

## TARTALOM

<b>Karsai Judit:</b> A kockázati és magántőke forrásai – Az intézményi befektetők szerepe a kockázati és magántőke-ágazat forrásellátásában	3
<b>Inotai András:</b> A világgazdasági válság és a kínai külgazdaság-politika: hatások és válaszok	34

### ÚJ KÖNYVEK

Bogdan Góralczyk: Kínai főnix. Paradoxonok egy felemelkedő birodalomból ( <b>Wisniewski Anna</b> )	88
Pitti Zoltán: Gazdasági teljesítmények <i>kontra</i> társadalmi elvárások ( <b>Becky Róbert</b> )	101

<b>Brief Summary of the Articles</b>	105
--------------------------------------	-----

<b>Éves tartalom</b>	107
----------------------	-----

### JOGI MELLÉKLET

#### VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

<b>Nagy Csongor István:</b> A csoportos igényérvényesítés összehasonlító jogi modelljei – II. rész A csoportos igényérvényesítés európai modelljei és az összehasonlító jogi modellek tanulságai	121
---	-----

<b>Brief Summary of the Articles</b>	152
--------------------------------------	-----

<b>Éves tartalom</b>	153
----------------------	-----

*Minden kedves olvasónknak, szerzőnknek, lektorunknak  
kellemes karácsonyi ünnepeket  
és boldog új évet kívánunk!*

**A folyóirat példányonként megvásárolható:  
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 százalék kedvezményt ad.**

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.  
Telefon: 309-2642, 309-2695  
Fax: 309-2647**

**E-mail cím: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)**

**Munkatársaink elérhetősége:**

**Landau Edit**, főszerkesztő telefonszáma: 309-2642  
e-mail címe: [edit.landau@kopint-tarki.hu](mailto:edit.landau@kopint-tarki.hu)

**Rózsás Erika**, szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695  
e-mail címe: [erika.rozsas@kopint-tarki.hu](mailto:erika.rozsas@kopint-tarki.hu)

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány  
Külgazdaság honlapja:  
[www.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.eu), illetve [www.kopintalapitvany.hu](http://www.kopintalapitvany.hu)**

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@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](mailto: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](mailto:batthyany@kultur-press.hu). Előfizetési díj 1 évre: 10 800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik havonta. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.  
Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ???  
Ügyvezető igazgató: ???

## A kockázati és magántőke forrásai

### Az intézményi befektetők szerepe a kockázati és magántőke-ágazat forrásellátásában

KARSAI JUDIT

*A 2008-ban kirobbant globális pénzügyi válság következtében a kockázati és magántőke-ágazat helyzete meggyengült. Az új ügyletek száma, értéke, valamint a befektetésekre odaigért tőke volumene lecsökkent, az ügyletek finanszírozásában mérséklődött a hitel aránya. Nehezedett a portfóliócégekből történő kilépés, ami lassította a tőke visszafizetését a kockázati és magántőkealapok befektetői számára. Az intézményi befektetők körében azonban a válság ellenére viszonylag pozitív maradt a kockázati és magántőke-befektetések megítélése, miután a kockázati és magántőke jobb teljesítményt mutatott a nyilvános piacokénál. A nagy értékű kivásárlásokra vállalkozó regionális magántőkealapok szemében gyengülő vonzerejű, ám a Jeremie-alapok felállításában és a magánnyugdíj-pénztári befektetések liberális szabályozásában 2010 őszéig élen járó Magyarországon a klasszikus kockázati tőke-befektetések fellendülése lehetséges, ami a válság miatt háttérbe szoruló hitelfinanszírozás közepette gyorsíthatja a kis- és középvállalkozások fejlődését. A magánnyugdíj-pénztárak esetleges „államosítása” nyomán azonban ez a folyamat megtorpanhat.\**

Journal of Economic Literature (JEL): G23; G24.

