések a nyitott kapok politikájától az ezredfordulóig

Az 1970-es évektől a tervgazdálkodás és a beszolgáltatási rendszer szigorának enyhítésével, majd az 1978-as *Teng Hsziao-ping* (a Kínai Kommunista Párt elnöke)

által meghirdetett reformok és a nyitás politikájának a kezdetével az addigi *devizarézsím hatékonysága megszűnt. A devizaforrások elégtelen és nem piaci alapú allokációja, az irracionális árfolyam és a növekvő adminisztrációs költségek ellehetetlenítették a rendszer fenntartását.* E problémára válaszul hívták életre a ma is működő Állami Devizahatóságot (State Administration of Foreign Exchange), amely kezdetben a kínai jegybank szervezetén belül, később aztán az Államtanács alá rendelve felügyelte a devizák határt átlépő mozgásait. Az egy szervezet égisze alatt összevont devizafelügyeleti és -szabályozási funkciót betöltő hivatal létrehozásával csökkent a bürokrácia és a korrupció mértéke és javult az információ áramlásának hatékonysága. Azzal, hogy 1979-ben az export ösztönzése céljából bevezették a devizavisszatartási szabályozást, gyakorlatilag megteremtették a hazai devizapiac alapjait. Azok a piaci szereplők, amelyek az exporttevékenység révén devizabevételhez jutottak, a beszolgáltatás során bizonyos arányban visszatarthatták devizájukat, amit már szabadon fordíthattak importbeszerzésre. Ez a kezdetben 10–40 százalék között mozgó kvóta a 90-es évek közepére átlagosan 80 százalékra nőtt.⁵ A devizakvóták 1980 októberétől váltak piacképesé, amikor kereskedésük 12 nagyváros kínai jegybank által üzemeltetett swap-központjaiban megkezdődött. A korlátozottan piacképes kvótákat 1986-tól a külföldi tulajdonnal rendelkező vállalatok kezdetben csak egymás között, majd 1988-tól már a hazai vállalatok között is adhatták, vehették. A kvóták árfolyamát a piaci paritások határozták meg (Zhang, 2006). Míg a piac kínálati oldala korlátozásoktól mentes volt, addig a keresleti oldalt a fokozatosság elvét követve továbbra is feltételekhez kötötték: az a szereplő juthatott kvótahoz, amely az import szándékát alátámasztó jogosítvánnyal és az Állami Devizahatóság jóváhagyó rendelkezésével bírt. A kínai devizareform *mérföldkövének számít az 1988-as pekingi nemzeti swap-központ létrehozása* is, amely a kisebb swap-központok összevonásával lehetővé tette a költségek további csökkenését és a devizapiac gyorsabb liberalizációját. A devizakvóták árfolyama a 90-es években olyannyira kiemelt figyelmet kapott az elemzők szerint, hogy a kínai hatóságok is számításba vették a hivatalos renminbiárfolyam megállapítása során. A swap-piacoknak ennél fogva rendkívül fontos szerepük volt az árfolyam-politika reformja során. E piacosodás eredményeként a tőkekorlátozás korábbi rendszere alapjaiban fellazult. A hivatalos árfolyam mellett kialakuló piaci árfolyam egyidejű megjelenése a folyó fizetési mérleg korlátozásainak tarthatatlanságát eredményezte.⁶ A kettős árfolyam következtében az egyre szélesedő feketegazdaság, a korrupció és a járadékvadászat végül

⁵ Megjegyezném, hogy a kísérletezés égisze alatt a különleges gazdasági övezetekben (special economic zone), illetve a gazdaságilag visszamaradott tartományokban (például Tibetben) ez a visszatartási arány akár 100 százalék is lehetett!

⁶ Nem csak az árfolyam-politikában jelenik meg az állami és piaci feltételrendszer kettőse. A gazdasági nyitás első lépéseként a mezőgazdaságban, majd azt követően az ipari szektorban figyelhető meg az ún. „duális gazdaság” modellje. E szerint előre kijelölt ágazatokban kísérleti jelleggel teret engedett a pártvezetés a piaci mechanizmusoknak, amit azt követően az állami gazdaság visszaszorulása követett. E modellt kettős vágányú (angolul: dual-track) rendszernek is nevezik.

ahhoz vezetett, hogy *1994-ben a két árfolyamot egyesítették*, majd *1996. december 1-jén hivatalosan is bejelentették az IMF folyó fizetési mérlegre vonatkozó konvertibilitási kritériumainak teljesítését.*⁷ Chang [1998], aki szerint a folyó fizetési mérleg tételeinek megnyitása az előre eltervezett időpontnál sokkal hamarabb következett be,⁸ úgy vélekedett e dinamikus reformok fényében, hogy 2000-re a tőkemérleg tételeinek megnyitása reális cél lehet. Ugyanakkor a kínai vezetés az ázsiai válság hatására a vészfékek behúzására kényszerült – mint utólag bebizonyosodott: helyesen. A tények, amelyek szerint Kína a válság alatt rendkívüli mértékben ellenállt az árfolyam-spekulációnak és a menekülő tőkének, felerősítették azon nézeteket, miszerint a tőke kontrollja nem feltétlenül rossz, sőt akár kedvező is lehet. *Lámfalussy* [2008] is úgy vélekedik, hogy óvatosan kell bánni a tőkemérleg tételeinek teljes liberalizációjával. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják ugyanis, hogy *a tőkemérleg tételeinek idő előtti megnyitása akár a pénzügyi válságok szikrája is lehet.* Ezen ismeretek tudatában Kína a liberalizációs lépések megválasztása és időzítése terén kifejezetten óvatos politikát folytat. A piacgazdaság építésének szándékát hivatalosan először 2003-ban bejelentő párt központi bizottsága szerint *„az ismert kockázatok hatékony kezelésével, megfelelően megválasztva, lépésenként kell eltörölni a határokat átlépő tőke mozgások korlátait, és fokozatosan konvertibilissé kell tenni a renminbit a tőkemérleg tételeire vonatkozóan”* (Zhang, 2006, 19. o.). Mindazonáltal a kínai vezetők nem tisztázták, hogy a részükről több ízben elhangzó *„fundamentális” konvertibilitás* alatt mit is értenek valójában. Valószínűsítjük, hogy a folyó fizetési mérleg tételeire vonatkozó teljes konvertibilitása mellett feltételes, úgynevezett *kondicionális konvertibilitást* tartanak üdvösnek a tőkemérleg tételeire vonatkozóan. E szerint a hosszú távú tőkeáramlások előtt megszűnnek az akadályok, de a rövid távú – főként spekulatív jellegű – tőkét továbbra is szigorúan szabályozni, tiltani fogják.

A tőkeliberalizáció fázisai és lehetséges menete

A kínai tőkeáramlások liberalizációjával foglalkozó nemzetközi és kínai szakirodalomban az évtized elején még 2010-re irányozták elő a teljes konvertibilitás megvalósulásának becsült időpontját. Ugyanakkor a válság előtt tapasztalt eszközárborok, a felértékelésre spekuláló növekvő forró tőke-beáramlás, majd a válságot követő protekcionista intézkedések és a volatilis tőke mozgások óvatosságra intették a pártvezetést és a Kínai Devizahatóságot.⁹ Mindezek fényében ismét

⁷ Ezzel a lépéssel végleg megszűntek az adminisztratív akadályok a kereskedelemhez köthető tőke és az elsődleges jövedelmek áramlásai előtt.

⁸ A folyó fizetési mérleg tételeinek megnyitásával a devizabelföldiek és a devizakülföldiek között az áruk és a szolgáltatások kereskedelmével járó pénzügyi elszámolások, illetőleg a jövedelmek átutalása szabaddá válik.

⁹ Az ennek hatására meghozott intézkedések között talán a legszembetűnőbb – és legnagyobb nemzetközi visszhangot kiváltó – lépés a renminbit újbóli dollárhoz való rögzítése volt.

csak találgatásokba lehetne bonyolódni a tőkemérleg tételeinek teljes liberalizációjával kapcsolatban, ugyanis Kína továbbra is vonakodik a liberalizációs lépések időzítésének publikálásától. Kína „lépésről lépésre” gazdaságpolitikájának ismeretében azonban sejteéseket fogalmazhatunk meg a tőkeliberalizáció menetével kapcsolatban. *A befektetés típusát és irányát számításba véve három fázisra oszthatjuk fel a liberalizáció folyamatát. Az első lépcsőben a határon átlépő reálberuházások (működőtőkeberuházások) korlátainak felszámolása, a másodikban a portfólióberuházások engedélyezése, majd az utolsó fázisban a teljes pénzügyi szektor liberalizációja következhet.* Ebből, mint később látni fogjuk, *jelenleg a második fázis közepénél-végénél tart a kínai reformfolyamat.* Zhang [2006] tömören és precízen foglalta össze a mandarin nyelven írott szakirodalmakból a liberalizáció prioritásait a tőkeáramlás különböző dimenzióiban. E szerint először a beáramló tőke korlátozásán kell lazítani, majd ezt követően kerülhet sor a kiáramló tőke szabályainak enyhítésére. Megjegyzem, hogy 2004-et követően, a növekvő felértékelési nyomás következtében a kiáramló tőke engedélyezése vált elsődlegessé. A befektetés lejárata szerint először a hosszú távú tőkeáramlást kell preferálni, majd a sorban ezután jöhetnek a közép- és rövid távú befektetések. A közvetlen beruházások liberalizációja után következhet a közvetett beruházás szabályainak lazítása. Negyedszer, előnyös először a tengerentúli tőkeemelés korlátainak enyhítését végrehajtani, amelyet a külföldiek általi kínai tőkeemelés engedélyezése követhet. Ötödször, a restriktiók fokozatos megszüntetése során a pénzügyi intézményeknek kell prioritást élvezniük a többi szereplővel szemben. Végül pedig érdemes a reálgazdaság tranzakcióit első körben engedélyezni, amit később a nem reálgazdasági ügyletek követhetnek.

A működőtőke-áramlások liberalizációja

A tőkemérleg – amely a közvetlen működőtőke-áramlásokból (FDI), portfólió- és egyéb beruházásokból áll – tételei közül a legkiszámíthatóbb és az ország számára legtöbb kedvező hozadékkal bíró tőkeáramlási forma a működő tőke.¹⁰ E tőketípus az említett prioritásokat a legtöbb ponton kielégíti. Nem véletlen, hogy a *nyitott kapuk* reformpolitikájának fókuszában a külföldi működő tőke állt. A külföldi működő tőkével együtt ugyanis nem csupán források érkeztek Kínába, hanem korszerű menedzsmentszemlélet, marketingismeretek és fejlett műszaki technológiák is. Székely-Doby [2008] elemzése szerint a tőkebeáramlás 1992-től ugrott meg szignifikánsan (lásd az *1. ábrát*), amikor Teng Hsziao-ping Dél-Kínában tett körút-

¹⁰ A külföldi közvetlen beruházások terén Kína tőkevonzó teljesítménye kétségtelenül évtizedünk egyik talán legfontosabb momentuma. Mivel tanulmányunk fókuszában a portfóliótőke-áramlások állnak, így a külföldi működő tőkéről csak röviden kívánunk szólni.

ja során rehabilitálta¹¹ a reformfolyamatot, és amellyel párhuzamosan fokozatosan megnyitották Kína belső piacát is az addig kizárólag exportra termelő külföldi tulajdonú vállalatok előtt. Mindezek eredményeként az elmúlt tíz évben átlagosan évi 75,5 milliárd dollár külföldi működő tőke áramlott az országba – 2008-ban elérve a 147 milliárdot!¹²

Kezdetben a „*beáramló tőkére puha, a kiáramló tőkére kemény*” szabályozás a kiáramló működő tőkét szigorúbb feltételekhez kötötte. Míg 1991-ben még csupán egymilliárd dollár kínai működőtőke-kivitel regisztráltak, addig az azt követő év nagy ugrást eredményezett, elérve a 4 milliárd dollárt. Ekkor azonban – egészen az ázsiai krízis kirobbanásáig – *Artner* [2009] szerint a szabályozásban visszalépés következett be. Az úgynevezett „formalizált állami szigor” bevezetését a korábbi időszak ingatlan- és egyéb spekulációs célú befektetéseinek realizált veszteségei indokolták. Az 1997–1998-as ázsiai válságsorozat idején azonban újra kimagasló szerepet töltött be a régióban a kínai működő tőke. Végül az ezredfordulót követően meghirdetett „*Go global*” stratégia égisze alatt a kivitel is fokozatosan liberalizálni kezdték. Első körben azokat a külső beruházásokat engedélyezték, amelyek nemzetstratégiai célokat szolgáltak. A pozitív eredmények láttán 2004-től – amikortól a kormány a beruházás ellenőrző funkcióját tőkeexport-támogató szerepőrré alakította – kiterjesztették az engedelményeket. *Artner* [2009] számításai szerint 2000 és 2007 között tizenkilencszeresére nőtt a működőtőke-kivitel, 2008-ra elérve az évi 53 milliárd dollárt.

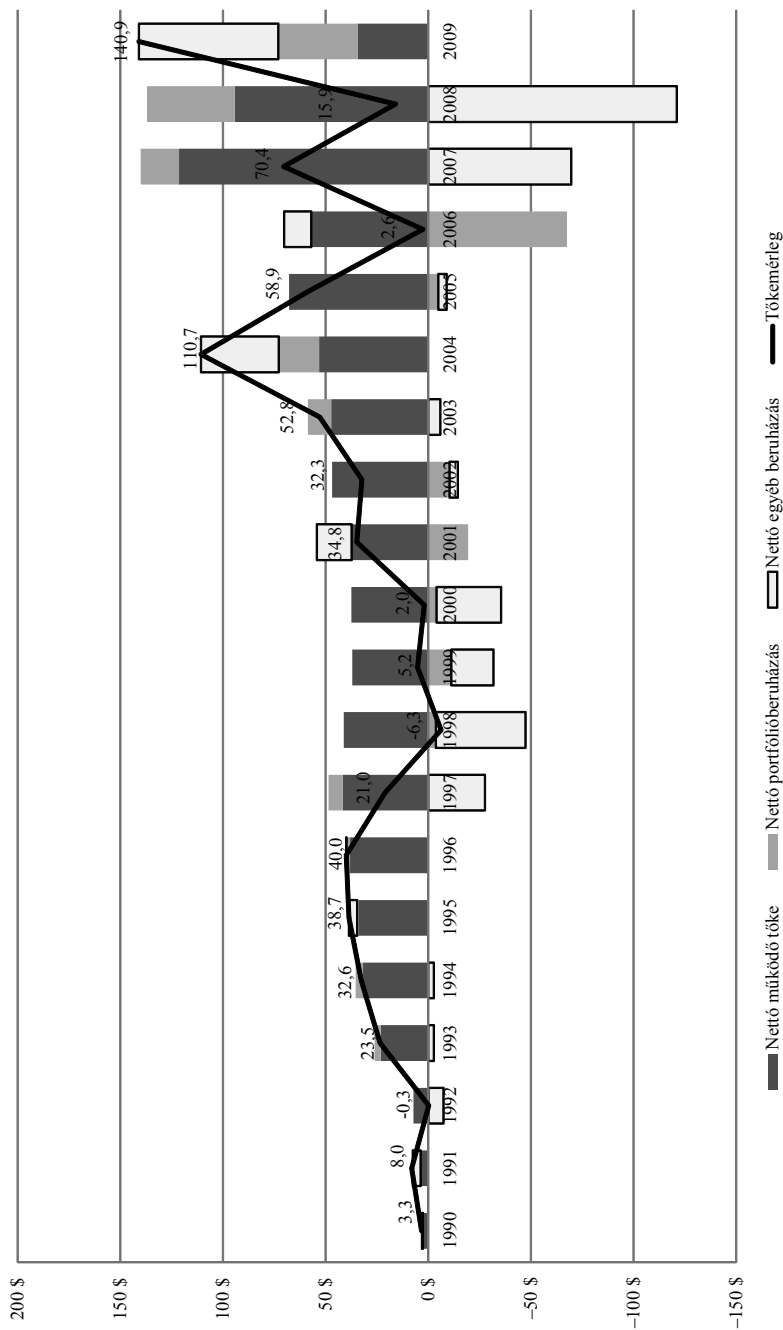
Ezzel 2004–2005-re a *kínai tőkemérleg egyik legnagyobb tételére, a működő tőke be- és kiáramlásaira vonatkozó szabályozásokat majdnem kivétel nélkül eltörölték*. Napjainkban a Google – kínai piacról való kivonulását fontolgató – kijelentésének következtében megnövekedett befektetői aggodalmakat a kínai kereskedelmi minisztérium második embere azzal próbálta hűteni, hogy megerősítette a külföldi és a hazai tőke által létrehozott vállalatok közötti egyenrangúságot. Azt nyilatkozta, hogy „az itt bejegyzett és itt működő külföldi vállalatokat úgy kezeljük, mintha kínai vállalatok lennének, termékeiket pedig úgy, mintha kínai termékről lenne szó. Nemzeti bánásmódban részesítjük őket”¹³.

¹¹ Rehabilitációra azért volt szüksége, mert az 1989-es Tienanmen téri véres politikai események elbizonytalanították a külföldi befektetőket.

¹² A vizsgált időszak alatt (1992–2009) a működőtőke-beáramlás átlagosan a GDP 3,8 százalékát tette ki, míg 2008-ban a világ működőtőke-beáramlásának 6,4 százaléka ment Kínába. *Forrás:* CEIC, UNCTAD.

¹³ Lásd: *Chinadaily*: Open doors still welcome foreign investment, 2010. 04. 15. http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2010-04/15/content_9732351.htm

A kínai tőkérmérlék komponenseinek és egyenlegének alakulása a 90-es évektől a 2008–2009-es világválság kirobbanásáig



Forrás: IFS, CEIC.

A portfóliótőke-áramlások szabályozása a minősített intézményes befektetési programokban

A tökemérleg másik jelentős tételének, a portfólióberuházásoknak a liberalizálását a kínai Jegybank (PBC), a *Kínai Értékpapír-felügyelet Bizottsága* (továbbiakban: CSRC), a *Kínai Bankfelügyelet Bizottsága* (továbbiakban: CBRC) és a *Kínai Devizahatóság* által szabályozott és ellenőrzött két úttörő jelentőségű projekt szabályozza. A 2002-ben elindított, majd 2006-ban számos kritériumában enyhített *Minősített külföldi intézményes befektetési program* (Qualified Foreign Institutional Investors – továbbiakban: *QFII*) és a 2006-ban meghirdetett *Minősített hazai intézményes befektetési program* (Qualified Domestic Institutional Investors – továbbiakban: *QDII*) megnyitotta a portfóliótőke áramlása előtt a kapukat. Az előzőekben említett „beáramló tőkére puha, kiáramló tőkére kemény” szabályozási politikát a *szelektív liberalizáció elve*¹⁴ ösztönözte. Ezzel magyarázható, hogy az első körben, 2002-ben a beáramló portfóliótőke restrikción, majd azt követően 2006-tól a kiáramló tőke szabályain enyhítettek.

Tőkeáramlás az ezredfordulót követően és a Minősített külföldi intézményes befektetési program (QFII)

A program tapasztalatairól a kínai hatóságok már a bevezetés előtt rendelkeztek elégséges piaci információkkal, ugyanis a feltörekvő országokban – így például Tajvanon – a QFII addigra sikeresen „vizsgázott”. A 2002. december 1-jével elindított kezdeményezésben *külföldi alapkezelő társaságok, befektetési, biztosító társaságok és egyéb eszközközvetítő intézmények* vehetnek részt (CSRC, PBC, 2002). A külföldi minősített befektetési státusz megítélésének a feltétele a CSRC befektetési jogosítványának megszerzése. E mellett különböző pénzügyi stabilitásra, hitelminősítésre, eszközre és megfelelő összegű saját tőkére, személyi és egyéb a CSRC által támasztott feltételekre van szükség.

Mindezen kritériumok azt a célt szolgálják, hogy a kínai szabályozók elejét vegyék az olyan intézmények működésének, amelyek túl nagy kockázatot jelentenének a rendszer szempontjából, azaz alacsony saját tőke-összes eszköz aránnyal, elégtelen piaci tapasztalattal, rövid működési háttérrel és nagy pénzügyi kitettséggel rendel-

¹⁴ A szelektív liberalizáció elve alatt azt a stratégiát értjük, amely szerint Kína óvatosan kijelöl egy területet – jelen esetben a beáramló tőke szabályozását – a reformok végrehajtására, míg a többit – így a kiáramló tőke korlátozását – érintetlenül hagyja. Első körben mindig olyan „terepet” választottak, amely szinte garantálta a sikert az akadálymentes megvalósítás esetén, és sokkal kevesebb negatív következménnyel járhatott, ha a dolgok rosszra fordultak volna. Ennek fényében könnyen érthetővé is válik, miért a működőtőke liberalizációjával kezdték a tökemérleg tételének reformját. A külföldi működőtőke-beáramlás ugyanis kulcsfontosságú a haladás és a felzárkózás szempontjából; azonban ha a világgazdasági feltételek romlanak, ez a típusú tőke nemigen találja meg kifelé a menekülő útvonalat.

keznek. Mindezekon felül a deviza beutalásához úgynevezett *befektetési kvótát* is igényelni kell a Kínai Devizahatóságtól, továbbá a külföldi ország pénzügyi felügyeleti hatóságának is el kell fogadnia a „*Beleegyezési nyilatkozatot*” (Memorandum of Understanding), amelyben vállalja a kínai értékpapír-felügyelettel való rendszeres adatszolgáltatási kötelezettséget (CSRC, PBC, 2002, 2. és 6. cikkely). A működési tapasztalatra és pénzügyi méretre vonatkozó legfontosabb feltételekből arra következtethetünk, hogy Kína a minimum szint meghúzásánál több mint elővigyázatos volt. E szerint az alapkezelő társaságoknak legalább 5 éves tapasztalattal és 10 milliárd dollár kezelt vagyonnal kell rendelkezniük; a befektetési és biztosító társaságok minimum 30 év működési háttérrel, 10 milliárd dollár kezelt vagyonnal és 1 milliárd dollár befizetett tőkével válnak a QFII-programba való részvételre alkalmassá; míg a kereskedelmi bankok esetén követelmény, hogy a 10 milliárd dollár kezelt vagyon mellett az intézményt a világ 100 legnagyobb bankjának listáján jegyezzék (CSRC, PBC, 2002, 7. cikkely).

Mindezen szigorú előfeltételek mellett a szabályozás 2006-os lazításáig 51 intézmény csatlakozott a programhoz.¹⁵ 2006 augusztusáig a devizahatóság 7,495 milliárd dollár QFII befektetést hagyott jóvá (Ni, 2009). Az előzőekben felsorolt feltételeken túlmenően a devizaműveletek végrehajtásához úgynevezett letétkezelő bankkal (korábban „*Custodian*”, később „*Trustee*”), az értékpapír-tranzakciók lefolytatásához pedig egy hazai befektetési társasággal kell szerződnie, amelyhez a CSRC, PBC és a devizahatóság hozzájárulása is szükséges (CSRC, PBC, 2002, 3., 13., 16., 19. cikkely). A letétkezelő a külföldi ügyfele számára egy speciális RMB-számlát és egy devizaszámlát vezet. Feladatai közé tartozik a program eszközeinek vezetése, a deviza- és RMB-tranzakciók végrehajtása, a befektetési tevékenység figyelemmel kísérése, az esetleges szabályszegések jelentése és az éves beszámolók elkészítése. Egy másik rendeletben részletesen szabályozták a letétkezelő bank feladatait, a befektetési kvótára és a speciális RMB-számlára vonatkozó rendelkezéseket. E szerint a pályázó külföldi intézmény által kérvényezhető minimum befektetési kvóta 50 millió dollár, a maximum 800 millió dollár lehet. A devizahatóság azonban meghagyta azt a lehetőséget, hogy a piac kondíciói és a kereskedelmi mérleg aktuális alakulása szerint e korlátokon bármikor változtathasson (SAFE, 2002, 8. cikkely). A befektetési kvóta mértékéig a programban részt vevő társaságok a következő RMB-ben denominált piacokon kereskedhettek: a részvénytőzsdén (kivéve a tőzsde „B” szekciójában, ahol dollárban denominált papírokkal kereskednek), az állam- és vállalati kötvények piacán, illetőleg a CSRC által jóváhagyott egyéb piacokon (CSRC, PBC, 2002, 18. cikkely). Egyebek mellett meghatározták az egyes külföldi szereplők, illetőleg a program összes beruházásának felső határát, így a kínai hatóságok a hirtelen beáramló tőkét és a tőkemérleg aktívumát kívánják kordában tartani.

¹⁵ Az első tíz csatlakozó között olyan ismert és a feltételeket könnyen kielégítő intézmények voltak, mint az UBS (1), Nomura Securities (2), Morgan Stanley (3), Citigroup (4), Goldman Sachs (5), Deutsche Bank (6), ING (8), JP Morgan (9), Credit Suisse (10).

ni. Természetesen az óvatosság elve szerint nemcsak a beáramló tőke mennyiségét, hanem a kiáramlóét is szabályozzák. A tőke behozatala és a tőke, illetőleg az adózott eredmény kiutalása között legalább egy évnek – zárt végű befektetések esetén 3 évnek – kell eltelnie. Az egyszerre hazautalható legnagyobb részletet a tőke 20 százalékban határozták meg azzal a kikötéssel, hogy az utalások között legalább három hónapnak el kell telnie (CSRC, PBC, 2002, 26. cikkely). A 2002-es rendelet szerint a beutalási és kiutalási kvótaszabályok megsértése esetén maximum 30 000 RMB, míg a jogosulatlan kiutalás esetén a kiutalt összeg ötszöröséig számíthattak bírságra a szabálysértők (SAFE, 2002, 26–27. cikkely). Mind a repatriálás időbeli korlátjával, mind a büntetések kilátásba helyezésével a spekulatív tőkeáramlásokat igyekeznek megelőzni a kínai hatóságok.

A szigorú kvalifikációs sztenderdek és a hosszú és bonyolult jóváhagyási eljárás következtében a QFII-program a hozzá fűzött reményeket nem váltotta be teljes mértékben. Ezért 2006 szeptemberében a korábbi 2002-es rendeletet hatályon kívül helyezték és jó néhány pontját *újraszabályozták* a devizahatóság a CSRC és a PBC által közösen elfogadott új rendeletben (CSRC, PBC, SAFE, 2006). Annak ellenére, hogy az előző szabályzathoz képest számos engedményt tettek, a *hatásköri és illetékességbeli problémák* kétségessé és kevésbé átláthatóvá tették a jóváhagyási folyamatot.¹⁶ Az új rendelet az eddigi négy intézményes csoport mellett a hosszú és középtávú tőke bátorítása érdekében a *nyugdíjalapokat, a biztosító és a nyílt befektetéseket bonyolító társaságokat, jótékonyági alapokat és az egyéb hosszú távú eszközekezelőket* kedvezőbb elbírálásban részesíti. Mivel ezen intézmények kizárólag hosszú távú befektetési stratégiával rendelkeznek, így nem jelentenek veszélyt az ország külső egyensúlyára. A pénzügyi feltételekre vonatkozó szabályok annyiban változtak, hogy a befektetési alapok, a biztosító intézmények és az egyéb eszközekezelők (nyugdíj-, nyílt végű alap, vagyonkezelők stb.) minimális eszközállományát az eddigi 10 milliárd dollár helyett 5 milliárd dollárban állapították meg. A biztosító intézmények 30 éves működési tapasztalatának feltételét 5 évre csökkentették, míg a befektetési társaságokra és a kereskedelmi bankokra vonatkozó belepési szabályokon nem változtattak (CSRC, 2006, 1. pont). Az új rendelet a befektetések célterületeit is kiszélesítette. A tőzsdén forgalomba került részvényekbe – így a „B” szekció dollárban denominált papírjaiba is –, kötvényekbe és opciós utalványokba, értékpapír alapú befektetési jegyekbe és egyéb a CSRC által jóváhagyott értékpapírokba fektethetnek be a külföldi intézmények a kvótaszabályok betartása mellett (CSRC, PBC, SAFE, 2006, 18. cikkely; CSRC, 2006, 9. pont). Az egy intézmény, illetve az összes QFII által kínai vállalatban történő beruházás felső határát 10, illetve 20 százalé-

¹⁶ A 2006-os szabályozás a CSRC értékpapír-tranzakció lefolytatásához szükséges jogosítványának megszerzését a devizahatóság által jóváhagyott befektetési kvótától teszi függővé. A helyzetet azonban az teszi bizonytalanná, hogy a devizahatóság kvótajóváhagyásához a CSRC véleményezésére van szükség. E rendelkezés nem éppen a befektetői bizalom irányába hat (CSRC, PBC, SAFE, 2006, 8–9. cikkely).

ban állapították meg. Nagy előrelépésnek számít, hogy 2006-tól a program intézményei is részt vehetnek Kína elsődleges piacán a részvény- és kötvénykibocsátásban (CSRC, 2006, 9–10. pont). Változás az is, hogy az eddigi három hónapos kvótafeltöltési határidőt eltörölték.¹⁷ A kisebb tőkekiutalásokhoz már nem kell a devizahatóság előzetes engedélyét kérni, ugyanakkor az új rendelet nem tartalmaz iránymutatást arra vonatkozólag, hogy jelentős tőke kiutalása esetén milyen értékbeli és időbeli korlátok betartása a kötelező – így a befektetők feltételezhetően a 2002-es szabályozás értékeit veszik alapul. A be- és kiutalási limitek hiánya mellett bizonytalansági tényező, hogy a korábbiaktól eltérően a szabályszegések büntetési vonzatait nem határozták meg. Említésre méltó előrelépésnek számít azonban, hogy a hatóságok az új szabályozásban már megkövetelik a hazai befektetési társaságoktól, hogy a külföldi ügyfelek számláit a sajátjuktól elkülönítetten, illetőleg a QFII számláin belül is a saját számlás és megbízói számlás ügyleteket külön vezessék és kezeljék (CSRC, 2006, 6., 7., 8. pont). Ezzel a lépéssel a szabályozó hatóságok *felismerték a QFII intézményeinek sokoldalú üzleti struktúráját*, és elősegítették a befektetési tevékenységek transzparens és hatékonyabb működését. A 2006-os szabályozás szabta lazább feltételek a nagy, nemzetközileg ismert intézmények megjelenése mellett lehetővé tették a kisebb alapkezelők, biztosítók és nyugdíjalapok kínai tőkepiacra való belépését. A program sikerét jelzi, hogy míg a 2002-es QFII-re vonatkozó rendelet kiadását követő négy évben 51 intézmény csatlakozott a programhoz, addig 2008 márciusától – amikortól a 2006-os új szabályozás megteremtette a csatlakozás biztos feltételeit – 2010 januárjáig, azaz kevesebb, mint két év alatt 43 új partnerrel 94-re nőtt a résztvevők száma. A megnövekedett csatlakozási kedv láttán a kínai kormányzat 2007 végén az aggregált befektetési kvóta felső határát 10 milliárd dollárról 30 milliárdra növelte.¹⁸ A 2008–2009-es világgazdasági válság okozta növekvő tőkevolatilitás és piaci bizonytalanság azonban a befektetői programban is lassulást eredményezett. 2008 januárjában a program összes külföldi befektetésének értéke 12,93 százalékot esett a Piller Fund piaci elemzése szerint, míg 2008 első nyolc hónapjában a részvénypiaci alapok átlagosan 50,27 százalékos értékvesztést szenvedtek el.¹⁹

A visszaeső külföldi érdeklődés ellensúlyozása érdekében a kínai hatóságok 2009 augusztusában az *Amerikai–kínai stratégiai és gazdasági párbeszéd* első ülésén azt az ígéretet tették, hogy a jóváhagyási folyamat gyorsításával igyekeznek az adminisztrációs akadályokat csökkenteni. A devizahatóság 2009 szeptemberé-

¹⁷ A 2002-es rendelet szerint, ha a devizahatóság által jóváhagyott kvóta összegét a QFII nem utalta át letétkezelő bankjának számlájára, a kvótáját elvesztette. 2006-tól azonban ezt az időbeli megkötést eltörölték (CSRC, PBC, SAFE, 2006, 26. cikkely).

¹⁸ Lásd: *Chinareview*: China triples QFII quota ahead of key meetings with U.S. officials. 2007-12-10. http://news.xinhuanet.com/english/2007-12/10/content_7226220.htm

¹⁹ Lásd: *Chinaview*: Drop in value of QFII funds reflects market. 2008-02-14. (http://news.xinhuanet.com/english/2008-02/14/content_7602936.htm), továbbá lásd: *BusinessWeek Online*: Huge Losses for Chinese Equity Funds. 2008-09-24. http://www.businessweek.com/globalbiz/content/sep2008/gb20080924_654440.htm

ben kiadott tervezetében azt írta, hogy a külföldiek által igényelhető eddigi 800 millió dolláros kvótát 1 milliárd dollárra növelik, illetőleg a külföldi nyugdíjalapok, biztosító intézmények és nyílt végű befektetési alapok esetében a kiutalás eddigi egyéves türelmi idejét („lock-up period”) három hónapra csökkentik.²⁰ Mindezen tervezett változtatások és a javuló világgazdasági kondíciók fényében *úgy véljük, hogy a QFII-program népszerűsége a következő években tovább nőhet.* Ugyanakkor több szkeptikus elemző is jelezte, hogy a 2010 januárjáig jóváhagyott 16 milliárd dolláros befektetési kvóta és a maximálisan kitölthető 30 milliárd dolláros kvótaplapon között még hatalmas, 14 milliárd dolláros „űr” várja a betöltését. Ni [2009] szerint a külföldi befektetők túlzott óvatossága a nem precíz szabályozási környezettel magyarázható. Úgy véli, hogy a kínai kormányzat alábecsülte a magas bizonytalanságból eredő költségeket. Ilyenek például a már említett hiányosságok, mint például a be- és kiutalási korlátok, illetve az ezek megszegése esetén várható büntetési vonzatok. A QFII-programba ma belépni kívánó külföldi intézménynek mérlegelnie kell, hogy a jelen jogi körülmények mellett a csatlakozásból származó nettó előnyök és a szabályozó hatóságok kiszámíthatatlan lépéseiből fakadó kockázatok között milyen reláció áll fenn. Ni [2009] úgy látja, hogy egy aránylag átlátható és kiszámítható jogi környezet két okból is előnyös lehet a QFII-program számára. Egyrészt csökkentené a kockázatból eredő jelenlegi és várható költségeket, másrészt a szabályok explicit nyilvánosságra hozatalával összhangba lehetne hozni a piac várakozásait a kormányzati célokkal. *Összességében a tőke számára úgy válna Kína vonzóbb célterületté, ha sokkal átláthatóbb, kiszámíthatóbb és interaktívabb szabályozási környezetet teremtenének meg.*

A Minősített hazai intézményes befektetői program

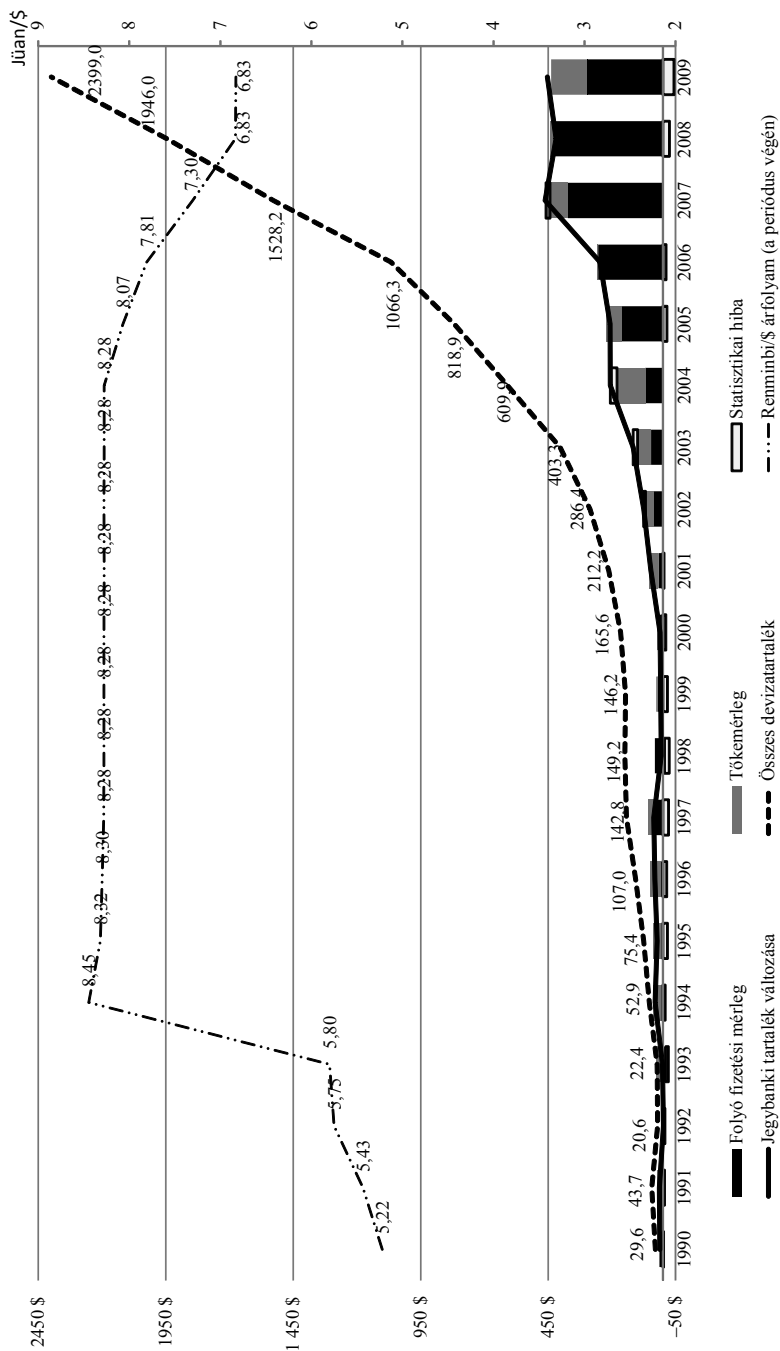
Mielőtt a 2006-ban elindított Minősített hazai intézményes befektetői program (továbbiakban: QDII) főbb pontjait és célját bemutatnánk, röviden érdemes szólni arról, hogy mi okozta az addigi „beáramló tőkére puha, kiáramló tőkére kemény” szabályozásban történő fordulatot. Kína folyó fizetési és tőkemérlegének egyenlege 2003-at követően gyorsuló ütemben nőtt (lásd a 2. ábrát). E különös aktívum eredményeként a hivatalos jegybanki tartalékok mértéke – a 2005-ig első helyezett Japánt is hagyva – soha nem látott magasságokba emelkedett²¹ (Gábor, 2010). A devizataralékok felhalmozódása – amelynek értéke 2010 márciusára elérte a 2447 milliárd dollárt – a kötött árfolyam-politikát folytató kínai gazdaságpolitika egyenes követ-

²⁰ Lásd: *ChinaDaily*: Vital sign for securities market. 2009-09-09. http://www.chinadaily.com.cn/opinion/2009-09/09/content_8670165.htm

²¹ A fizetési mérleg dinamikus növekedésének az okai a WTO-csatlakozást követő hatalmas kereskedelmi expanzióban, a 90-es évek közepe óta növekvő mértékű működőtőke-beáramlásban, a QFII-program eredményeként beáramló portfóliótőkében és az évtized közepétől a renminbi erősödésre spekuláló beáramló forrótőkében keresendő.

2. ábra

Kína fizetésimérleg-tranzakciójának, devizatartalékának és renminbiárfolyamának alakulása 1990 és 2009 között



Forrás: IFS, SAFE.

kezménye. Kína ugyanis a versenyképesség fenntartása érdekében a dollárhoz – sok elemző szerint 30-40 százalékkal alulértékelve²² – rögzíti valutájának árfolyamát. E rögzítés fenntartása érdekében a PBC az elmúlt években – 2009 nyaráig – havi szinten átlagosan 40 milliárd dollárt vásárolt fel a kínai devizapiacra renminbi ellenében (Gábor, 2009a, 2009b). *Az utóbbi évek többé-kevésbé sikeres monetáris sterilizációja hosszú távon azonban nem fenntartható.* Mind a sterilizáció, mind pedig a tőkeszabályozások fenntartásának folyamatosan növekvő költségei egyre nagyobb terhet rónak a monetáris politikára. A tőkeszabályozások a korlátozások kijátszásával egyre betarthatatlanabbá válnak (Prasad, 2005; Prasad–Wei, 2005). E felismerés vezetett ahhoz, hogy a kínai hatóságok a *feszültség csökkentése érdekében a kiáramló portfóliótőke előtt is megnyissák* – ha csak részlegesen is – *a kapukat.*

A QDII-program elindítását a globális pénzügyi egyensúlytalanságokból eredő feszültségek mellett az a szándék is ösztönözte, hogy a háztartások – amelyek megtakarításai 2006-ban meghaladták a 16 ezer milliárd RMB-t – számára olyan lehetőséget biztosítson a kormányzat, amellyel diverzifikáltabb befektetési portfólió kialakítása és magasabb piaci hozam érhető el. A program hivatalos elindítását két fontos lépés előzte meg, amely ismételtén a kínai döntéshozók fokozott és „lépésről lépésre” politikájáról tesz tanúbizonyságot. A tőkekiáramlás engedélyezésének első lépéseként 2004-ben jóváhagyták a kínai biztosító társaságok tengerentúli befektetéseit – bár csak bankbetétek, kötvények és kereskedelmi papírok formájában. Ezt követően 2006 áprilisában a Kínai Bankfelügyelet Bizottsága, a devizahatóság és a PBC közös rendeletben²³ kísérleti jelleggel engedélyezte a kínai kereskedelmi bankok határon túli befektetési tevékenységét (CBRC, PBC, SAFE, 2006). Rá egy évre tovább lazítottak a korlátozásokon. Néhány restriktív²⁴ fenntartása mellett az addig tiltott részvénybefektetéseket is szabaddá tették a bankok számára (Cadwalader, 2007). Végezetül 2007 júliusától a CSRC életbe léptette a QDII-programot részleteiben is szabályzó rendeletet és az ehhez kapcsolódó szabályzatot. Kijelölték a résztvevők körét, a letétkezelő bank és a külföldi tanácsadó feladatait, a befektetések célterületeit, a hazai tőkeszerzés lehetőségeit és az információk nyilvánosságra hozatalának a módját (CSRC, 2007a, 2007b).

A feltételek szigorú és részletes meghatározásával a külföldi kockázati kitettség nagyságát igyekeznek a kínai hatóság kordában tartani. E törekvés nem pusztán Kína „óvatos politikájával”, hanem a kínai vállalatok és háztartások pénzügyi kultúrájának és tudásának hiányosságaival is magyarázható. A hirtelen nyitás a kül-

²² E vélemények táborát főként olyan neves amerikai közgazdászok erősítik, akik a Peterson Institute for Economics kutatói (Bergsten, 2010; Cline–Williamson, 2009; Goldstein–Lardy, 2009).

²³ A rendelet kihirdetését fordulópontnak tekinthetjük a kínai tőkeszabályozások történetében. Az addigi tőkebeáramlást ösztönző és a kiáramló tőkét tiltó politika irányvonala kiáramlást preferálóvá változott.

²⁴ A részvénybefektetések nettó értékének az aránya nem haladhatta meg az összes befektetés 50 százalékát, illetőleg az egy részvénytársaságban megszerzett tulajdon nem haladhatta meg az 5 százalékot.

földi befektetések irányába akár drasztikus következményekkel – így hatalmas vagyonszétválással is járhatna az árfolyamkockázat és az új befektetési instrumentumok pontos ismeretének hiányában. A rendelet szerint QDII-státuszra kizárólag *hazai alapkezelők és befektetési társaságok* pályázhatnak. A kvalifikációs követelmények a következőként alakulnak: az alapkezelők 200 millió RMB-s nettó tőkeállománnyal, 20 milliárd RMB-s kezelt vagyonnal és két év üzletági tapasztalattal, míg a befektetési társaságok 800 millió RMB-s jegyzett tőkével, 2 milliárd RMB-s kezelt vagyonnal, 70 százalékos nettó tőke-nettó eszköz aránnyal és legalább egyéves működési háttérrel válnak alkalmassá a programban való részvételre (CSRC, 2007a, 6. cikkely). Mindezek mellett személyi, vállalatirányítási és egyéb feltételeket is teljesíteniük kell a jelentkezőknek. Abban az esetben, ha a pályázó intézmények a fenti kritériumoknak maradéktalanul megfelelnek, kérvénnyel fordulhatnak a CSRC-hez a befektetési jogosítvány és a hazai tőkegyűjtést jóváhagyó hozzájárulás megszerzése céljából. Ezen engedélyeken felül a devizahatóság megerősítése is szükséges a külföldi befektetési tevékenység megkezdéséhez (CSRC, 2007a, 8–12. cikkely).

Összehasonlítva a QDII- és a QFII-program megfelelési követelményeit, látható, hogy a kiáramló tőke esetén is *szigorú prudenciális feltételeket* szabtak a kínai hatóságok annak érdekében, hogy egyrészt a *tőkemenekülést ellehetetlenítsék*, másrészt a *hazai befektetők túlzott kockázatvállalási hajlandóságának elejét vegyék*. A tengerentúli tevékenység megkezdéséhez ebben az esetben is szükség van minősített letétkezelő bank („*Custodian Bank*”) közreműködésére, amely hasonló feladatokat lát el, mint a QFII-intézmények esetén.²⁵ Újdonságnak számítanak a *minősített külföldi tanácsadó társaságok*, amelyek azt a célt szolgálják, hogy a kisebb szakmai háttérrel rendelkező hazai intézmények részére támogatást nyújtanak a befektetési döntések meghozatalánál és a kockázatok menedzselése során.²⁶ A hazai piacon történő tőkegyűjtés megkezdésének feltétele a befektetési termékkel kapcsolatban összeállított valamennyi dokumentum (például a kockázatteljesítő nyilatkozat, a termék alapvető információit tartalmazó egyszerű és könnyen érthető tájékoztató stb.) hatósági bemutatása. A tájékoztatás szigorú előírásának a célja, hogy a befektetők megismerjék a külföldi termékekben rejlő kockázatokat, és megtanulják azok kezelését. Az alapkezelők esetén az előírt minimálisan összegyűjthető tőke 200 millió RMB-ben (nyílt végű befektetések esetén minimum 200, zárt végű befektetéseknél pedig minimum 1000 tulajdonos), a befektetési társaságok esetén pedig 100 millió RMB-ben (minimum 2 részvényes) határozták meg (CSRC, 2007b, 4. pont).

²⁵ A letétkezelő bank további külföldi letétkezelő bankot is megbízhat a külföldi tranzakciók lebonyolítására. Azonban ebben az esetben a külföldi partner hibáért teljes mértékben a hazai letétkezelő a felelős (CSRC, 2007a, 19. cikkely).

²⁶ Külföldi tanácsadó az a társaság lehet, amely legalább 5 éves piaci tapasztalattal és 10 milliárd kezelt vagyonnal rendelkezik. Abban az esetben, ha a tanácsadó jogosult a QDII helyett befektetési döntéseket meghozni, az esetleges károkért ő tehető felelőssé (CSRC, 2007a, 14., 17. cikkely).

A QDII-intézmények befektetési célterületeit pontosan meghatározták a szabályzatban. Mivel a lista elég hosszú, ezért a teljesség igénye nélkül a következő eszközök nyíltak meg a programban résztvevők számára: 1. bankbetétek, repó ügyletek, kereskedelmi papírok, 2. államkötvények, vállalati kötvények és átváltoztatható kötvények, jelzáloggal és eszközzel fedezett értékpapírok, 3. tőzsdei cégek részvényei és befektetési alapok (a célország „Beleegyezési nyilatkozat”-ának aláírása esetén), 4. strukturált befektetési termékek és 5. pénzügyi derivatívák (például: forward, swap, opciós papírok, future stb.). A magas kockázatok miatt a CSRC tiltja az ingatlan- és ingatlan-jelzálogpiaci, a nemesfémekbe és kereskedelmi termékekbe való befektetést. Külföldi részvényjegyzésben és rövidre eladásban (ha a mögöttes értékpapír nincs a tulajdonában) nem vehetnek részt, továbbá kölcsönt csak abban az esetben vehetnek fel, ha azt a tranzakciós költségek fedezésére vagy derivatív termékek vásárlására fordítják (CSRC, 2007b, 5. pont). Hasonlóan a QFII-programhoz, a viszonylag átlátható, könnyen értékelhető és likvid eszközök köre a szabályozó hatóságok túlzott és nehezen követhető kockázatvállalás miatti aggodalmát tükrözi.

A fokozatosan *növekvő külföldi felértékelési nyomás miatt a kiáramló tőke korlátainak gyorsabb lazítása a kínai pártvezetés érdeke* is. Az a tény, hogy a QDII beindítását követően az engedmények körét több alkalommal tovább szélesítették, nem véletlen. Mindezek eredményeként 2006 szeptemberére – alig 5 hónap alatt – 15 intézmény vált a külföldi tőkebefektetésekre jogosulttá, 10,8 milliárd dollár jóváhagyott kvóta mellett. Míg a beáramló tőke ösztönzése érdekében elindított QFII program első négy évében mindösszesen 7,5 milliárd kvótával 45 intézmény kezdhetette meg a működését.²⁷ Ugyanebben az időben a devizahatóság a kiáramló tőke felgyorsítása érdekében az addig 8000 dolláros évi devizavásárlási kvótát magánszemélyek esetén 20 000 dollárra emelte.

A kezdeti lelkesedés azonban bő egy év leforgása alatt hamar lecsökkent. A Hang Seng Bank 2006. szeptember havi elemzésében arról számolt be, hogy a program elindítását követő első pár hónapban a négy legnagyobb bank csupán 200 millió dollár értékben, befektetési kvótájuknak mindösszesen 3,2 százalékát kimerítve értékesített termékeket a hazai lakosságnak. Ezt elsősorban *a kínai lakosság piaci ismereteinek a hiányával és a túlzott óvatossággal* indokolhatjuk. Ezen időszak alatt folyamatosan nőttek a renminbi erősödésével kapcsolatos várakozások. Így a kezdeti termékek iránti alacsony érdeklődés nem is olyan meglepő, hiszen az erősödő renminbi mellett – amely 2005 és 2008 között 21 százalékkal értékelődött fel a dollárral szemben – a külföldi devizában, s főként dollárban denominált eszközök reálhozama nem nyújtott extrahozamot a kínai tőzsde benchmarkjához képest.²⁸ A program felpör-

²⁷ Lásd: Hang Seng Bank: QDII – A Catalyst for China’s New Financial Landscape. *Hang Seng Economic Monthly*, 2006. szeptember.

²⁸ Ráadásul a kezdeti termékek rövid távú és fix hozamú instrumentumok voltak, amelyek még a renminbi felértékelődése nélkül is versenyképtelenek voltak a hazai tőzsde hozamával szemben. Ezen felül még a magas belépési költségek is nehezítették a program elindulását (Ni, 2009).

getése érdekében a devizahatóság 2007 februárjától 50 000 dollárra növelte a magánszemélyek éves devizakvótáját, a CSRC pedig egyre több országgal – így 2008 elején az Egyesült Államokkal – írta alá a kölcsönös befektetési tevékenységet engedélyező „Beleegyezési nyilatkozatot”-ot (Memorandum of Understanding), amely a QDII számára kiszélesítette a piaci eszközök kínálatát. 2008-ban a világgazdasági depresszió eszkalálódásával megnövekedett kockázatkerülő és bizonytalan környezetben azonban a QDII termékei iránt is drasztikusan megcsappant a kereslet.

Kína első QDII alapját – *Hua An International Balanced Fundot* – érte a legnagyobb kár, hiszen külföldi tanácsadója a válságban összeroppant Lehman Brothers volt, amelynek számtalan strukturált termékét forgalmazta a vállalat.²⁹ E feszült világgazdasági kondíciók miatt a CSRC 17 hónapra, egészen 2009 novemberéig szüneteltette a QDII-programba való felvételt. A globális tőkepiacok 2009 eleji felélénkülésével és az azt követő szárnyalásával azonban a QDII-termékek iránt is megélnékülni látszik a kereslet. Ezt mi sem támasztja jobban alá, minthogy 2009 első negyedében a 9 legnagyobb QDII-alap értéke 43,4 százalékkal növekedett, 2009 augusztusára pedig 14,5 milliárd dollárra nőtt a külföldi befektetések aggregált értéke a kormányzati körökhöz közel álló angol nyelvű *Chinadaily* napilap szerint.³⁰ Ma még csak előrejelzésekből lehet sejteni, hogy a világ tőkepiacai végleg kilábaltak-e a válságból, és ha igen, a QDII-program mikor kap lendületet. Az már az eddigi tapasztalatokból is látható – főként a 2010 elején újra megnövekedett felértékelési nyomás következtében –, hogy nem valószínű, hogy a kisbefektetők tömegesen árasztják majd el a világ tőkepiacait a QDII-közvetítőkön keresztül. Hosszú távon a 2010-ben bejelentett nyugdíjintézkedések révén kialakuló egységes, *az egész országra kiterjedő nyugdíj- és egészségügyi rendszer alapjai irányából várható növekvő kereslet* a QDII befektetési termékei iránt.

Úgy látjuk, hogy a QDII-program sikeréhez és a tőkekiáramlás felgyorsulásához szükség van a nemzetközi *makrokondíciók javulására, a hazai pénzügyi intézményrendszer reformjára és a kínai háztartások megtakarítási szemléletmódjának gyökeres változására* – amit a szociális háló kiszélesítése jelentősen elősegíthet. Bár a program eddig nem csökkentette a globális pénzügyi egyensúlytalanságokból eredő feszültségeket – a fizetési mérleg többletének jelentős részét ugyanis a kereskedelmi mérleg adja (lásd a 2. ábrát) –, mégis *három hosszú távú előnyéről* számolhatunk be. *Egyrésztől* a program egy deviza-reallokációt valósít meg a kormányzat és a magánszektor között – az utóbbiak javára –, amely csökkentheti a kormányzat devizatartásból és sterilizációból eredő költségeit. *Másodsorban* a tengerentúli befektetések diverzifikálásával nőhet a nettó külföldi eszközökön (NFA) megkeresett hozam – ami eddig a majd 1 milliárd dollárra rugó amerikai állampapír-állomány

²⁹ Lásd: *Economic Observer*: The Curse of Lehman Brothers. 2008-09-25. http://www.eeo.com.cn/ens/finance_investment/2008/09/25/114729.html

³⁰ Lásd: *Chinadaily*: QDII investment limit in Taiwan boosted to \$30billion. 2009-12-29. http://www.chinadaily.com.cn/hkedition/2009-12/29/content_9239426.htm

nagy aránya miatt meglehetősen alacsony volt. *Harmadrészt* pedig a külföldi tanácsadókkal való szoros együttműködésen keresztül fejlett menedzsmentszemlélet áramlik be Kínába, amely nélkülözhetetlen a kínai pénzügyi intézményrendszer piacorientálttá való átalakulása során.

1. táblázat

Tőkekorlátok Kínában

		Beáramló tőke		Kiáramló tőke	
		Deviza- külföldiek helyben	Devizabelföldi külföldön	Devizakülföldi helyi kibocsátása vagy eladása	Devizabelföldi külföldi vásárlása
Adósság típusú tőke	Kötvények, más adósság típusú értékpapírok és bankkölcsönök	□	■	■	■
Portfólió- beruházás	Tőkepiaci értékpapírok	■	□	■	■
	Pénzpiaci értékpapírok	■	□	■	■
	Derivatív és más típusú eszközök	■	■	n. a.	■
Közvetlen működő tőke (FDI)	Közvetlen beruházás	□ termelő ■ pénzügyi	n. a.	n. a.	■
	Működő tőke kivonása	■	n. a.	n. a.	□
	Ingatlan- tranzakciók	■	n. a.	■	□

□ SZABAD: A tőke szabad áramlása engedélyezett, semmilyen előzetes vagy utólagos regisztrációt nem igényel.

■ KORLÁTOZOTT: Csak minősített és felhatalmazott intézmények/vállalatok számára engedélyezett.

■ TILTOTT: A tőkeáramlás csak néhány kivételes esetben, rendkívül nehézkes és bürokratikus jóváhagyási folyamatot követően engedélyezett.

n. a.: Nem ismert.

Forrás: Saját szerkesztés.

A tökemérleg eddigi liberalizációja mondhatni színpadi pontossággal, a sajátos kínai reformszemlélet égisze alatt valósult meg. A tőkekorlátozások történelmi alakulásának, illetőleg az intézményes befektetői programok ismeretének a fényében azok az állítások, miszerint Kína vonakodik a tökemérleg konvertibilitásának a megvalósításától, úgy vélem, nem állják meg a helyüket. A szelektív liberalizáció elve szerint, felismerve a tőkeáramlásokba rejlő előnyöket, Kína lépésről lépésre építette le a hosszú, majd középtávú tőke előtt felhúzott akadályokat. Amellett, hogy ezzel a WTO-csatlakozáskor vállalt kötelezettségeknek is eleget tesz, egyre közelebb kerül ahhoz a csúcshatalmi pozícióhoz, amellyel az Egyesült Államok eddigi hatalmi helyzetét veszélyeztetheti. Az eddigi liberalizációs folyamat fényében Kína megvalósította a „*kondicionális konvertibilitás*” állapotát (a tőkeszabályozások jelen állapotát az *1. táblázat* szemlélteti). Látva a 2008–2009-es világgazdasági válság okozta tőkeáramlások intenzitását és irányát, nem tudjuk megmondani, hogy mikorra valósulhat meg a renminbi teljes konvertibilitása. Ugyanakkor a *QDII- és a QFII-programok kijelölték azt a helyes irányt, amely mellett a kínai hatóságok elszánták magukat a további reformok végrehajtására*. A tőkeáramok folyamatos felügyelete mellett azonban *mindennél nagyobb szükség lenne egy átláthatóbb és kiszámíthatóbb szabályozói környezetre*. A *befektetési és intézményi bizonytalanságokból fakadó kockázatok* ugyanis nemhogy csökkentek volna, hanem *tovább nőttek az elmúlt években*. Ahhoz azonban, hogy a tőke szabad áramlása ne okozzon torzulásokat Kína pénzügyi rendszerében, további intézményrendszeri átalakításokra, a renminbiárfolyam újbóli lebegtetésére és az árfolyamsáv kiszélesítésére van szükség.

Irodalomjegyzék

- Artner A. [2009]: A kínai működőtőke-kivitel és Kelet-Európa, *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf., 11. sz., 1041–1056. o.
- Bergsten, F. C. [2010]: Correcting the Chinese Exchange Rate: An Action Plan, Testimony before the Committee on Ways and Means, US House of Representatives, március 24.
- Cadwalader [2007]: PRC's CSRC Officially permits overseas securities investment by Qualified Domestic Institutional Investors, Cadwalader Clients & Friends Memo, július 3.
- Chang, T. K. [1998]: SAFE and Sound. *China Business Review*, július–augusztus.
- Cline, W. – Williamson, J. [2009]: Estimates of Fundamental Equilibrium Exchange Rates, Peterson Institute for International Economics, Policy Brief, 09-10.
- CSRC [2006]: Circular of China Securities Regulatory Commission on the Relevant Issues Concerning the implementation of the Measures for the Administration on Securities Investment within the Territory of China by Qualified Foreign Institutional Investors. Augusztus 24.
- CSRC [2007a]: Tentative Measures for the Administration of Securities Investment Outside the Territory of China by Qualified Domestic Institutional Investors. Issued by CSRC on 18. June 2007.
- CSRC [2007b]: Circular of China Securities Regulatory Commission concerning the Issues about the Implementation of the Pilot Rules concerning Administating Overseas Securities Investment by Qualified Domestic Institutional Investors. Issued by CSRC on 18. June 2007.

- CSRC, PBC [2002]: Interim Measures on the Administration of Domestic Securities Investment by Qualified Foreign Institutional Investors. November 5.
- CBRC, PBC, SAFE [2006]: Tentative Measures for the Administration of Overseas Investment on Behalf of Their Clients by Commercial Banks.
- CSRC, PBC, SAFE [2006]: Measures for the Administration of Securities Investment within the Territory of China by Qualified Foreign Institutional Investors. Augusztus 24.
- Gábor Tamás [2009a]: Kína árfolyam-politikája és a globális egyensúlytalanságok. *Hitelintézeti Szemle*, 2. sz., 111–124. o.
- Gábor Tamás [2009b]: Kína árfolyam-politikájáról alkotott eszmék vagy téveszmék: Valóban káros az alulértékelt jüan a globális gazdaság egésze szempontjából? *Pénzügyi Szemle*, 2–3. sz., 395–410. o.
- Gábor Tamás [2010]: Kína szokatlan kettős külgazdasági többlete, *Magyar Tudomány*, 171. évf., 4. sz. 448–458. o.
- Goldstein, M. – Lardy, N. [2009]: The Future of China's Exchange Rate Policy. Policy Analyses in International Economics, 87., Washington, PIIE.
- Lámfalussy Sándor [2008]: Pénzügyi válságok a fejlődő országokban. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lardy, N. [1995]: The Role of Foreign Trade and Investment in China's Economic Transformation. *The China Quarterly*, 144., 1065–1082. o.
- McKinnon, R. – Schnabl, G. [2003]: China: A stabilizing or deflationary inflation in East Asia? The problem of Conflicted Virtue, Hong Kong Institute for Monetary Research Working Paper, No. 23.
- McKinnon, R. – Schnabl, G. [2008]: China's Exchange Rate Impasse and the Weak U.S. Dollar. *CESifo Working Paper*, No. 2386., szeptember.
- Ni, N. Y. [2009]: China's Capital Flow Regulations: The Qualified Foreign Institutional Investor and the Qualified Domestic Institutional Investor Programs. *Review of Banking and Financial Law*, Vol. 28.
- Prasad, E. [2005]: Next steps for China. *Finance and Development*, Vol. 42., No. 3., IMF.
- Prasad, E. – Wei, S. J. [2005]: Understanding the structure of cross-border capital flows: the case of China. Unpublished Working Paper, Presented in Columbia University Conference, „China at Crossroads: FX and Capital markets Policies for the Coming Decade.” Feb. 2–3, 2006.
- SAFE [2002]: Interim Provision on Foreign Exchange Administration of Domestic Securities Investment by Qualified Foreign Institutional Investors. 2002. november 28.
- Székely-Doby A. [2008]: Külföldi közvetlen tőkebefektetések Kínában, MEH–MTA Kína-project, 2007–2008.
- Zhang, Z. [2006]: Capital Controls in China: Recent Deleponments and Reform Prospects. SSRN Working Paper, <http://ssrn.com/abstract=883647>, Letöltve: 2010. április 2.
- Zhang, Z. [2000]: Exchange Rate Reform in China: An Experiment in the Real Targets Approach. *The World Economy*, 23, 8, 1057–1081. o.

Brief Summary of the Articles

The competitiveness of the Hungarian economy in international comparison: what do the macroeconomic indicators reveal?

GÁBOR OBLATH

The article interprets competitiveness as the relative external performance of nations. It attempts to assess the evolution of Hungary's international competitiveness on the basis of macroeconomic data and in comparison with other central and east European countries. In the first part, periods of improving/deteriorating competitiveness are identified on the basis of real economic and price level convergence, as well as changes in world trade shares and the extent of import penetration. This is followed by a comparative analysis of exports to the EU and the evolution of shares within total EU-exports of individual countries. In addition, countries' shares in EU-exports are compared to their overall relative performance (i.e., their shares in total GDP of the EU). The analysis indicates that Hungary's relative export performance has been exceptional, if measured at constant prices, while it appears to be less outstanding at current prices. The final section reviews changes in export and import prices in the EU-15 and the new member states, and concludes that foreign trade price developments, by themselves, have no direct implications regarding international competitiveness.

Market opening in network industries

PÁL VALENTINY

Several decades of market opening has become a characteristic of network industries. Its main hindrances and aids has come into sight during this period. There is a need now to evaluate the process of market opening and to assess the steps to be taken. Market opening is usually measured by changes in competition, market structure, entry conditions, separation of vertically integrated firms and in cost and prices. British, Australian, US and EU experiences are covered in this study followed by the measures of Hungarian market opening.

Company behaviour at a lasting economic recession
Comparative analysis
MIHÁLY LAKI

The article concerns the relations between packages of means used by company management and the situation of the economy as a whole. As we observed already in the period of the transitional recession the probability of successful application of crisis solving methods diminishes under the circumstances of the economic recession which started in 2008. Like in the preceding case of transitional recession the methods and means of delaying or postponing of problems and tensions of companies spread fast at the same time. The Hungarian companies have learnt well the current methods of adaptation to market economy. But they have less and less chance to apply the non repetitive crisis solving methods used in the post socialist transition.

The History of the Chinese Capital Flow Restrictions
and the Capital Account Liberalization in China: Expected Changes in
the Qualified Foreign and Domestic Institutional Investor Programs
TAMÁS GÁBOR

In this article the author tries to give a comprehensive frame of the history of the Chinese capital flow restrictions from the beginning of the People's Republic of China (1949) up to present days. Through this process the recent reforms feature a strategy of selective liberalisation and China is making progress in reducing the intensity of controls, particularly controls on capital outflow. Besides the so far reforms, the article indicates the possible phases of the capital account liberalization. Finally, the two pioneer investor programs, the Qualified Foreign Institutional Investor and the Qualified Domestic Institutional Investor Programs will be presented in details.

Jogi melléklet

VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

A csoportos igényérvényesítés összehasonlító jogi modelljei – I. rész

Az amerikai class action

NAGY CSONGOR ISTVÁN

A tanulmány a csoportos igényérvényesítés kérdését összehasonlító jogi szempontból vizsgálja. Célja a csoportos perlés összehasonlító jogi modelljeinek felvázolása, és azok előnyeinek, érdemeinek és hátrányainak összevetése. Mivel a csoportos igényérvényesítés különböző nemzeti jogrendszerekben jelenik meg, a tanulmány meghatároz egy olyan fogalmi iránytűt, amely segíti az olvasó tájékozódását a csoportos perlés tengerén. Továbbá elhatárolásra kerül a csoportos igényérvényesítés három alapvető modellje: az amerikai csoportper (class action), az európai, opt-in megoldáson alapuló csoportos pertársaság modell, valamint a közérdekű per, amelyet szintén általában Európában alkalmaznak. A tanulmány jelen része foglalkozik az amerikai csoportper modellel, annak elméletével és gyakorlatával. Emellett vizsgálja az ausztrál és kanadai jog megoldásait; ezek az országok az amerikai csoportper modellt követik, noha azt más jogi tradícióval fűszerezve. A tanulmány ezen része amellettt érvel, hogy az amerikai (opt-out) csoportperrel kapcsolatos kritika nem állja meg a helyét, amennyiben az opt-out rendszert kontinentális jogi környezetben alkalmazzák. Bizonyításra kerül, hogy az amerikai rendszer túlburjánzásait nem maga a csoportper okozza, hanem sokkal inkább az amerikai jognak

Nagy Csongor István, egyetemi adjunktus, Szegedi Tudományegyetem, Állam- és Jogtudományi Kar; Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar.

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

olyan jogintézményei és szabályai, amelyek a csoportperек működését katalizálják (ügyvédi költség viselésével kapcsolatos szabály, büntető kártérítés stb.). Kifejtésre kerül, hogy az amerikai csoportper túlbujánzásai nem hajtanának ki, amennyiben ezt a jogintézményt egy kontinentális jogrendszer részeként alkalmazzánk.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K211.

Mottó: „Beváltom minden reményed,
Nincs hangod? Használd az enyémet!”
Európa Kiadó együttes: Szavazz rám!

1. Bevezetés

A csoportos igényérvényesítés napjaink egyik divatos témája; sajnos azonban ezzel kapcsolatban többször találkozunk távirati stílusú lelkesedéssel, mint alapos és megfelelő mélységű, az összehasonlító jogi modelleket értékelő elemzésekkel, illetve hatástanulmányokkal. Ezt a hiányt szándékoszík pótolni a jelen tanulmány, amely *a csoportos igényérvényesítés kérdését összehasonlító jogi szempontból vizsgálja, felvázolva és értékelve a magyar jog előtti jogalkotói perspektívákat.*

Olyan problémával van dolgunk, amely sebészi munkát igényel. A tömegesen parlagon maradó csekély jelentőségű polgári jogi igények mindenképpen jogalkotási lépést tesznek szükségessé. Ugyanakkor elegendő, ha csupán egy picit megremeg a jogalkotó keze: a csoportos igényérvényesítés átgondolatlan szabályozása rendkívül nagy társadalmi károkat okozhat.

Az elmúlt időszakban csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos rendelkezéseket fogadtak el számos európai országban, így például Angliában és Walesben, Dániában, Finnországban, Hollandiában, Norvégiában, Olaszországban, Portugáliában, Spanyolországban, Svédországban. Emellett más európai országokban is komolyan felmerült a csoportos igényérvényesítés lehetőségének megteremtése, amelyet ádá társadalmi vita kísért. Például a finn csoportos igényérvényesítésről szóló törvényt majdnem 15 évnyi előkészítés előzte meg.¹ 2009 júliusában az angol kormányzat elutasította a hatályos szabályozás opt-out rendszerré történő további bővítését.² Az Európai Bizottság 2009 októberében elvetette az opt-out rendszert tartalmazó irány-

¹ Välimäki, M. [2007]: Introducing Class Actions in Finland – Lawmaking Without Economic Analysis (2007. december 13.). 1. Elérhető: <http://ssrn.com/abstract=1261623>; Jussila, T. – Waselius, Ch. [2009]: Finland, Class & Group Actions. 1.1. kérdésre adott válasz. A kérdőívben szereplő adatok 2009. október 3-i állapotot tükröznek. Elérhető: http://www.cdr-news.com/index.php?option=com_content&view=article&id=311:finland-class-a-group-actions&catid=87:practice-guides&Itemid=206.

² The Government’s Response to the Civil Justice Council’s Report: „Improving Access to Justice through Collective Actions”. Elérhető: <http://www.justice.gov.uk/publications/docs/government-response-cjc-collective-actions.pdf>.

elvtervezetet, és visszavonta ezzel kapcsolatos korábbi álláspontját.³ Olaszországban a 2007-ben elfogadott jogszabály alkalmazását szakmai tiltakozásra két évig fel kellett függeszteni, amíg 2009-ben végül elfogadták a jelenleg is hatályos rendelkezéseket.⁴

A fenti körülmények jól szemléltetik, hogy *a csoportos igényérvényesítés szabályozása ma már egyáltalán nem minősül kivételesnek Európában; ugyanakkor ezt az újszerű szabályozást egyben rengeteg bizonytalanság is övezi.* Azt a tanulságot is levonhatjuk, hogy a csoportos igényérvényesítést csak megfelelő körülmétekintéssel és alapos átgondolás után lehet bevezetni bármely jogrendszerbe; a csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos lelkesedés nem feledtetheti el, hogy itt összetett és részletes szabályozásra van szükség, amelyet rögtönzéssel igencsak bajosan lehet kialakítani.⁵

A csekély jelentőségű ügyekkel kapcsolatos legnagyobb probléma, hogy – még ha feltételezzük is azok szilárd anyagi jogi megalapozottságát – az egyéni pereskedés, azaz a peres úton való jogérvényesítés költségei és kényelmetlenségei többnyire meghaladják a per megnyerésétől várható egyéni bevételeket, illetve előnyöket.

Gyakran előfordul, hogy ugyanazon jogsértésből kifolyólag ugyanazon vállalkozással szemben nagyszámú, de önmagában csekély összegű követelés keletkezik, amelyek egyéni, bírósági úton történő érvényesítése közgazdasági értelemben nem ésszerű, mivel az egyéni jogérvényesítés költségei meghaladják a várható előnyöket, illetve bevételeket. Az ilyen helyzeteket általában az is jellemzi, hogy a követeléseknek a sikeres pereskedés valószínűségével súlyozott aggregált összege meghaladja azokat a költségeket, amelyek az együttes perléssel felmerülhetnének. Ez pedig annak a következménye, hogy *a követelés érvényesítésének ügyvédi költsége nem nő egyenes arányban a képviselt felek számával, amennyiben a felek követelései között a tény- és jogkérdések vonatkozásában jelentős hasonlóság van.* Az ilyen csekély jelentőségű követeléseknek az érvényesítése általában csak úgy oldható meg gazdaságosan, ha az érintettek pertársaságot hoznak létre. Ebből a szempontból teljesen irreleváns, hogy a pertársaságot melyik tag kezdeményezi, illetve hogy a tagok a jogérvényesítésben ténylegesen részt vesznek-e, vagy sem. Csekély jelentőségű ügyek esetén azonban a csoport megszervezésének a költségei is relatíve magasak, hiszen ezekben az ügyekben a csoport többnyire nagyszámú tagból áll, és a tagok összegyűjtése, a velük való kapcsolatfelvétel, illetve hozzájárulásuk beszerzése komoly gyakorlati akadályokba ütközhet.

A fenti körülmények az okai annak, hogy a csekély jelentőségű polgári jogi igényeket fakasztó tömeges jogsértéseket a gyakorlatban – a felügyeleti szerv által esetlegesen alkalmazott közigazgatási jogi szankción felül – általában nem követi

³ Lásd: http://www.cdr-news.com/index.php?option=com_content&view=article&id=487:barros-o-suspends-eu-class-actions-agenda&catid=115:articles&Itemid=59

⁴ Lásd: 2007. december 24-i 244. számú törvény.; 2009. július 23-i 99. számú törvény. Elérhető: http://www.tedioli.com/Italian_class_action_text_english_version.pdf.

⁵ Lásd: a polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. évi törvény módosításáról szóló T/11332. sz. törvényjavaslat, amelyet a köztársasági elnök megfontolásra visszaküldött az Országgyűlésnek. A Budapesti Ügyvédi Kamara is markáns véleményének adott hangot a normaszöveggel kapcsolatban. A BÜK elnökének levele elérhető: <http://www.bpugyvedikamara.hu/files/66/66685.pdf>.

vagyoni szolgáltatással járó polgári jogi jogkövetkezmény.⁶ Ezzel azonban a polgári jogi normák érvényesülése csorbul, a polgári jogi szankció preventív hatása nem érvényesül, nemes egyszerűséggel azért, mert nem kerül alkalmazásra. A polgári jog ugyanis szabályainak érvényesülését, főszabály szerint, az érdekelt felekre ruházza, azzal a kimondatlan előfeltevéssel, hogy az érdekelt fél van a legjobb helyzetben ezeknek a jogoknak az érvényesítésére, és valószínűleg – érdekeiből kifolyólag – érvényesíteni is fogja őket. Ezt a főszabályt mind a polgári jogban található kivételek, mind más jogágak, így a közigazgatási jog és a büntetőjog megoldásai, korrigálhatják. A magyar polgári jogban található kivételek⁷ azonban csak nagyon szűk körben

⁶ A nem vagyoni szolgáltatással járó polgári jogkövetkezmények már kevésbé ritkák. Így a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvényt (a továbbiakban: Tpv.) sértő versenykorlátozó megállapodások semmissége gyakorlati relevanciával rendelkező jogkövetkezmény. Érdemes ebben a vonatkozásban utalni a Tpv. 75. § (1) bekezdésre. A Bizottság versenyfelügyeleti eljárásához hasonlóan a magyar versenyfelügyeleti eljárásban is lehetőség van az eljárás kötelezettségvállalással történő megszüntetésére. A Versenytanács gyakorlata értelmében pedig az eljárás alá vont polgári jogi relevanciával bíró magatartás tanúsítására is vállalhat kötelezettséget; nincs akadálya annak, hogy az eljárás alá vont polgári jogi jogkövetkezményre, így például a fogyasztóknak fizetendő visszatérítésre, vállaljon kötelezettséget. Az Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Nyrt. erőfölényes ügyében a Versenytanács jóváhagyta, többek között, az eljárás alá vont azon kötelezettségvállalását, amelynek értelmében a vállalkozás visszatéríti a különbözetet azoknak az ügyfeleinek, akik a versenyjogi szempontból aggályosan megemelt elő-, illetve végtörlesztési díj mellett törlesztettek. Vj-41/2006/60. sz. *Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Nyrt.* ügy.

⁷ Társadalmi és állami szerv által indítható eljárásra találunk példát a tisztességtelen általános szerződési feltételek és az egyenlő bánásmód követelményének megsértése esetén. Ilyen jellegű szabályokat tartalmaz az új közigazgatási eljárásjogi törvény is. A Ptk. 209/B. § értelmében: ha gazdálkodó szervezet szerződéskötéskor tisztességtelen általános szerződési feltételt használ, a sérelmes kikötést a külön jogszabályban meghatározott szervezet is megtámadhatja a bíróság előtt. A Polgári Törvénykönyv módosításáról és egységes szövegéről szóló 1977. évi IV. törvény hatálybalépéséről és végrehajtásáról rendelkező (többször módosított) 1978. évi 2. törvényerejű rendelet 5. §-a értelmében ilyennek minősül, vagyis az általános szerződési feltételek bíróság előtti megtámadására jogosult: (a) az ügyész, (b) a miniszter, az országos hatáskörű szerv, továbbá központi hivatal vezetője, (c) a jegyző és a főjegyző, (d) a gazdasági, szakmai kamara, érdek-képviselői szervezet, (e) fogyasztói érdekek képviselőjét ellátó társadalmi szervezet, valamint (f) az Európai Gazdasági Térség bármely tagállamának joga alapján létrejött azon minősített szervezet – az általa védett fogyasztói érdekek védelme körében –, amely a fogyasztók védelme céljából a jogsértéstől eltiltó határozatokról szóló 98/27/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv 4. cikkének (3) bekezdése alapján az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzétett jegyzéken szerepel, feltéve hogy az általános szerződési feltétel alkalmazója, nyilvánosságra hozója, illetve alkalmazásra ajánlója a Magyar Köztársaság területén fejt ki tevékenységét. Az egyenlő bánásmódról és az esélyegyenlőség előmozdításáról 2003. évi CXXV. törvény 18. §-a értelmében az egyenlő bánásmód követelményének megsértése miatt indult eljárásokban a társadalmi és érdek-képviselői szervezet, valamint a hatóság a jogsérelmet szenvedett fél meghatalmazása alapján – törvény eltérő rendelkezése hiányában – képviselőként járhat el. Az egyenlő bánásmód követelményének megsértése miatt indult közigazgatási eljárásban a társadalmi és érdek-képviselői szervezetet megilletik az ügyfél jogai. A 20. § szerint az egyenlő bánásmód követelményének megsértése miatt bíróság előtt személyiségi jogi pert, valamint munkaügyi pert indíthat (a) az ügyész, (b) a hatóság, (c) a társadalmi és érdek-képviselői szervezet, ha az egyenlő bánásmód követelményének megsértése olyan tulajdonságon alapult, amely az egyes ember személyiségének lényegi vonása, és a jogsértés személyek pontosan meg nem határozható, nagyobb csoportját érinti. Az ennek megfelelően indult perben megállapított kártérítés, illetve közérdekű bírság a központi költségvetést illeti. A közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól 2004. évi CXL. törvény 15. §-ának (5) bekezdése értelmében meghatározott ügyekben törvény az ügyfél jogaival ruházhatja fel az érdekvédelmi szervezeteket és azokat a társadalmi szervezeteket, amelyeknek a nyilvántartásba vett tevékenysége valamely alapvető jog védelmére vagy valamilyen közérdek érvényre juttatására irányul.

érvényesülnek, ráadásul csak kevés polgári jogi szankció alkalmazását teszik lehetővé, míg a legfontosabb, de legalábbis a leghatásosabb polgári jogi jogkövetkezmény, a sérelmet szenvedett fél reparációjáról gondoskodó kártérítés alkalmazásához csak ritka esetben használhatók.⁸

A jelen tanulmány nem vizsgálja azokat az eljárásjogi jogintézményeket, illetve az egyes jogintézményeknek azt az aspektusát, amelyek nem a csekély jelentőségű ügyekben történő perlés elősegítésére szolgálnak, így például az egységes (kényszerű) pertársaság eseteit,⁹ illetve azokat a jogintézményeket, amelyekkel nem csak csekély jelentőségű követeléseket lehet egy csoportba összefogni.¹⁰ Vannak azonban olyan esetek, amikor a csoport tagjai egy részének csekély jelentőségű követelése van, amely egyéni úton gyakorlatilag nem érvényesíthető, míg a csoport néhány tagja jelentős összegű követeléssel rendelkezik, amelyeket önmagukban is lehet érvényesíteni. Ezeket a hibrid eseteket a jelen tanulmány érinti.

2. Fogalmi alapvetés és a csoportos igényérvényesítés főbb összehasonlító jogi modelljei

Mielőtt a csoportos perlés összehasonlító jogi elemzésébe bocsátkoznánk – tekintettel arra, hogy a kérdéssel a magyar jogi szakirodalom alig foglalkozik, így terminológiai fogalomtára sincs –, meg kell határozni néhány alapfogalmat, amelyeket a tanulmány során használni fogok. Ez azonban csak úgy történhet, ha az összehasonlító jogi elemzés során megállapítandó főbb modelleket anticipáljuk.

A *csoportos igényérvényesítés (vagy csoportos perlés)* a jelen tanulmányban azokat a helyzeteket fedi le, ahol egy nagyszámú csoport tagjainak követeléseit ítélik meg egy eljárásban, amelyben a csoportot állami szerv, társadalmi szervezet vagy a csoport reprezentatív tagjai képviselik, és amelyhez a csoport tagjai hozzá kell járuljanak vagy kifejezetten, vagy azzal, hogy a csoportper megindítása során kiadott felhívás, illetve tájékoztatás ellen nem emelnek kifogást, illetve nem lépnek ki a csoportból. Előfordulhat, hogy a csoport tagjai a nevükben és érdekükben megindított eljárásból ki sem léphetnek. A csoportos igényérvényesítés fogalma tehát a vizsgálandó tárgykör legáltalánosabb megfogalmazása.

Ezen belül a *perindítási jogosultság hordozója szerint megkülönböztetünk* közigazgatási, illetve állami szerv által indítható pert, társadalmi-érdekvédelmi szervezet által indítható pert és a csoport bármely reprezentatív tagja által indítható pert.

⁸ Ezzel kapcsolatban kell megjegyezni, hogy az egyenlő bánásmódról és az esélyegyenlőség előmozdításáról szóló 2003. évi CXXV. törvény 20. §-a lehetővé teszi a központi költségvetés számára fizetendő kártérítés, illetve közérdekű bírság követelését; ez azonban nem cáfolja a fenti kijelentést, hiszen az így megítélt összeget nem a károsultak kielégítésére kell fordítani.

⁹ Lásd Pp. 51. § a) pont

¹⁰ Lásd *Lord Woolf* [1996]: Final Report to the Lord Chancellor on the civil justice system in England and Wales. 17. fejezet, 2. pont. Elérhető: <http://www.dca.gov.uk/civil/final/index.htm>.

A csoportos igényérvényesítésen belül *a csoportban való részvétel, illetve az ahhoz való hozzájárulás jellege szerint* meg kell különböztetni *opt-in és opt-out rendszereket*. Az opt-in rendszer lényege, hogy valakinek ahhoz, hogy a csoport tagjává váljon – azaz a per eredményeként megszülető ítélet hatálya vagy a megkötött egyezség őt kösse, illetve rá vonatkozóan jogosultságokat vagy kötelezettségeket állapítson meg –, kifejezetten hozzá kell járulnia a perhez, tehát meg kell hatalmaznia a társadalmi szervezetet vagy a reprezentatív feleket. Az opt-out rendszerben azonban a per kezdeményezésével vagy a pert engedélyező bírósági végzéssel minden érintett, azaz a csoport összes tagja részévé válik a pernek, és ki fog terjedni rá az ennek eredményeként hozandó ítélet hatálya. Nincs tehát szükség explicit meghatalmazásra, azonban az egyes tagok kiléphetnek a csoportból, amennyiben ilyen tartalmú nyilatkozatot tesznek. Ilyenkor az eljáró társadalmi szervezet, illetve a reprezentatív felek perlési jogosultsága a tagok implicit meghatalmazásán alapul, amelyet az konstituál, hogy a tagokat a csoportperről értesítették (például hirdetmény útján), és ez ellen nem tiltakoztak. Az opt-out rendszerekben a tag az eljárás megkezdését követő meghatározott időn belül vagy az ítélethozatalig bármikor kiléphet a csoportból.

Az opt-in és az opt-out rendszerek mellett megkülönböztethetünk egy harmadik csoportot, amikor a tag hozzájárulása a per megindításához nem szükséges, de nem is léphet ki a csoportból. Így például a magyar jogban a külön jogszabályban meghatározott szervezet megtámadhatja a gazdálkodó szervezet által használt tisztességtelen általános szerződési feltételt, amelynek hatálya a kikötés alkalmazójával szerződő valamennyi félre kiterjed. Az érintett fogyasztók hozzájárulása nemcsak nem szükséges a per megindításához, hanem a fogyasztók nem is vonhatják ki magukat a megtámadás hatálya alól.¹¹

A csoportos igényérvényesítési rendszerek megkülönböztetésének harmadik szempontja a per eredményeként meghozott ítélet által alkalmazható szankció. Ezen belül megkülönböztetjük egyrészt a fizetési kötelezettség megállapítását, ami többnyire kártérítési alapon nyugszik, másrészt az egyéb marasztaló (magatartástól, további jogsértéstől való eltiltás stb.) és megállapító kereseteket (például jogsértés, szerződéses kikötés érvénytelenségének megállapítása) (közérdekű per).

A fenti három komparatív szempont alapján különböző variációk lehetségesek. Így például társadalmi szervezet opt-in rendszerben követelhet kártérítést a csoport nevében, vagy opt-out rendszerben megállapítási keresettel élhet, de kártérítést nem követelhet.

A fenti szempontok alapján *a csoportos igényérvényesítés alábbi három fő összehasonlító jogi modelljét különböztetem meg.* Az egyik az amerikai modell, amelynek értelmében az eljárást a csoport reprezentatív tagjai kezdeményezhetik (*csoporthper*), és a kereseti követelés a polgári jog bármely szankciójára irányulhat, anélkül hogy

¹¹ Ptk. 209/B § (1)–(3) bek.

szükség lenne a csoporttagok kifejezett meghatalmazására. A csoport tagjai – főszabály szerint – kiléphetnek a csoportból (opt-out). Ezt hívom csoportper modellnek, mivel itt a felperes maga a csoport. Ezzel szemben az európai modell, bár az öreg kontinensen is találunk példát opt-out rendszerre, nem töri át a polgári perjog individualizmusának hagyományos elvét. A hagyományos pertársaság jogintézménye mellett, amely a felek kifejezett meghatalmazásán alapul, hol sporadikusan, egyes jogterületek vonatkozásában (pl. fogyasztóvédelem), hol általánosságban jelennek meg a kontinentális jogrendszerekben olyan jogintézmények, amelyek csoportos igényérvényesítésre adnak lehetőséget. Az európai modell egyik jellemzője, hogy az eljárás megindítására elsősorban társadalmi szervezetek vagy állami szervek jogosultak. A másik fontos jellemző, hogy pénzbeli marasztalásra ezekben a jogrendszerekben, bizonyos kivételektől eltekintve, csak akkor van lehetőség, ha a csoport tagjai a csoportos pertársasághoz kifejezetten hozzájárultak (opt-in rendszer). A tagok tehát, ha egyszerűsített szabályok alapján is, de (csoportos) pertársaságot kell alakítsanak. Ezt hívom *csoportos pertársaság modellnek*, mivel itt a felperesek a csoport konkrét tagjai, vagyis ez is pertársaság, amelynek azonban jelentős számú tagja van. Európában a csoport tagjainak hozzájárulása nélkül indított per, amennyiben erre egyáltalán lehetőség van, többnyire csak a jogsértés megállapítására, magatartástól való eltiltásra vagy szerződéses kikötések megtámadására, az ítélet publikálására irányulhat, tehát a preventív-nevelő hatással leginkább rendelkező polgári jogi szankciók, *par excellence* kártérítési jogi szankció csak a tagok kifejezett hozzájárulásával alkalmazhatók. Ezt hívom *közérdekű per modellnek*.

3. A csoportos igényérvényesítés amerikai modellje: a csoportper

A csoportos igényérvényesítés szabályozása esetén nemigen beszélhetünk angolszász modellről a szó hagyományos értelmében. Sokkal jobban megragadja a csoportpereken alapuló jogrendszerek lényegi jellemzőjét az amerikai modell kifejezés. Ugyanis bár a csoportpernek vannak korai angolszász jogi gyökerei,¹² a jogintézmény a mai formájában az Amerikai Egyesült Államokban fejlődött ki (*class action*). Ezt a modellt vették át kisebb-nagyobb korrekciókkal más angolszász jogrendszerek, úgymint Ausztrália vagy Kanada némely tagállama. Nincs azonban olyan *common law* jogintézmény, amely közös nevezőre hozná az angolszász jogrendszereket, sőt, az Egyesült Királyságban az amerikai típusú csoportper, azaz a *class action* jogintézménye nem is ismert.¹³

¹² *Montgomery Ward & Co. v Langer*, 168 F.2d 182, 187 (8th Cir. 1948). Vö. *Black's Law Dictionary* (8th ed. 2004), class action.

¹³ *Beisner, J. H. – Borden, Ch. E.* [2000]: Expanding private causes of action: lessons from the US litigation experience. *Paper for Conference "Debates over group litigation in comparative perspective."* Geneva, 21-22 July 2000. 5. o. Elérhető: <http://www.law.duke.edu/grouplit/papers/>.

Az amerikai modell gyökerei az *equity*-ig nyúlnak vissza.¹⁴ A *class action* jogintézményét 1938-ban emelték be a szövetségi polgári eljárásjogba, majd a vonatkozó szabályokat jelentősen és átfogóan módosították egy 1966-os novellával, illetve kisebb módosításokat eszközöltek rajta 2003-ban.¹⁵ A *class action* lényege, hogy egy adott csoport reprezentatív felei érvényesíthetik a csoport tagjainak követeléseit, anélkül hogy azoknak kifejezetten hozzá kellene járulniuk a keresethez, illetve a per megindításához. A csoport tagjai azonban a csoportból kiléphetnek. Az amerikai modell másik fontos jellemzője, hogy a csoportper jogintézménye általános jellegű mind tárgyi értelemben, mind a szankció tekintetében. Bármilyen jogsértésen alapuló polgári jogi igény érvényesítésére használható, és a polgári jog bármely szankciója kérhető a kereseti kérelemben. Az amerikai modell további lényegi jellemzője, hogy a fentiekben meghatározott megoldások közül a csoportper modellt követi és nem ruház perlési jogosultságot állami vagy társadalmi szervezetekre. Mindazonáltal látni kell, hogy ez igazából csak egy formális különbségtétel, mert a társadalmi szervezetek involválódása az ilyen típusú jogvitákba általános, és ennek jelentőségéből nem von le, hogy formálisan felperesként szükség van egy reprezentatív félre. Gyakran előforduló eset ugyanis, hogy egy társadalmi érdekvédő szervezet szervezi meg a csoportot, találja meg a pereskedésre hajló reprezentatív feleket, bízza meg az ügyvédet stb., bár ez a társadalmi szervezet *de iure* nem jelenik meg felperesi képviselőként. Ráadásul semmi sem zárja ki, hogy társadalmi szervezetek reprezentatív félnek minősüljenek.

3.1 Összehasonlító jogi szempontok az amerikai modell értékeléséhez

Az amerikai *class action* modellt nyilvánvalóan nem lehet vizsgálni az azt magában foglaló jogrendszer többi elemétől elszigetelten; ugyancsak nem lehet értelmezni a jogintézményt, illetve az azzal kapcsolatban megfogalmazott kritikákat a megfelelő jogi környezetben való elhelyezés nélkül. Az alábbiakban elemzésre kerülnek a *class action* modell előnyei és hátrányai, amelyek a jogintézmény hatásainak a vizsgálatán és a szakirodalomban kialakult álláspontok elemzésén alapulnak. Mindazonáltal már itt érdemes utalni az amerikai jogra azokra a jellemzőire, illetve jogintézményeire, amelyek a csoportper érvényesülését befolyásolják.

A releváns összehasonlító jogi szempontok három jelenség köré csoportosíthatók: vállalkozói típusú ügyvédi modell, az ügyvédi költség viselésének amerikai szabálya és az angolszász jogrendszer bizonytalansági tényezői.

¹⁴ *Black's Law Dictionary* (8th ed. 2004), class action.; *American Jurisprudence*, Thomson/West. 2005, § 1782.; *Montgomery Ward & Co. v Langer*, 168 F2d 182, 187 (1948).

¹⁵ *Dumain, S. P.* [2005]: Recent amendments to Rule 23. *Current Developments in Federal Civil Practice 2005*. Litigation and Administrative Practice Course Handbook Series. Practising Law Institute. Litigation. 221–248. o.; *Cooper H. E.* [2002]: Federal class action reform in the United States: past and future and where next? *Defense Counsel Journal*, LXIX. évf., 4. szám, 432-440. o.; *American Jurisprudence*, Thomson/West. 2005, § 1782, 1791. o.

A vállalkozói típusú ügyvédi modell lényege, hogy számos esetben maguk az ügyvédek kutatják fel azokat az eseteket, amikor valaki követelést érvényesíthet, és nem maguk a károsultak. Röviden azt mondhatnánk, hogy míg Európában az ügyfél keresi fel az ügyvédet,¹⁶ addig az Atlanti-óceán túlsó partján gyakran maga az ügyvéd megy házhoz és keresi fel a potenciális ügyfelet, felvilágosítva őt jogairól és arra ösztönözve, hogy pereljen. Ez a megállapítás hatványozottan igaz a *class action* típusú perekre.¹⁷ Ehhez kapcsolódik egy Európához viszonyítva nagyon magas perlési hajlandóság. Végül pedig előmozdítja a perlési kedvet és a vállalkozói típusú ügyvédekést az amerikai büntető kártérítés intézménye (*punitive damages*), amelynek alapján a bíróságok a tényleges kárt meghaladó mértékű kártérítést is megítélhetnek a felperesnek, amennyiben az alperes súlyosan rosszhiszemű volt, vagy ha a generális prevenció vagy az igazságosság egyéb szempontjai ezt indokolják.¹⁸ A büntető kártérítés reményében a károsultak akkor is perelnek, illetve ügyvédek akkor is elvállalják az ügyet, ha a tényleges kár önmagában esetleg nem lenne eléggé jelentős.

Az ügyvédi költségek viselésének amerikai szabálya értelmében mindegyik fél maga viseli a saját költségeit, szemben az európai megoldással, amelynek értelmében a vesztes fél viseli a pernyertes összes költségét. Ez utóbbi megoldás érvényesül az Egyesült Királyságban, Írországban,¹⁹ Kanadában és Ausztráliában is. A perköltség amerikai szabályához kapcsolódik a sikerdíjas megbízások (*contingency/contingent fee*) gyakorlata. Míg Európában az ügyvédek rendszerint az ügyre fordított munkaóráik alapján fizetik, addig az USA-ban a peres ügyvéd rendszerint csak akkor kap honoráriumot, ha a pert megnyeri; igaz, ilyenkor a megítélt kereseti követelés egy jelentős része képezi az ügyvédi tiszteletdíjat. Ez a sikerdíjas gyakorlat azért jelentős, mert katalizálja a perindítást, másrészt kizár egy olyan kérdést, amely az európai szabályok szerint felmerül. Kérdéses ugyanis, hogy ki viselje az eljárás költségeit, ha a csoport nevében beterjesztett követelést a bíróság elutasítja. Az USA-ban sikerdíj esetén ez nem vet fel különösebb problémát, a pervesztés kockázatát ugyanis az ügyvéd viseli, míg a pernyertes fél ügyvédi költségeit nem kell megtéríteni. Az európai

¹⁶ Bár az ügyvédi reklámot az Európai Unió számos tagállama tiltja vagy korlátozza, az elmúlt időszakban több jogrendszerben is eltörölték ezeket a tilalmakat, vagy enyhítették őket. Lásd: Communication from the Commission – Report on Competition in Professional Services. COM/2004/83 final. 14.; Stephen, F. H. – Love, J. H. [2000]: Regulation of the Legal Profession. *Encyclopedia of Law and Economics*. III. kötet. (The Regulation of Contracts), Cheltenham. 987–1017. o.

¹⁷ Lásd Alexander, J. C. [2000]: An introduction to class action procedure in the United States. *Paper for Conference “Debates over group litigation in comparative perspective.”* Geneva, 21–22 July 2000. 12. o. Elérhető: <http://www.law.duke.edu/grouplit/papers/>

¹⁸ *Black’s Law Dictionary* (8th ed. 2004), damages és punitive damages.; *BMW of North America, Inc. v Gore*, 517 U.S. 559, 116 S.Ct. 1589 (1996).; *Cooper Indus. v Leatherman Tool*, 532 U.S. 424, 432, 121 S.Ct. 1678, 1683 (2001).

¹⁹ *Waelbroeck, D. – Slater, D. – Even-Shoshan, G.* [2004]: Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules. Comparative report. Ashurst, 92–95. o. Elérhető: http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/actions_for_damages/comparative_report_clean_en.pdf.

modell értelmében azonban ilyenkor rendszerint a pert kezdeményezők viselik ezeket a kiadásokat. Felvet azonban az amerikai megoldás egy másik problémát, nevezetesen, hogy mekkora sikerdíj jár az ügyvédnek a per megnyerése esetén. Az ügyvéddel ugyanis csak a reprezentatív felek vannak tényleges kapcsolatban, míg a túlzottan magas sikerdíj a távollevő csoporttagoknak megítélt követelés összegét csökkenti. Ezért ebben a kérdésben a bíróságok fokozott felügyelete és ellenőrzése indokolt.

Harmadrészt, az amerikai jogrendszer *számos bizonytalansági tényezőt tartalmaz*, amelyek Európában hiányoznak. Ez egyrészt az angolszász jogrendszerek jellemző nyitottságára vezethető vissza, ami sokkal nagyobb mérlegelést tesz lehetővé a bíró számára, mint amilyennel a kontinentális bírók rendelkeznek. Másrészt jelentős bizonytalansági tényező az amerikai esküdtszék intézménye, amelyhez jelentősebb kártérítési ügyekben a feleknek alkotmányos joguk van,²⁰ és amelyhez a felperesek gyakran ragaszkodnak, tekintettel arra, hogy a laikusokból álló esküdtszék jellemzően a károsultra kedvezőbb módon értékeli a körülményeket, illetve a kár mértékének megállapításánál is hajlamosabb a károsult javára dönteni. Harmadrészt, az amerikai polgári eljárásjog bizonyítási kánonja nem kíván meg bizonyosságot annak érdekében, hogy egy tényt bizonyítottnak tekinthessünk, hanem megelégszik azazal a bizonyítottsági fokkal, amelyhez a magyar polgári perjogban a valószínűsítés fogalma áll talán a legközelebb. Az USA-ban a bizonyítási küszöb szándékosan 50 százalék (*preponderance of evidence/balance of probabilities*).²¹ Ha ugyanis az a fél, akin a bizonyítási teher nyugszik, meggyőzi a tényállás megállapítására jogosult eljárási szereplőt – adott esetben tehát az esküdtszéket –, hogy a tény fennállása, az ellenérdekű fél által beterveztett bizonyítékokra is figyelemmel, valószínűbb, mint annak nemlétezése, akkor ezzel már bizonyította is a tényt. Összességében azt mondhatjuk, hogy nemcsak a jog tartalmának a megállapítása, illetve a bíróság jogértelmezésének a predikálása foglal magában jelentős bizonytalansági tényezőket, hanem a tényállás megállapítása is, mert a bizonyítás során számos rizikófaktorral kell számolni.

Az amerikai *class action*-t csupán a fenti jog-összehasonlítási szempontok alapján elvégzett korrekcióval lehet egy kontinentális jogrendszer szempontjából, illetve számára értékelni. A kanadai és az ausztrál példa azonban már sokkal közelebb áll a kontinentális joghoz, hiszen ezekben az országokban a perköltség viselésének európai modellje érvényesül, nem jellemző az esküdtszék, és hasonlóan nem vagy alig jellemző rájuk a büntető kártérítés vagy a sikerdíjas megbízások.²²

²⁰ Amerikai Egyesült Államok Alkotmánya, Hetedik Módosítás („In Suits at common law, where the value in controversy shall exceed twenty dollars, the right of trial by jury shall be preserved, and no fact tried by a jury, shall be otherwise reexamined in any Court of the United States, than according to the rules of the common law.”). Lásd: *Wright, J. L. – Williams, M. M.* [2004]: Remember the Alamo: the seventh amendment of the United States constitution, the doctrine of incorporation, and state caps on jury awards. *South Texas Law Review*, VI. évf., 466–473. o.

²¹ *Black's Law Dictionary* (8th ed. 2004), preponderance of the evidence.

²² *Heffernan, L.* [2003]: Comparative common law approaches to multi-party litigation: the American class action procedure. *Dublin University Law Journal*, XXV. évf., 104. o.

3.2 Az USA csoportperre (class action) vonatkozó szabályozása

A csoportper szabályait a 23. számú Szövetségi Polgári Eljárásjogi Szabály²³ (a továbbiakban: 23-as Szabály) tartalmazza, amelynek értelmében egy csoport egy vagy néhány tagja mint az egész csoportot képviselő, reprezentatív fél, illetve felek perelhetnek vagy perelhetők a csoport nevében. A *class action*, illetve csoportper megindításának eljárási előfeltétele, hogy a csoportpert a bíróság végzésben elfogadja.

A végzés kibocsátásának *konjunktív tartalmi feltételei* az alábbiak.²⁴ (1) A csoport olyan nagyszámú tagból áll, hogy a tagoknak a hagyományos pertársaság szabályai szerinti összegyűjtése komoly gyakorlati akadályokba ütközne (*numerosity*). Az, hogy a csoport mikor tekinthető megfelelően nagyszámú tagból állónak, a körülményektől függ, azonban ha a tagok száma negyven vagy ennél több, akkor ez a feltétel rendszerint teljesül.²⁵ (2) Vannak olyan jog- vagy ténykérdések, amelyek a csoport tagjait együttesen és közösen érintik (*commonality*). (3) A csoportot képviselő reprezentatív felek követelései és kifogásai tipikusak a csoport többi tagja, illetve általában a csoport vonatkozásában (*typicality*). Reprezentatív fél tehát csak és kizárólag olyan személy lehet, aki tagja a csoportnak. A gyakorlatban azonban általános, hogy a reálisan érvényesíthető követelést felfedező ügyvédek, társadalmi szervezetek hozzák az érdemi döntéseket, míg a csoport egy vagy több tagja formálisan a csoport reprezentatív tagjaként jelenik meg.²⁶ (4) A reprezentatív felek tiszteségesen és megfelelően fogják a csoport tagjainak az érdekeit képviselni (*adequacy*). Ennek az előfeltételnek a keretében a bíróság azt vizsgálja, hogy a reprezentatív felek, illetve az általuk megbízott jogi képviselő megfelelő anyagi forrásokkal és szakmai tudással rendelkezik-e ahhoz, hogy az eljárásban a csoport többi tagjának érdekét képviselje. Vizsgálja továbbá a bíróság, hogy fennállhat-e érdekellentét a reprezentatív felek és a csoport többi, többnyire távollevő tagja között.²⁷

A fenti négy konjunktív követelmény mellett az alábbi feltételek közül legalább az egyiknek teljesülnie kell annak érdekében, hogy csoportpert lehessen indítani. Komoly jelentősége van annak, hogy a csoport melyik feltételnek felel meg, mert míg az (1)–(2) eset egységes (kényszerű) pertársaság, addig a (3) nem. Így részben

²³ Federal Rules of Civil Procedure, Rule 23, 28-Appendix U.S.C.A.

²⁴ 23-as Szabály (a) bek.: „Prerequisites to a Class Action. One or more members of a class may sue or be sued as representative parties on behalf of all only if (1) the class is so numerous that joinder of all members is impracticable, (2) there are questions of law or fact common to the class, (3) the claims or defenses of the representative parties are typical of the claims or defenses of the class, and (4) the representative parties will fairly and adequately protect the interests of the class.”

²⁵ Roth, R. K. [1999]: Mass tort malignancy: in the search for a cure, courts should continue to certify mandatory, settlement only class actions. *B.U.L. Review*, LXXIX. évf., 586–587. o.

²⁶ Vö. Alexander: i. m. 2. o.; Sherman, E. F. [2003]: American class action: significant features and developing alternatives in foreign legal systems. *Federal Rules Decisions*, CCXV. évf., 137. o.

²⁷ Heffernan: i. m. 107. o.

más jogi rezsim is vonatkozik az első kettőre, mint a harmadikra. (1) Fennáll annak a veszélye, hogy amennyiben a csoport tagjai önállóan perelnek, akkor inkonzisztens, illetve egymástól eltérő ítéletek születnek, vagy az egyik tag, illetve az egyes tagok vonatkozásában hozott ítéletek olyan kérdésekben állapítanak meg jogtételeket, amelyek a többi tag jogérvényesítése számára is alapvetőek, és így az utóbbiak jogérvényesítését korlátozzák vagy akadályozzák. Tehát fennáll annak a veszélye, hogy a bíróság az egyik tag vonatkozásában megállapít egy elvi tételt, amelyet majd a többi tag perében is alkalmazni kell, tekintettel arra, hogy az eljárások tényállása teljesen vagy közel azonos. (2) A csoportper kifogásoló tag a csoport tagjainak általános érdekét sértve járt el, illetve megtagadta, hogy úgy járjon el, ahogy azt a tagok általános érdeke megkívánja. Ez a pont abban az esetben alkalmazható, ha a per célja jogsértés megállapítása vagy a jogsértéstől való jövőbeni eltiltás. Ezt a rendelkezést rendszeresen alkalmazták és alkalmazzák polgári jogi (*civil rights*) jogvitákban.²⁸ (3) A bíróság úgy találja, hogy azok a jog- és ténykérdések, amelyek közösek a tagok számára, túlnyomóak azokhoz a jog- és ténykérdésekhez képest, amelyek az egyes tagok vonatkozásában különbözöek, és a csoportper kedvezőbb eljárási eszköz a jogvita, illetve a jogviták tisztességes és hatékony megítéléséhez, mint bármely más rendelkezésre álló eljárásjogi instrumentum. Ennek során a bíróságnak vizsgálnia kell az alábbi tényezőket: a tagok érdeke, hogy önállóan ellenőrizték követeléseik érvényesítését, vagy önállóan védekezzenek, az esetlegesen már megindított perek száma és természete, mennyiben kívánatos, hogy a követelések eldöntését egy fórumban egyesítsék, a csoportper menedzselésével potenciálisan felmerülő problémák.²⁹ Általában ezt az alponot alkalmazzák kártérítési, illetve csekély jelentőségű polgári igényeket érintő perekben.³⁰

²⁸ *Heffernan*: i. m. 108. o.

²⁹ *Vö. Amchem Products, Inc. v Windsor*, 117 S.Ct. 2231 (1997).; 23-as Szabály (b) bek.: „Class Actions Maintainable. An action may be maintained as a class action if the prerequisites of subdivision (a) are satisfied, and in addition: (1) the prosecution of separate actions by or against individual members of the class would create a risk of (A) inconsistent or varying adjudications with respect to individual members of the class which would establish incompatible standards of conduct for the party opposing the class, or (B) adjudications with respect to individual members of the class which would as a practical matter be dispositive of the interests of the other members not parties to the adjudications or substantially impair or impede their ability to protect their interests; or (2) the party opposing the class has acted or refused to act on grounds generally applicable to the class, thereby making appropriate final injunctive relief or corresponding declaratory relief with respect to the class as a whole; or (3) the court finds that the questions of law or fact common to the members of the class predominate over any questions affecting only individual members, and that a class action is superior to other available methods for the fair and efficient adjudication of the controversy. The matters pertinent to the findings include: (A) the interest of members of the class in individually controlling the prosecution or defense of separate actions; (B) the extent and nature of any litigation concerning the controversy already commenced by or against members of the class; (C) the desirability or undesirability of concentrating the litigation of the claims in the particular forum; (D) the difficulties likely to be encountered in the management of a class action.”

³⁰ *Heffernan*: i. m. 108. o.

A csoportper előfeltételeit tágan kell értelmezni,³¹ különösen arra való tekintettel, hogy a csoport meghatározása a per során, a felmerülő bizonyítékok fényében változhat.³²

Csoportper létesítéséhez bírósági végzésre van szükség. A bíróság a végzés kibocsátásakor megvizsgálja, hogy a kérelmező megfelel-e a csoportper előfeltételeinek. A végzésben meg kell határozni a csoportot, a csoport követeléseit, a követelés érvényesítése során felmerülő jogkérdéseket, és meg kell nevezni a csoport jogi képviselőjét. A végzést az ítélet meghozataláig lehet módosítani. A bíróság emellett ún. alcsoportokat hozhat létre, amennyiben a csoport tagjainak a követelése olyan jog- vagy ténykérdéseket vetnek fel, amelyek az alcsoport tagjai vonatkozásában közősek, azonban amelyek nem merülnek fel a csoport összes tagja vonatkozásában.³³ Amennyiben a csoportper alapja a fenti konjunktív feltételek közül az (1) vagy a (2) – azaz ha inkonzisztens ítéletek veszélye vagy az egyik tagnak a csoport érdekeit veszélyeztető magatartása –, a bíróság felhívás megtételét rendelheti el a csoport tagjai felé és tájékoztathatja őket a csoportperről, azonban erre nem köteles. Amennyiben a csoportper alapja a fenti (3) alternatív feltétel, a bíróságnak értesítenie kell a csoport tagjait a körülmények által lehetővé tett leghatékonyabb módon, és azokat a tagokat, akik azonosíthatóak, külön is értesítenie kell.³⁴ Az értesítésnek tömören és világosan, laikusok számára is érthető módon ki kell terjednie az alábbi kérdésekre: a per természete, a csoport meghatározása, a csoport közös követelése, jogkérdések, arról való felvilágosítás, hogy a tag jogi képviselő útján megjelenhet a bíróság előtt, ha óhajtja, és hogy a bíróság kizárja a csoportból azokat, akik kilépésüket kérik, arról való tájékoztatás, hogy a csoportperrel szemben hozott ítélet a csoport összes tagját köti. A végzéssel szemben önálló fellebbezésnek van helye. Az értesítés költségeit a felperesnek, azaz a reprezentatív feleknek kell előlegezniük.³⁵

A fenti (3) alternatív feltétel alapján indított csoportper egyik alapvető jellemzője, hogy a bíróság által a végzésben meghatározott határidőn belül és módon a felek kiléphetnek a csoportperből (opt-out rendszer). Csekély jelentőségű polgári jogi igények érvényesítése esetén erre nagyon ritkán kerül sor.³⁶ Ehhez a kilépéshez a csoport tagjainak alanyi joguk van, perbeli egyezség esetén pedig a bíróság az egyezség jóváhagyását megelőzően lehetővé teheti, hogy a tagok a csoportból kilépjenek.

³¹ *American Jurisprudence*, Thomson/West. 2005, § 1788. Lásd: *Frost v Weinberger* (ED NY), 375 F.Supp 1312 (1974).; *In re A.H. Robins Co.* (CA4 Va), 880 F2d 709 (1989).; *King v Kansas City Southern Industries, Inc.* (CA7 Ill), 519 F2d 20, CCH Fed Secur L Rep 95213, 20 FR Serv 2d 593 (1975).

³² *Esplin v Hirschi* (CA10 Utah), 402 F2d 94, CCH Fed Secur L Rep 92276, 12 FR Serv 2d 525 (1968).

³³ 23-as Szabály (c) bek. (4) pont

³⁴ Lásd: *Eise v Carlisle & Jacquelin*, 417 U.S. 156 (1974).

³⁵ *Eisen v Carlisle & Jacquelin*, 417 U.S. 156 (1974). Vö. *Alexander*: i. m. 8. o.; *American Jurisprudence*, Thomson/West. 2005. § 1788.

³⁶ *Alexander*: i. m. 9. o.

Ha azonban a csoportper a fenti (1) vagy (2) feltételen alapul, akkor a csoport tagjai a csoportból nem léphetnek ki. Ebből kifolyólag a reprezentatív felek általában arra törekszenek, hogy a csoportper a bíróság ne a (3), hanem az (1)–(2) feltétel alá tartozónak minősítse. A bírósági gyakorlat értelmében azonban a fair eljárás alkotmányos követelménye (*due process*) megkívánja, hogy amennyiben az eljárás célja pénzbeli követelés érvényesítése, illetve pénzbeli marasztalás, akkor a tagok a csoportperből kiléphessenek, még akkor is, ha az megfelel az (1) vagy (2) feltételnek.³⁷ Hasonló megfontolások érvényesülnek a tagok értesítésével kapcsolatban is. Bár az (1) vagy (2) feltétel alapján alakított csoportper esetén a bíróság elrendelheti, de nem köteles elrendelni a tagok értesítését, ha a vagyoni igények predomináns elemei a követelésnek, akkor a bíróság köteles a tagokat értesíteni, az ismert tagokat egyedileg, a többi tagot pedig hirdetmény útján.³⁸

Törvény eltérő rendelkezése hiányában a bíróságnak meg kell neveznie a csoport jogi képviselőjét. A jogi képviselőnek tisztességes és megfelelő módon kell a csoport érdekeit képviselnie. A jogi képviselő kiválasztása során a bíróságnak az alábbi szempontokat kell figyelembe vennie: a jogi képviselőnek a csoport tagjai azonosítása és felkutatása érdekében végzett munkája, a hasonló, azaz csoportperre érintő ügyekben vagy általában komplex peres ügyekben szerzett tapasztalatai, jogi ismeretei és azok a források, amelyeket a jogi képviselő a csoport képviseletére felajánl. Ennek során a bíróság a potenciális jogi képviselőt adat szolgáltatására kötelezheti. A bíróság már azelőtt kinevezhet ideiglenes jogi képviselőt a csoport képviseletére, hogy végzésben határozná a csoport elismeréséről, valamint arról, hogy az a törvény előírásainak megfelel-e.³⁹

A csoporttal szemben hozott ítéletnek, amennyiben az az (1) vagy (2) ponton alapul, meg kell határoznia, hogy kik azok, akiket a bíróság a csoport tagjainak tekint. Amennyiben a csoportper a (3) ponton alapul, a bíróságnak az ítéletben meg kell határoznia azokat, akik irányába a fentiekben említett közleményt megtette, és akik nem kérték kilépésüket a csoportból, illetve akiket a bíróság a csoportba tartozónak tart. Amennyiben ez szükségesnek látszik, a csoporton belül alcsoportokat lehet meghatározni, és ezek az alcsoportok külön-külön részesülhetnek a csoportper kedvezményéből.

A csoport megalakítása és működése széles körű bírósági felügyelet mellett történik. Ennek során a bíróság számos végzést hozhat. A bíróság a pervezető végzéseken kívül bizonyos perbeli cselekményekkel kapcsolatos tájékoztatást írhat elő, emellett felügyeli, hogy a csoport részt nem vevő tagjainak érdekei ne csorbuljanak.

³⁷ *Phillips Petroleum Co. v Shutts*, 472 U.S. 797, 105 S.Ct. 2965, 86 L.Ed. 2d 628, 2 Fed. R. Serv. 3d (LCP) 797 (1985); *Klender v U.S.*, 218 F.R.D. 161, 2003-2 U.S. Tax Cas. (CCH) 50579, 92 A.F.T.R. 2d 2003-5396 (2003); *Brown v Ticor Title Ins. Co.*, 982 F.2d 386, 24 Fed. R. Serv. 3d (LCP) 865 ((1992).

³⁸ *In re Allstate Ins. Co.*, 400 F.3d 505 (2005).

³⁹ 23-as Szabály (g) bek.

Hasonlóan, a bíróság jóváhagyása szükséges minden egyezséghez vagy más, a felek közötti, a perre vonatkozó megállapodáshoz. Ennek célja, hogy a reprezentatív felek ne élhessenek vissza a csoportper szabályaival azáltal, hogy a másik féllel olyan egyezséget kötnek, amely kizárólag vagy elsősorban az ő érdekeiket szolgálja. Ezért a bíróság az egyezséget csak a felek meghallgatását követően és csak akkor hagyhatja jóvá, ha az tisztességes, ésszerű és megfelelő. Ez a gyakorlatban úgy működik, hogy a reprezentatív felek, illetve a jogi képviselő és az ellenérdekű fél vagy felek betérjesztik a perbeli egyezség tervezetét, aminek értékelésére a bíróság meghallgatást tart. Ha a bíróság úgy gondolja, hogy az egyezség jóváhagyható, akkor egy további meghallgatást tűz ki, amelyen már a csoport bármely tagja megjelenhet, és indítványokat tehet.⁴⁰ Ilyenkor a csoport tagjait, többnyire hirdetményi úton, értesíteni kell a tervezett perbeli egyezségről, annak tartalmáról, illetve arról a tényről, hogy a bíróság meghallgatást tart a kérdésben, és ezen bármely csoporttag megjelenhet. A perbeli egyezséget csak ez után a második meghallgatás után lehet jóváhagyni. Amennyiben a csoportper a fenti (3) ponton alapul, a bíróság azzal a feltétellel is jóváhagyhatja az egyezséget, hogy az lehetővé teszi a csoport tagjai számára, hogy a per-társaságból kilépjenek és az egyezséget magukra nézve ne ismerjék el kötelezőnek.

A perbeli egyezségek általában meghatározzák a csoport tagjai számára az alperes által fizetendő összeget és azt a módszert, ahogy ezt az összeget az egyes tagok között fel kell osztani. Az egyezség annak meghatározására is kiterjed, hogy milyen feltételeknek kell valakinek megfelelnie annak érdekében, hogy a csoport tagjának minősüljön. Emellett az egyezésnek természetesen rendelkeznie kell arról, hogy milyen tartalommal és módon tájékoztatják a csoport tagjait az egyezségről. Az egyezség jóváhagyását követően kineveznek egy adminisztrátort, aki megszervezi a megítélt összeg elosztását. A bíróság jóváhagyása szükséges az alperes által teljesíteni vállalt összeg kifizetéséhez.⁴¹ Az egyezésben az alperes többnyire pénzfizetésre vállal kötelezettséget, azonban nem ritkák az ún. nem pénzbeli szolgáltatásra vonatkozó megállapodások sem, amikor például az alperes vállalja, hogy bizonyos magatartástól a jövőben tartózkodni fog.⁴²

A csoportper esetén külön érdekes kérdés, hogy miként történik az ítélet végrehajtása, ami többnyire a csoport, illetve annak tagjai javára esetlegesen megítélt összeg szétosztását jelenti. Az ilyen irányú ítéletben a fentiekben a perbeli egyezség vonatkozásában meghatározott kérdésekről rendelkezni kell. Mivel azonban jellemző, hogy a csoport tagjainak csupán egy része jelentkezik az megítélt összegért – akár azért, mert nem értesül arról, avagy inkább azért, mert a követelés összege elhanyagolható, és annak beváltásával kapcsolatos adminisztráció még így is, annak ellenére, hogy a követelést csoportperben érvényesítették, túlzottan nagy kényel-

⁴⁰ *Alexander*: i. m. 9–10. o.

⁴¹ *Alexander*: i. m. 14–15. o.

⁴² *Alexander*: i. m. 15. o.

metlenséggel jár⁴³ –, nem ritka, hogy a bíróságok alternatív jogkövetkezményeket (*fluid recovery*) alkalmaznak, amelyek nem a ténylegesen kárt szenvedettek irányában állítják vissza az eredeti állapotot, illetve ítélnék meg kártérítést, hanem nevelő-preventív célzattal állapítanak meg olyan kötelezettségeket a jogsértővel szemben, amelyek összességében általában vagy többnyire azoknak fog majd előnyt jelenteni, akik az eredeti tényállás értelmében károsultak. Ilyen típusú jogkövetkezmények a kontinentális jogban elképzelhetetlenek, különösen a bíróságok inherens mérlegelési jogának hiánya miatt. Így például egy híres *class action* ügyben, amelyben egy taxitársaság a taxiórák átállításával becsapta ügyfeleit, és túlszámlázta a fuvardíjakat, a bíróság arra a következtetésre jutott, hogy lehetetlen megtalálni azokat az utasokat, akiknek a társaság túlszámlázott. Mivel ennek következtében nem lehetett teljes reparációt elrendelni, a bíróság arra kötelezte a taxitársaságot, hogy egy meghatározott, a jogsértés időszakával arányban álló ideig alacsonyabb árakat alkalmazzon az utasaival szemben. Az ítéletnek ez a rendelkezése részben azon is alapult, hogy nagyrészt ugyanazok a személyek használják majd a jövőben a taxikat, akik azokat a kérdéses időszakban használták. Az adott esetben a lehetőségek melletti lehető legteljesebb reparáció és a nevelési-prevenációs cél így kapcsolódott össze.⁴⁴

A csoportperrel kapcsolatos eljárás sarkalatos pontja, hogy miként történik a jogi képviselő díjazása. Kérdéses tehát, hogy ki fizeti a jogi képviselőt, illetve hogy mennyi a jogi képviselő tiszteletdíja, ki határozza meg azt. Az első kérdéssel kapcsolatban ki kell emelni, hogy az Egyesült Államokban mindegyik fél maga viseli a saját ügyvédi költségeit, és szemben az európai megoldással, a pervesztes fél csak törvényben külön meghatározott esetekben kötelezhető a pernyertes fél ügyvédi költségeinek megtérítésére.⁴⁵ A jogi képviselővel azonban gyakorlatilag csak a reprezentatív felek vannak kapcsolatban, míg a csoport távol lévő tagjai nem. Így kérdéses lehet, hogy a távol lévő tagoknak milyen alapon kell állniuk a felperesi jogi képviselő honoráriumát. A 23-as Szabály a *common fund* doktrínát követi, amelynek értelmében ha valaki a saját erőfeszítéseivel mások számára megtérítést ér el, akkor azok, akik részesülnek ennek az erőfeszítésnek az előnyeiből, tisztességes módon hozzá kell járuljanak a megtérítés eléréséhez felmerült szükséges költségekhez.⁴⁶

Mivel a jogi képviselővel csak a reprezentatív felek vannak kapcsolatban a kereset benyújtását megelőzően, különösen fontos a csoport érdekeinek védelme érdekében, hogy ki és hogyan határozza meg a jogi képviselő tiszteletdíját. A 23-as

⁴³ *Alexander*: i. m. 15. o.

⁴⁴ *Daar v. Yellow Cab Co.*, 433 P.2d 732 (1967). Lásd: *Alexander*: i. m. 16. Hasonló megközelítést követett a bíróság az *In re Montgomery County Real Estate Antitrust Litig.*, 83 F.R.D. 305 (D. Md. 1979) ügyben.

⁴⁵ Ilyen kivételes szabály vonatkozik például az antitruszt ügyekre. A *Clayton Act* kimondja, hogy a pernyertes felperes versenyügyekben – a háromszoros kártérítésen felül – perköltsége, ezen belül észszerű ügyvédi költségei megtérítését követelheti. *Clayton Act*, 4. § (15 U.S.C.A. 15); további példaként lásd: *Civil Rights Attorney's Fees Awards Act*, 42 U.S.C.A. 1983 és 1988.

⁴⁶ *Alyeska Pipeline Serv. Co. v Wilderness Soc.*, 421 U.S. 240 (1975). Vö. *Alexander*: i. m. 10–11. o.

Szabály értelmében a bíróság ésszerű ügyvédi díjat és költségtérítést ítél meg a jogi képviselőnek. Ezt a határozatot a bíróság azonban nem hivatalból hozza meg, hanem kérelemre. A kérelmet a felekkel közölni kell, és a csoport tagjait annak tartalmáról a körülmények által lehetővé tett módon tájékoztatni kell. A csoport tagjai, illetve az a fél, akit a költségek terhelnek – tehát amennyiben az alól a főszabály alóli kivétellel van dolgunk, hogy mindegyik fél viseli a saját ügyvédi költségeit – kifogásolhatja a kérelemben foglaltakat. A bíróság a kérdésben meghallgatást tarthat, illetve helye van szakértő kirendelésének is. A csoporttagok követeléseinek a kielégítésére, amennyiben a költségeket nem a pereszes alperes viseli, csak a jogi képviselő részére a bíróság által megállapított tiszteletdíj kifizetését követően, az azt meghaladó mértékben kerülhet sor. A bíróság a honoráriumot vagy a megítélt összeg százalékában vagy egy ésszerű óradíj alapján állapítja meg. Az utóbbi megállapítása során figyelembe kell venni az elért eredményt, az ügy nehézségét és a jogi képviselő által vállalt kockázatot, azaz hogy a per elvesztése esetén semmilyen díjazásban és költségtérítésben nem részesül. Ezeknek a szempontoknak az alkalmazása és súlya változó képet mutat a bírósági gyakorlatban, azonban azon esetek vonatkozásában, amikor a költségeket a pereszes alperes viseli, a Legfelsőbb Bíróság fokozatosan leépítette ezeknek a honoráriumot növelő tényezőknek a figyelembevételét, és csupán az általánosan elfogadott óradíjat tartotta megfelelő kiindulópontnak.⁴⁷ Az ügyvédi költség viselésének főszabálya alá tartozó esetek vonatkozásában megfigyelhető tendencia, hogy a bíróságok inkább preferálják a honorárium százalékos, mint az órabéren alapuló meghatározását. Általában a megítélt kártérítés 25-35 százalékában határozzák meg az ügyvédi sikerdíjat.⁴⁸

3.3 Ausztrália

Ausztráliában a csoportos pertársaság intézményét 1992-ben vezették be a szövetségi jogba.⁴⁹ Az amerikai és az ausztrál *class action* közötti alapvető különbség abban rejlik, hogy az utóbbiban az eljárás megindításának nem előfeltétele, hogy a bíróság a csoport megalakítását végzésben elfogadja, illetve engedélyezze. Amint a csoportper elindult, az ellenérdekű felet terheli annak bizonyítása, hogy a csoportper előfeltételei nem állnak fenn.⁵⁰

Az ausztrál jogban a csoportper tartalmi előfeltételei az alábbiak. (1) A csoportnak legalább hét tagból kell állnia. (2) A követelésnek, illetve a keresetnek ugyan-

⁴⁷ *City of Burlington v Dague*, 505 U.S. 557 (1992).; *Pennsylvania v Delaware Valley Citizens' Council (I)*, 478 U.S. 546 (1986).; *Blum v Stenson*, 465 U.S. 886 (1984).

⁴⁸ *Alexander*: i. m. 10–12. o. és 20. sz. lábjegyzet.

⁴⁹ Federal Court of Australia Amendment Act 1991 (No. 181 of 1991). Lásd: *Clark, S. S. – Harris, Ch.* [2001]: Multi-plaintiff litigation in Australia: a comparative perspective. *Duke Journal of Comparative and International Law*, XI. évf., 289. o.

⁵⁰ Federal Court of Australia Act, 1976., 33C § és 33N. §. Lásd *In re Am. Med. Sys. Inc.*, 75 F.3d 1069, 1079 (1996). Vö. *Heffernan*: i. m. 106. o.; *Heffernan*: i. m. 296. o.

azon, hasonló vagy kapcsolódó körülményeken kell alapulnia. (3) A követelésnek, illetve a keresetnek érintenie kell legalább egy jelentős közös jog- vagy ténykérdést.⁵¹

Emellett a csoportper kezdeményezőjének csak általánosságban kell a csoportot meghatároznia.⁵² Az ausztrál csoportper, az amerikai *class action*-höz hasonlóan opt-out rendszert hoz létre, azaz a csoport tagjai a bíróság által meghatározott határidőn belül a bírósághoz intézett írásbeli nyilatkozattal kiléphetnek.⁵³ Az eljárás szoros bírósági felügyelet mellett folyik, amely magában foglalja a felek által esetlegesen megkötött egyezségek bírósági jóváhagyását is.

Az eljárás során meg lehet határozni kérdéseket, amelyek csupán a csoporton belüli egyik alcsoportot vagy csak meghatározott tagot érintenek. Az a tény tehát, hogy a jogviták véglegesen csak egyedi szinten dönthetőek el, nem akadályozza a csoportos pertársaság megalakításának. Ebben az esetben a bíróság eldönti a közösen, mindenkire vonatkozóan eldönthető kérdéseket, majd a csupán az egyik alcsoportot vagy valamelyik csoporttagot érintő kérdéseket külön vizsgálja.⁵⁴

A perköltség viselése tekintetében Ausztrália főszabályként az európai modellt követi, azaz a pervesztes fél viseli az összes perköltséget.⁵⁵

3.4 Kanada

Kanada számos állama bevezette a csoportos pertársaság intézményét, így British Columbia,⁵⁶ Ontario,⁵⁷ Québec,⁵⁸ Newfoundland & Labrador⁵⁹ és Saskatchewan.⁶⁰ A *class action* jogintézményét a szövetségi bírósági szabályok (*Federal Court Rules*) is tartalmazzák.⁶¹

A kanadai megoldások értelmében a csoportper eljárási előfeltétele, hasonlóan az amerikai *class action*-höz, a csoport bírósági végzésben történő előzetes elfogadása.⁶² A csoportper tartalmi előfeltételeinek vonatkozásában a kanadai jog sokkal megengedőbb, mint az amerikai. (1) A csoport érdekében érvényesítendő keresetnek érvényes jogalapon kell nyugodnia. (2) A csoportnak két vagy több tagból kell állnia és meghatározhatónak kell lennie. Egy csoport akkor tekinthető meghatározhatónak, ha adottak azok a szempontok, amelyek alapján meg lehet állapítani, hogy

⁵¹ Federal Court of Australia Act, 1976., 33C. §. Vö. *Clark – Harris*: i. m. 297. o.

⁵² Federal Court of Australia Act, 1976., 33H. §

⁵³ Federal Court of Australia Act, 1976., 33J. §

⁵⁴ Federal Court of Australia Act, 1976., 33Q-R. §. Vö. *Clark – Harris*: i. m. 300–301. o.

⁵⁵ *Clark – Harris*: i. m. 301–302. o.

⁵⁶ Class Proceeding Act 1995, S.B.C. ch 21 (1995)

⁵⁷ Class Proceeding Act 1992, S.O. ch 6 (1992)

⁵⁸ Quebec Civil Code, Book IX.

⁵⁹ Class Actions Act, S.N.L., ch. C-18.1 (2001) (Newfoundland & Labrador)

⁶⁰ The Class Actions Act, S.S., ch. C-12.01 (2001) (Saskatchewan)

⁶¹ Federal Court Rules, Part 4, 299.1–42. (http://laws.justice.gc.ca/en/showdoc/cr/SOR-98-106/boga:1_4-gb:s_299_1/en#anchorbo-ga:1_4-gb:s_299_1)

⁶² *Heffernan*: i. m. 106. o.

valaki beletartozik-e a csoportba vagy sem. Nem szükséges azonban, hogy a csoport tagjainak, illetve minden egyes tagjának a kiléte bizonyos legyen. (3) Fenn kell álljanak olyan jog- vagy ténykérdések, amelyek közösek a csoport tagjai vonatkozásában. Szemben azonban az amerikai jog megoldásával, ezeknek a közös kérdéseknek nem kell predominánsnak lenniük.⁶³ (4) A csoportos pertársaságnak kedvezőbb eljárási formának kell lennie, mint az egyéni pereskedés. A kedvezőbb eljárási forma követelményének nem a felek, azaz a felperesek és az alperesek közötti jogvita egésze szempontjából kell fennállnia, hanem csak a közös kérdések vonatkozásában.⁶⁴ (5) Végezetül a reprezentatív feleknek igazolniuk kell, hogy a csoport érdekeit megfelelően képviselni tudják, illetve megfelelően képviselni fogják. Ennek érdekében működőképes eljárási tervet kell betervezniük.⁶⁵

A bíróság széles körű jogkörökkel rendelkezik a csoportos pertársaság létrehozásának és működésének felügyeletére, ami kiterjed többek között a felek által kötött esetleges egyezség jóváhagyására is.⁶⁶

Mivel Kanada a perköltség viselésének európai, vagy ahogy az angolszász jogirodalomban használják, angol szabályát követi, szemben a mindegyik fél viseli a saját költségeit alapelveként épülő amerikai szabállyal, ebben a vonatkozásban is felmerült néhány szabályozási kérdés. A reprezentatív feleket ugyanis visszatarthatja, hogy az alperes hatalmas perköltségét is viselniük kell, ha esetleg részben vagy egészben elveszítik a pert. British Columbiában a problémát úgy oldották meg, hogy a csoportos pertársaság vonatkozásában áttörték a korábbi szabályt, és átvették az amerikai megoldást, azaz mindegyik fél viseli a saját költségeit. Amennyiben a csoportos pertársaság pert veszít, akkor csak a saját jogi képviselőjének a díját kell megtérítenie, de nem köteles megtéríteni a pernyertes költségeit, kivéve ha a követelés nyilvánvalóan megalapozatlan, vagy a per célja az alperes zaklatása volt.⁶⁷ Québecben van lehetőség arra, hogy az alperes a csoport képviselőitől költségeinek részleges megfizetését követelje, azonban ennek során csak jelképes összeg megtérítésére van lehetőség.⁶⁸ Alapvetően Ontario sem módosította a perköltség viselésére vonatkozó szabályait, azonban bizonyos esetekre vonatkozóan kivételt hozott létre: peresztés esetén a csoportper kezdeményező, azaz reprezentatív felek viselik a saját és a pernyertes fél perköltségeit, kivéve ha a per próbaper volt, új jogkérdéseket

⁶³ *Heffernan*: i. m. 109. o.

⁶⁴ *Carom v Bre-X Minerals* (1999) 44 O.R. (3d) 173 (Gen Div). Idézi: *Prestage, J. A. – Mckee, S. G.* [2001]: *Class actions in the common law provinces of Canada. Multi-party actions.* Szerk: Hodges, C. Oxford University Press, Oxford. 1421. o.

⁶⁵ *Heffernan*: i. m. 109. o.; *Watson, G. D.* [2001]: *Class action: the Canadian experience. Duke Journal of Comparative and International Law*, XI. évf., 273. o.; *Bogart, W. A.* [1987]: *Questioning litigation's role – courts and class actions in Canada. Indiana Law Journal*, LXII. évf., 62. o.; *Federal Court Rules*, Part 4, 299.18.

⁶⁶ *Heffernan*: i. m. 112–113. o.

⁶⁷ *Class Proceedings Act 1995*, 37. §.; *Watson*: i. m. 274. o.

⁶⁸ *Watson*: i. m. 274–275. o.

vetett fel vagy közérdekű kérdésre vonatkozott.⁶⁹ Mivel az egész perköltség viselésének veszélye komoly visszatartó erő lehet, Ontarióban létrehoztak egy alapot, amelynek célja a csoportperек támogatása.⁷⁰

Külön szabályozási kérdésként merült fel a felperes ügyvédi költségeinek a megállapítása. Amennyiben a felperes képviselői elvesztik a pert, akkor viselik saját költségeiket és – az előzőekben írtaknak megfelelően – bizonyos korlátok között az alperes költségeit is kötelesek megtéríteni. Amennyiben azonban a felperesi képviselők megnyerik a pert, az alperesnek kell megtérítenie a felperes költségeit. Kérdéses azonban, hogy a felperes költségei, így annak díja hogyan kerül megállapításra. Kanadában ez utóbbi meghatározása a bíróság feladata, amely a perrel kapcsolatos munkaórák és a pertárgy értékének arányában megállapított sikerdíj alapján állapítja meg a felperesi képviselők díját.⁷¹

3.5 Az amerikai class action modell kritikája

Az USA-ban a *class action*-nel kapcsolatos problémák többnyire az alábbi kérdésekkel kapcsolatban merültek fel. Egyrészt komoly kritika éri a *class action* rendszert amiatt, hogy az egyes követelések aggregálásával olyan nagy, egységesen irányított követelést hoz létre, amelynek hatására az alperesek, elkerülendő a perrel kapcsolatos kockázatokat, hajlamosak egyezséget kötni akkor is, ha a felperesi követelés megalapozatlan.⁷² A *class action*-nel kapcsolatos másik komoly kritika a reprezentatív felek, illetve a jogi képviselő visszaélészerű magatartásával kapcsolatos (*principal-agent* probléma). Így előfordult, hogy a reprezentatív felek olyan egyezséget kötöttek, amely csak az ő érdekeiket szolgálta, vagy hogy a jogi képviselő díjazása túlzott volt.⁷³ A 23-as Szabály 2003-as módosításai nagyrészt ez utóbbi veszélynek a kezelésére születtek. Harmadrészt problémát vethet fel a potyautas-efektus, ami abból adódik, hogy a csoportban adott esetben vannak jól és kevésbé jól megalapozott követelések, és az utóbbiak profitálnak abból, hogy a jól megalapozott keresetek növelik a csoport aggregált követelésének a súlyát. Ez kedvezőtlen, illetve káros szelekcióhoz vezethet azért, hogy a megalapozott követeléssel rendelkező csoporttagok kilépnek a csoportból.⁷⁴

⁶⁹ Ontario Act (cross-referring to s. 131(1) of the Courts of Justice Act), 31. § (1) bek.

⁷⁰ *Heffernan*: i. m. 116. o.; *Alexander*: i. m. 274–275. o.

⁷¹ *Watson*: i. m. 277. o.

⁷² *Ebbing, F.* [2004]: Class action. die Gruppeklage: Ein Vorbild für das deutsche Recht. *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft*, CIII. évf., 1. szám, 39. o.; *Weinstein, J. B.* [1997]: Some reflections on United States class actions. *American Journal of Comparative Law*, XLV. évf., 834. o.

⁷³ *Ebbing*: i. m. 39. o.; *Silver*: i. m. 211–217. o.

⁷⁴ *Coffee, J. C., Jr.* [1987]: The regulation of entrepreneurial litigation: balancing fairness and efficiency in the large class action. *University of Chicago Law Review*, LIV. évf., 906–908. o.; *Bone, R.* [2003]: Civil procedure: the economics of civil procedure. Foundation Press, New York, N.Y. 281. o.

Az első kritikai pont alapja megítélésem szerint az, hogy a perrel kapcsolatos várható bevételek vonatkozásában kirívó aszimmetria van az alperes hátrányára, és ezért ez utóbbi hajlamos perbeli egyezséget kötni. Az alperes ugyanis az ügyvédi költség viselésének amerikai szabálya miatt mindenképpen komoly veszteséggel zárja a pert, még akkor is, ha nyer.

Tegyük fel, hogy mindkét félnek a pereskedéssel kapcsolatos költségei 200-200 USD, amelyet az amerikai rendszerben a per kimenetelére tekintet nélkül viselniük kell. A pertárgy értéke pedig 1000 USD és a felperesnek 25 százalék esélye van arra, hogy a pert megnyeri. Ennek megfelelően, ha vélelmezzük, hogy az infláció nulla és elhanyagolhatónak minősítjük a per lefolyásának idejét, egy racionális felperes, illetve annak jogi képviselője az alábbi módon számszerűsíti a pereskedéssel kapcsolatos döntést. Adott 200 USD költség, amit mindenképpen viselnie kell, azonban a per várható hasznossága, azaz a pertárgy értékének a szorzata a sikeres pereskedés valószínűségével 250 USD (1000 USD x 25%). A pereskedés választása tehát racionális döntés, amelynek az értéke pozitív (250 USD – 200 USD = 50 USD). Az alperesnek a pereskedés során szintén kell számolnia 200 USD ügyvédi költséggel. Emellett azonban nem várhat semmilyen bevételt, hiszen ha megnyeri is a pert, annak csak az a hozadéka, hogy nem kell kártérítést fizetnie, mindazonáltal 25 százalék esélye van annak, hogy 1000 USD kártérítés kell fizetnie. A pereskedés értéke tehát a számára –250 USD plusz ügyvédi költség, vagyis összesen –450 USD. Az alperes számára tehát a pereskedés várható vesztesége a pertárgy értékének arányában igencsak számottevő, annak ellenére, hogy 75 százalékos a valószínűsége annak, hogy a pert megnyeri. Ilyen körülmények között a felek egyezsége fognak törekedni, ahol a felperes nem fogad el 50 USD-nél kevesebbet, míg az alperes nem hajlandó 450 USD-nél többet fizetni. Az, hogy mennyi lesz a konkrét kártérítés mértéke, már a felek tárgyalásán múlik. Ennek az aszimmetriának az az egyik oka, hogy – amint azt a fentiekben említettem – a felperes csak a saját ügyvédi költségeit „fekteti be” az eljárásba a pernyertesség bizonyos fokú esélyével, míg az alperes ugyancsak fizeti az ügyvédi költségeket, amelyek megtérítésére nincs lehetősége, a per megnyerésével pedig semmilyen megtérítést nem követelhet.

Ez a kritikai pont valóban rámutat arra, hogy a reprezentatív felek akkor is hajlandóak perelni, ha követeléseik nem teljesen megalapozottak, míg az alperes akkor is belemegy egy egyezségbe, ha alacsony a valószínűsége annak, hogy a felperes a pert megnyeri. Nem hagyható viszont figyelmen kívül, hogy ez minden pereskedés vonatkozásában fennáll, nem csak a csoportperekben, valamint ez a helyzet részben a perköltség viselésének amerikai szabályából táplálkozik. Utóbbi csak annyiban különbözik a hagyományos, individuális pereskedéstől, hogy sok csekély jelentőségű polgári jogi igényt egyesít. Így aztán azért sem tűnik meggyőzőnek a fenti álláspont, mert az lényegében azt állítja, hogy a fenti jelenség individuális jogérvényesítés esetén nem kifogásolandó, viszont csoportos igényérvényesítés esetén igen. Emellett a kép sokkal árnyaltabb, ha a fenti vizsgálatot kontinentális jogi környezetben vé-

gezzük el, ahol a kockázati tényezők jelentősen alacsonyabbak, a per kimenetele, legalábbis elvileg, jobban predikálható, és ahol a pervesztes fél viseli mind a saját, mind a pernyertes fél perköltségét.

Ha a fenti példát kontinentális jogi környezetbe ültetjük át, akkor látható, hogy ilyenkor a csekély megalapozottságú keresettel rendelkező felperes számára a pereskedés nem racionális alternatíva. A felperes számára ugyanis a per várható hasznosága 250 USD (1000 USD x 25%), míg 75 százalék esélye van annak, hogy viselnie kell mind a saját, mind pedig a pernyertes alperes perköltségét (400 USD x 75% = 300 USD). Látható tehát, hogy a felperes számára a per értéke negatív (250 USD – 300 USD = –50 USD), ami a perköltség viselésére vonatkozó európai szabály következménye.

Az első kritikai pont által megvilágított probléma, megítélésem szerint, nem magának a *class action* jogintézményének, hanem az amerikai jogot általánosságban jellemző, a fentiekben röviden bemutatott jogintézményeknek (büntető kártérítés, kockázati tényezők, ügyvédi költség viselésének amerikai szabálya stb.) vagy ezen jogintézmények *class action*-nel való együtthatásának köszönhető. A perléssel kapcsolatos jelentős kockázat, sőt, amiről itt beszélnünk kell, a kockázat kiszámíthatatlansága annak köszönhető, hogy az angolszász bíróság sokkal nagyobb diszkrécióval rendelkezik a jog értelmezésében, mint az európai, az esküdtszék jellemzően károsultpárti stb. Így emiatt és számos más okból sem lehet megjósolni, hogy mi lesz a bizonyítási eljárás eredménye, milyen tényeket fog bizonyítottnak elfogadni a bíróság, illetve az esküdtszék, és ugyancsak bizonytalan, hogy az esküdtek megítélnék-e büntető kártérítést, és ha igen, akkor mekkora lesz ennek a mértéke stb. Emellett a felperes számára kevésbé hatásos visszatartó tényező az ügyvédi költség viselésének terhe.

A második kritikai pont (*principal-agent* probléma) tekintetében azt lehet mondani, hogy nem a *class action* jogintézményével szembeni általános kritika, azaz nem a csoportos pertársaság lényegét és szükségességét vonja kétségbe, hanem egy egyébként nagyon komoly szabályozási kérdést vet fel,⁷⁵ amelynek megoldására született például a 23. számú Szövetségi Szabály 2003-as módosítása, illetve a bíróság felügyeleti, ellenőrző jogkörének a kiszélesítése is. A *principal-agent* probléma azonban a társadalmi élet számos szegmensében jelentkezik, felmerülése önmagában nem állít akadályokat egy jogintézmény alkalmazása elé, csupán körültekintőbb szabályozás és bölcsebb jogalkalmazás szükségét veti fel.

A harmadik probléma (potyautas-effektus, káros szelekció) is inkább szabályozási kérdés, mint olyan kritikai pont, amely a *class action* jogintézményének a szükségességét vonná kétségbe. A probléma ugyanis kezelhető az opt-out lehetőség felhasználásával, a csoport megfelelő meghatározásával, a bírósági felügyeleti jogkör hatékony gyakorlásával stb.

⁷⁵ *American Jurisprudence*, Thomson/West. 2005. § 1782.; *Deposit Guaranty Nat'l Bank v Roper*, 445 U.S. 326, 63 L.Ed 2d 427, 100 S.Ct. 1166, 29 FR Serv 2d 1.

ÚJ KÖNYVEK

A magyar versenyjogi jogirodalom legújabb irányai

Könyvismertetés a „Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények” című tanulmánykötetről, valamint Darázs Lénárd: „A kartellek semmissége” című monográfiáról

Az elmúlt két évben a magyar versenyjogi jogirodalom érdeklődése határozottan a versenyjogsértések esetén érvényesíthető polgári jogi (magánjogi) szankciók kérdésköre felé fordult. Ennek jeleként látott napvilágot 2009-ben a „*Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények*” című tanulmánykötet.¹ A tanulmánykötet által érintett témakörök egyikét veszi alapos elemzés alá *Darázs Lénárd* a kartellek semmisségét bemutató, rendkívül alapos és az általános polgári jogi dogmatika számára is számos hasznos javaslatot és gondolatot tartalmazó, 2009 végén megjelent munkájában.²

Tekintettel arra, hogy a két kötet mindenre kiterjedő bemutatására terjedelmi okok miatt nem kerülhet sor, ezért az olvasói érdeklődés felkeltése érdekében azt a megoldást választottuk, hogy kiemeltünk egy olyan kérdéskört, amelyben a két kötet szerzői ellentétes álláspontot képviselnek. Ennek során elsődlegesen nem az állásfoglalás a célunk, hanem az a fajta problémafelvetés, amely a magyar jogász közvéleményt is véleményalkotásra ösztönözheti.

Ezt megelőzően azonban hasznos lehet egy rövid kitekintést adni a versenyjog eme új és még mozgásban, fejlődésben lévő területének európai uniós háttérééről.

¹ *Bassola Bálint/Belényesi Pál/Csépai Balázs/Dedics Zsigmond/Fejes Gábor/Hegymegi-Barakonyi Zoltán/Horányi Márton/Nagy Csongor István/Ruszthiné dr. Juhász Dorina/Szabó Péter: Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények. Szerkesztő: Dr. Boytha Györgyné, HVG-ORAC Kiadó, Budapest, 2009. 329 p.*

² *Darázs Lénárd: A kartellek semmissége. Complex Kiadó, Budapest, 2009. 416 p.*

A cikk a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának a támogatásával jelenik meg.

1. Az európai versenyjog paradigmaváltása

A versenyjogban hosszú időn keresztül a közjogi jogérvényesítés dominált, vagyis a versenyjogi szankciórendszer – és azon belül a versenykorlátozások jogkövetkezményei – döntően közigazgatási jelleget öltöttek (pl. bírság, eltiltás).³ Mindezek mellett azonban az ezredforduló óta egyre nagyobb szerepet töltenek be a magánjogi jogérvényesítés eszközei, amelyek ma már a versenyjogi diskurzust is meghatározzák.⁴ Természetesen ez a tendencia is az Egyesült Államokból indult és a magánjogi jogérvényesítés mind ez idáig igazán széles teret csak az USA versenyjogában kapott. Európában ezzel szemben a magánjogi jogérvényesítés sem az elméletben, sem pedig a gyakorlatban nem nyert különösebb figyelmet, így kiterjedt magánjogi jogérvényesítésről egyetlen európai államban sem beszélhetünk. Az európai versenyjogászok csak másodlagos, közvetett szankciós szerepet szánnak a magánjognak a versenykorlátozásokkal szembeni fellépésben. Ettől függetlenül azonban a versenyvédelem és magánjog kapcsolatrendszerére egy meglehetősen komplex és teljes terjedelmében máig feltáratlan terület.⁵

A közösségi versenyjogban a Tanács 1/2003/EK rendelete hozott alapvető változást, amely a Római Szerződés (a továbbiakban: EKSZ) 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról rendelkezik.⁶ Az idézett rendelet decentralizálta a versenyeljárások rendjét, vagyis a tagállamok versenyhatóságaihoz és bíróságaihoz került a jogalkalmazás súlypontja. Ennek egyik következménye az lett, hogy a tagállamok polgári bíróságai nyitottabbakká váltak a versenyjogsértésekhez kapcsolódó magánjogi keresetek befogadását illetően.⁷

Az uniós versenyjogban bekövetkezett „paradigmaváltáshoz” azonban szükség volt az Európai Bíróság (EuB.) közreműködésére is. Alapvető szemléletváltást hozott a *Courage/Crehan* ügyben⁸ 2001-ben született precedens értékű ítélet. Ez kimondta, hogy a közösségi jog kartelltilalmi szabályainak megsértése esetén a kartell által kárt szenvedett harmadik személyek mellett a kartellben érintett vállalkozá-

³ A közigazgatási, versenyhatósági szankciók mellett az utóbbi időben egyre szélesebb körben jelennek meg a büntetőjogi jogkövetkezmények is. Ilyen például a Btk. 296/B §-ában foglalt szankció.

⁴ *Bassola Bálint/Fejes Gábor*: Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető polgári jogi igények – néhány alapvetés. In: Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények, 18. *Fejes Gábor* a kötetben szereplő egy másik tanulmányában arra hívja fel a figyelmet, hogy más jogterületeken is megfigyelhető olyan irányú fejlődés, hogy a közjogi tiltások formájában megjelenő normák bizonyos idő elteltével polgári jogi igényeket is megalapoznak. Erre példa a közbeszerzési jog, de *Fejes* szerint minden bizonnyal hamarosan felvetődik a polgári jogi igényérvényesítés kérdése a kereskedelmi törvényben megjelenő jelentős piaci erővel való visszaélés kapcsán is. Lásd: *Fejes Gábor*: Versenyjogi jogsértés – polgári jogi szankció: érvénytelenség, teljesítésre kötelezés és kártérítés versenyjogi alapon. In: Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények, 42–43.

⁵ *Darázs*: i. m. 25.

⁶ Az EKSZ számozását módosította az Európai Unió működéséről szóló Szerződés. Az új számozás ennek megfelelően: 101. és 102. cikkek. Kihirdetve: Az Európai Unió Hivatalos Lapja 2010. 03. 30.

⁷ *Darázs*: i. m. 31.

⁸ C-453/99 (2001)

sok egymással szemben is kártérítési igényeket támaszthatnak a tagállamok nemzeti joga alapján. A közösségi joggal ellentétben az a tagállami rendelkezés, amely szerint a versenyellenes szerződésben részt vevő felek – tekintettel arra, hogy mindketten a jogellenesség talaján állnak – semmilyen esetben sem követelhetnek egymástól kártérítést. A nemzeti jogszabály tehát nem zárhatja ki azt, hogy az egyik szerződő fél kártérítést kérhessen azért a kárért, melyet egy közösségi versenyjogba ütköző szerződés okozott neki. Ezt az irányt vitte tovább az EuB. a 2006-ban hozott *Manfredi*-ítéletben.⁹ Ebben a döntésében azonban az EuB. azt is rögzítette, hogy a kártérítési igények eljárásjogi és anyagi jogi kérdéseinek a szabályozása a tagállamok hatáskörébe tartozik.¹⁰

A közösségi jog további fejlődését vetíti előre a Bizottság 2005-ben nyilvánosságra hozott Zöld Könyve,¹¹ amelyet 2008-ban követett az adott kérdéskörrel foglalkozó Fehér Könyv.¹² Ez utóbbi már a kartell-kártérítési perekkel kapcsolatos konkrét megoldási javaslatokat és tagállami cselekvési elvárásokat is megfogalmaz. *Darázs Lénárd* ezzel kapcsolatban annak a határozott véleményének ad hangot, hogy a magyar jog jelenleg hatályos szabályrendszere nem alkalmas a kartelljogi kártérítési keresetek megfelelő és a Fehér Könyv elvárásaival összhangban álló kezelésére. Ez egyrészt a vétkességi elv még ma is érvényesülő általános jellegével, illetve a közérdekű keresetek eljárási érvényesítésének nehézségeivel magyarázható.¹³

Mindkét kötet szerzői vázlatosan áttekintik a versenyjogi jogsértések – azon belül pedig a versenykorlátozások – esetén szóba jöhető magánjogi szankciókat. Ezek közül a kártérítés kapott eddig a legnagyobb figyelmet, de legalább ilyen jelentőséggel bír a semmisség is. Számos esetben a jogalap nélküli gazdagodás szabályait is alkalmazni kell. Külön terület a tisztességtelen versenykezelésekhez fűzött polgári jogi szankciók köre.¹⁴ *Fejes Gábor* ezt a sort még kiegészíti a teljesítésre kötelezés intézményével is.¹⁵

Az alábbiakban az egyik legfontosabb magánjogi szankció, az érvénytelenség alkalmazása körül kialakult eltérő jogirodalmi álláspontokat mutatjuk be röviden.

⁹ C-295-298/04 (2006).

¹⁰ A két EuB. ítéletről további részleteket lásd *Bassola/Fejes*: i. m. 22–24., valamint *Darázs*: i. m. 31.

¹¹ Zöld Könyv „Az EK antitröszt szabályainak megsértésére épülő kártérítési perekről”. COM (2005) 672.

¹² COM (2008) 165.

¹³ *Darázs*: i. m. 33.

¹⁴ Ezeket a Versenytvény (Tpv.) 86. §-a nevesíti. Érdemes megjegyezni, hogy ezek a szankciók alapvető hasonlóságot mutatnak a személyiségi jogsérelmek esetén érvényesíthető polgári jogi igényekkel, melyeket a Ptk. 84. §-a foglal magában.

¹⁵ *Fejes Gábor*: Versenyjogi jogsértés – polgári jogi szankció: érvénytelenség, teljesítésre kötelezés és kártérítés versenyjogi alapon. In: Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények, 79–93.

2. Semmisség versus lehetetlenülés

2.1. Az érvénytelenségi szabályok alkalmazásának problémái

A versenyjogi jogsértések – így a kartellek – esetén alkalmazható érvénytelenségi, semmisségi szankcióról nem sokat tudunk. Irányadó eseti döntések híján ma még csak az alapokat lehet biztos pontként meghatározni, a semmisségi szabályok alkalmazásához kapcsolódóan pedig a jogirodalom is még csak az egyes megoldási lehetőség keresésénél tart. Egy ilyen biztos kiindulási pont, hogy a semmisség jogkövetkezményéről az EKSZ 81. cikk (2) bekezdése kifejezetten rendelkezik. Ezt a szakaszt emiatt olyan önálló közösségi jogi igényalapnak tekintik, amely közvetlenül hatályos, elsőbbséget élvez az esetleg ezzel ellentétes tagállami belső jogi szabályozással szemben, és amelynek értelmezésére az Európai Bíróság hívatott.¹⁶ *Darázs Lénárd* ezt azzal egészíti ki, hogy az idézett szakasz csak az európai uniós kartellek esetén nyerhet alkalmazást.¹⁷ Ezzel szemben a magyar jog szerinti kartellek esetében a Tpv. 11. § (3) bekezdését kell alkalmazni, amely azonban már nem mondja ki ilyen direkt módon a semmisségi szankció alkalmazhatóságát, így erre az eredményre csak összetett jogértelmezés útján juthatunk.¹⁸

A semmisségi szabályok alkalmazása során fellépő legjelentősebb dogmatikai problémát az jelenti, hogy a kontinentális jogi gondolkodásban egy érvényesen megkötött szerződés utólag általában nem képes érvénytelenné válni. Az alapkérdés ugyanis az, hogy egy több éve megkötött és folyamatosan teljesített olyan szerződés esetében, amely utólag vált versenykorlátozó hatásúvá, hogyan lehet az érvénytelenségi/semmisségi szankciót alkalmazni?¹⁹ A kartelljog két legfontosabb korrekciós intézményére – a kartelltilalom alóli kivételekre és a mentesülésre²⁰ – tekintettel versenyjogi szempontból egy adott megállapodást hol semmisnek kell tekinteni, hol pedig nem, a kartelltilalom és a korrekciós intézményeinek hatályosulásától függően.²¹

2.2. A lehetetlenülés mint lehetséges megoldás

Fejes Gábor a kérdés megválaszolása során abból indul ki, hogy a klasszikus polgári jogi dogmatika értelmében amennyiben a szerződés megkötését követően

¹⁶ *Fejes*: i. m. 57–58.

¹⁷ *Darázs*: i. m. 60.

¹⁸ *Darázs*: i. m. 62.

¹⁹ *Fejes*: i. m. 62–63. A szerző ennek kapcsán külön utal az angol jogra, amely a megállapodás kikényszeríthetősége felől közelíti meg a kérdést, vagyis ha a körülmények változása folytán a megállapodás versenykorlátozóvá válik, kikényszeríthetetlen lesz. Ha azonban a versenykorlátozó hatás megszűnik, a megállapodás ismét kikényszeríthetővé válik.

²⁰ A kartelltilalom alóli kivételekről és a mentesülésről részletesebben lásd: *Darázs*: i. m. 111–154.

²¹ *Darázs*: i. m. 154.

a szerződés tárgyát képező szolgáltatás nyújtása jogilag tilossá válik (jogszabályba ütközik), akkor a szerződés lehetetlenül, vagyis megszűnik. Ebben az esetben tehát nem az érvénytelenség szabályai kerülnek alkalmazásra.²² Ehhez kapcsolódóan a szerző véleménye szerint a magyar jogban is a lehetetlenülés intézménye biztosítja az utólag versenykorlátozó hatásúvá váló szerződések rendezésének legmegfelelőbb útját.²³ A szerző ugyan elismeri, hogy ez a megoldás eltér az EKSZ 81. cikkének (2) bekezdésében és a Tpv. 11. § (3) bekezdésében foglalt semmisségi szankciótól, de álláspontja szerint a lehetetlenülés intézményének alkalmazásával versenypolitikai szempontból ugyanazok a célok érhetőek el.²⁴ A jogilag lehetetlenült szerződés – van annak egy része – a törvény erejénél fogva (*ex lege*) megszűnik, amely ezt követően – az érvénytelenséghez hasonlóan – nem kikényszeríthető. A szerződés megszűnését követően nyújtott szolgáltatások pedig utólag a jogalap nélküli gazdagodás szabályai szerint követelhetőek vissza. A szerző szerint ez nagyban hasonló konstelláció a Ptk. 237–239. §-ai szerinti érvénytelenségi jogkövetkezményekhez.²⁵

A szerző felhívja a figyelmet arra is, hogy a lehetetlenülés szabályainak alkalmazása során kiemelkedő a jelentősége a szolgáltatások oszthatóságának, amely alapján jelentős mértékű fogalmi és koncepcióbeli átfedések figyelhetőek meg a részleges érvénytelenség és a szerződés részleges lehetetlenülése között.²⁶

A szerző szerint mindemellett a jogi lehetetlenülés képes kezelni azt a helyzetet is, ha a megállapodás utóbb megszűnik versenykorlátozó hatású lenni. Ebben az esetben a szolgáltatás nyújtása jogilag már nem lehetetlen. Ezt a szerző úgy tekinti lebonyolíthatónak, hogy először a jogi lehetetlenülés időpontjában elismeri a szerződés részleges vagy teljes megszűnését. Ha a felek ezt követően a jogi lehetetlenülés okának megszűnéséig jogalap nélkül teljesítettek egymásnak szolgáltatásokat, akkor erre az időszakra a jogalap nélküli gazdagodás szabályai szerint tartoznak elszámolni egymással. Abban az időpontban pedig, amikor a szerződés versenykorlátozó jellege megszűnik, úgy kell tekinteni, hogy a felek a korábbi tartalommal – a teljesítési cselekményekből fakadó ráutaló magatartással – újra szerződést kötöttek egymással, és azt a hátralévő időben szabályosan teljesítették is.²⁷

Ezen túlmenően a jogi lehetetlenülés alkalmazásával viszonylag könnyen kezelhetőek a többlet tényállási elemek, elsősorban a kártérítési igény, hiszen azt a Ptk. 312. § kifejezetten említi is.²⁸

²² Fejes: i. m. 63–64.

²³ A teljesítés lehetetlenné válásáról a Ptk. 312. §-a a szerződésszegés szabályai között rendelkezik.

²⁴ Fejes: i. m. 64.

²⁵ Fejes: i. m. 65. A szerző ennek kapcsán egyetértését feje ki azzal a nézettel, hogy meghaladottá vált az érvénytelenség önálló jogkövetkezményeinek merev elválasztása a jogalap nélküli gazdagodási igényektől, hiszen az utólagos elszámolásra és visszatérítésre vonatkozó szabályok mindkét esetben nagyban hasonlóak.

²⁶ Fejes: i. m. 67.

²⁷ Fejes: i. m. 68.

²⁸ Ptk. 312. § (2) bekezdés

A szerző végül felteszi a kérdést, hogy a jogi lehetetlenülés „belefér-e” az EKSZ 81. § (2) bekezdésében foglalt érvénytelenségi szankcióba? Ennek tisztázása azonban szerinte az Európai Bíróság feladata.

2.3. A lehetetlenülés alkalmazása ellen szóló érvek

Alapvetően eltérő véleményt fogalmaz meg a lehetetlenülés intézményének a versenyjogi jogsértések esetén történő alkalmazásával kapcsolatban *Darázs Lénárd*. Kiindulópontja, hogy a szerződéskötés után bekövetkező jogszabályi tilalmat a polgári jog nem az érvénytelenség körében, hanem a szerződés megszűnésének keretében, annak egy speciális eseteként szabályozza. A jogi okból lehetetlenné váló teljesítés olyan meghiúsulása a szerződésnek, amelyért fő szabály szerint egyik fél sem felelős. Mindennek kapcsán *Darázs* azt emeli ki, hogy a nemzetközi jogtudományban a lehetetlenülés alkalmazását a kartelljog körében egyöntetűen és helyesen elutasítják.²⁹ Ennek magyarázatául a szerző több okot is számba vesz.

Az első ok, hogy mind az EKSZ 81. cikk (2) bekezdése, mind pedig a Tpv. 11. (3) bekezdése kifejezetten a kartellek semmisségét, nem pedig a kartellt tartalmazó szerződés teljes vagy részleges megszűnését írja elő. Így a kartell magánjogi megítélését illetően egyetlen tagállam sem léphet ki az érvénytelenség szabályrendszeréből, mert az ellentétes lenne az EKSZ 81. cikk (2) bekezdésével, valamint az EuB. döntéseivel is.³⁰

A lehetetlenülés szabályainak alkalmazása ellen szóló másik érv, hogy a kartelltilalom objektív jellegével összhangban a semmisség is objektív alapokon nyugszik, azaz a semmisség körében a vállalkozás semmifajta kimentéssel nem élhet. A lehetetlenülés alkalmazása ezzel szemben bevezetné a kartelltenyállások körébe a felek felelősségének vizsgálatát, amely viszont fogalmilag ellentétes a kartelltenyállások objektív jellegével, valamint a semmisség gondolatával is. A lehetetlenülés alkalmazása – emeli ki *Darázs* – megbontaná a kartelltenyállások objektív jellegét, és polgári jogi oldalról a felelősséghez kötné annak magánjogi minősítését, ami koncepcionális ellentétben állna a kartelljog alap gondolatával.³¹

A szerző további ellenérve, hogy ellentétben a részleges érvénytelenség intézményével, a lehetetlenülés a teljes szerződést megszünteti. Ezzel szemben a kartelltilalom csak a versenykorlátozó megállapodásra vonatkozik, nem pedig a teljes szerződésre. A lehetetlenülés azonban nem ismeri a „részleges lehetetlenülés” és a „részleges megszűnés” intézményét. Ezzel kapcsolatban a szerző arra hívja fel a figyelmet, hogy bár a lehetetlenülés szabályai a vagylagos szolgáltatás esetén elismerik a részleges megszűnés lehetőségét, a vagylagos szolgáltatás nem azonos

²⁹ *Darázs*: i. m. 173.

³⁰ *Darázs*: i. m. 174.

³¹ *Darázs*: i. m. 174.

kategória az osztható szolgáltatással. A szolgáltatás oszthatósága a lehetetlenülés jogintézménye számára irreleváns.³²

A szerző végül leszögezi, hogy amellet, hogy a lehetetlenülés teljesen idegen a kartellek polgári jogi és versenyjogi lényegétől, magának az eredeti problémának a megoldására is alkalmatlan. Ha ugyanis a lehetetlenülés miatt egyszer megszűnik a szerződés, akkor az miként tudna a megváltozott körülmények között mentesülni, majd újra tovább működni?³³

Mindezek alapján *Darázs Lénárd* egy alapvetően új javaslattal áll elő. Álláspontja szerint ugyanis a bíróság általi érvényességnyilvánítás mellett be kellene vezetni az általános polgári jogi szabályok közé „a szerződés érvényessé válása” új intézményét.³⁴ Ennek részleteit a szerző a kötetben alaposan kifejti.

3. Rövid összegzés

Rövid áttekintésünk célja az volt, hogy vázlatosan bemutassuk a magyar versenyjogi jogirodalom egyik legújabb tendenciáját, és ezen keresztül felkeltsük az olvasó érdeklődését a két kötet iránt. Reményeink szerint sikerült rávilágítani arra, hogy az elmúlt években milyen új kérdések merültek fel a versenyjogon belül, amelyekre a jogtudomány egyelőre még csak tapogatózva keresi a választ. Az mindenesetre jól látható, hogy a gyakorlati és dogmatikai szempontból is helytálló válasz megtalálása nem vonatkoztatható el a tágabb értelemben vett magánjogtól, így a folyamatban lévő polgári jogi kodifikációtól sem.

dr. Bodzási Balázs

³² *Darázs*: i. m. 175.

³³ *Darázs*: i. m. 175.

³⁴ *Darázs*: i. m. 185.

dr. Bodzási Balázs, LL.M., egyetemi tanársegéd, Budapesti Corvinus Egyetem Gazdasági Jogi Intézet, tudományos segédmunkatárs, MTA Jogtudományi Intézet.

Brief Summary of the Articles

The comparative law models of group proceedings – I.

The US class action

ISTVÁN CSONGOR NAGY

This paper analyses group proceedings from a comparative law perspective. The purpose is to establish the comparative models of group proceedings and to contrast them in terms of advantages, merits and drawback.

Since national regulations on collective actions are manifold, the paper establishes a terminological compass that helps the reader to sail on the seas of group proceedings. Furthermore, the three basic models of collective actions are distinguished: the US class action, the European opt-in model and the public interest action, which is also normally used in Europe.

This part of the paper deals specifically with the US class action model, its theory and practice. Australian and Canadian law are also covered as legal systems following the pattern of the US class action, albeit flavouring it with another legal tradition.

This part of the paper argues that the criticism against the US opt-out class action is not valid if the opt-out system is applied in a continental legal context. It is demonstrated that the overgrowths of the US class action are not entailed by the class action itself but rather by other concepts and rules of US law that catalyze the operation of the class action (American rule on attorney's fees, punitive damages etc.). It is argued that the overgrowths of the US class action would not come up if this legal institution was applied in a civil-law legal system.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2011. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5 400 Ft/félév.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiók címe:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001.)

Kérjük, hogy a 2011-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztőség

1112 Budapest, Budaörsi út 45. • 1518 Budapest, Pf.: 71.

web: www.kulgzadasag.eu • e-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Tel.: 309-2695 • Fax: 309-2647

Tisztelt (jövendő) Szerzőink!
Kérjük, hogy kézírataikat a következőket szem előtt tartva nyújtsák be!

Folyóiratunkban a tanulmányok átlagos hossza 1 ív (40 000 leütés szóközzel), ettől ± 30 százaléknál jobban lehetőleg ne térjenek el. (A cikk méretét a Word for Windows programokban a Fájl/Adatlap/Statiztika mezőben lehet ellenőrizni.)

A cikkek elé minden esetben a tanulmány főbb állításait tartalmazó (körülbelül 800–1000 karakteres) összefoglalót kérünk. (Angolul is, a cikk címét is beleértve.)

Az összefoglalóhoz tartozó csillagos lábjegyzet tartalmazza a tanulmány elkészítésével kapcsolatos információkat és a köszönetnyilvánításokat. Utána következik a szerző foglalkozása (esetleg beosztása, munkahelye és e-mail címe).

Az összefoglalót követően kérjük megjelölni a tanulmány jel-kódját. Az alábbi internetcímről kell kikeresni a JEL-kódot:

<http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html#z1head>

A tanulmány végén szerepel az irodalomjegyzék, a hivatkozott szerzők teljes nevével (külföldiek esetében elég a keresztnév monogramja), a megjelenés évszámával, a mű pontos címével, kiadójával, kiadási helyével, illetve a folyóirat pontos címével, évszámával, kötetszámával, a megjelenés hónapjával és oldalszámmal.

A szövegben elegendő a vezetéknevvel, évszámmal és oldalszámmal hivatkozni. Szó szerinti hivatkozás esetében az oldalszám feltüntetése elengedhetetlen.

Az irodalomjegyzék formája a következő: *Porter, M.* [1990]: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York. • Illetve: *Hunya Gábor – Sass Magdolna* [2006]: *Nyer-e Magyarország a termeléskihelyezéssel? *Külgazdaság*, L. évf., 2. szám, 33–53. o.*

Kérjük, hogy a táblázatokat és az ábrákat folyamatosan számozzák végig a cikk egészén (vagyis a sorszámozás az új alfejezetekben és alpontokban ne kezdődjön újra).

Minden táblázathoz és ábrához címet kérünk. A táblázatokban szereplő mennyiségi értékek mértékegységét fel kell tüntetni. A táblázatokat a Word program táblázatszerkesztőjével kérjük elkészíteni. Az ábrához háttér fájlt (lehetőleg Excelben) kérünk mellékelni.

A táblázatbeli és ábrabeli megjegyzéseket és az adatok forrását közvetlenül a táblázat, illetve az ábra alatt helyezték el.

A képleteket a jobb oldalon, zárójelben, folyamatosan kérjük számozni (tehát az egyes alfejezetekben ne kezdődjön újra a számozás).

A cikkeket e-mailen, floppyn vagy CD-n kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe Word for Windows formátumú változatban.

Köszönettel:

A *Külgazdaság* szerkesztősége

1112 Bp., Budaörsi út 45. • Tel.: 309-2642, 309-2695 • E-mail: kulgazdasag@kopint-tarki.hu