A kockázati és magántőkeipar<sup>1</sup> pénzügyi közvetítő ágazat. Működési módjának lényege, hogy zömmel intézményi befektetők tőkéjéből, meghatározott időtartamra felállított, s kezelési költség és sikerdíj fejében professzionális alapkezelők által működtetett magántőkealapok ellenőrző szerepet biztosító tulajdoni hányadot sze-

\* A tanulmány elkészítését a K68471 számú OTKA pályázat támogatta. Jelen cikk Karsai Judit: A kockázati- és magántőke-ipar forrásai című műhelytanulmány alapján készült (MT-DP-2010/29, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 2010)

<sup>1</sup> A kockázati és magántőkeipart és az itteni befektetéseket a továbbiakban magántőkeiparnak és magántőke-befektetéseknek nevezzük.

Karsai Judit, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének főmunkatársa.  
E-mail cím: kar@econ.core.hu

reznek az alapok által finanszírozott cégekben. Az alapok jegyzésével az *intézményi befektetők kötelezettséget vállalnak meghatározott összeg nyújtására*, amelyet az alapok kezelői a befektetések ütemében hívnak le. A magántőkealapok befektetői az odaígért tőkét az alapok életének lejártáig nem vonhatják vissza. A magántőkealapok intézményi befektetői az alapok tanácsadó testületein vagy befektetési bizottságain keresztül ellenőrzik az alapok működését. A magántőkealapok befektetői a befektetések hasznát akkor realizálják, amikor az alapok a portfólióikban lévő cégekben lévő részesedésektől megválnak, s a hozammal növelt tőkét a befektetőknek átutalják. Az alapokra rendszerint tízéves élettartam jellemző, melynek leteltével az alapkezelők az alapok teljes megmaradt tőkéjét visszajuttatják a befektetőkhoz.

A tapasztalatok szerint az intézményi befektetőktől a magántőkealapokhoz érkező *tőke forrása befolyásolja* az alapoknál összegyűjtött tőke *felhasználását*, ki lehet a finanszírozásra kiválasztott cégek életkorára és szakágazatára, azaz az alapok portfóliójának összetételére. A tőke forrása hat az alapok ellenőrzésére is. Mindez végső soron az alapok által elért hozamokban is tükröződik.

A magántőke-befektetések tőkeháttéréről eddig mégis viszonylag kevés elemzés született, mivel a téma kutatását a *statisztikai adatok hiánya* rendkívül megnehezíti, megoldatlan például a források és a végrehajtott befektetések adatainak összekapcsolása. A befektetést végző alapok tulajdonosi háttéréről, konkrét befektetéseiről és ezek hozamairól nem áll rendelkezésre átfogó nyilvános adatbázis. A kelet-közép-európai magántőke-ágazat forrásellátásának elemzését külön is megnehezíti, hogy a helyi, azaz a régióbeli intézményi befektetők alig értékelhetően vesznek részt az ágazat tőkeellátásában, a régión kívüli befektetők tőkéjével dolgozó alapok pedig csak rendkívül korlátozott betekintést nyújtanak adataikba. Az informálódás lehetőségét egyaránt rontja a régióbeli magántőke-ágazat relatíve fiatal kora, a piac szereplőinek kevesebb tapasztalata, az itteni üzleti életre jellemző kisebb transzparencia, a nem kielégítő szabályozás.

Pontos statisztikai adatok hiányában a magántőke-ágazat forrásellátása ezért elsősorban nemzetközi tanácsadó cégek (*Preqin, IFSL, Dow Jones, PWC, E&Y, Deloitte*) eltérő módszertannal, földrajzi kiterjedéssel és időbeli fókusszal készített felmérési eredményei alapján vizsgálható. Támaszkodni lehet továbbá a magántőke-befektetések adatait gyűjtő és publikáló nemzetközi szakmai és érdekképviselői szervezetek (*National Venture Capital Association, European Private Equity & Venture Capital Association*) összesített adataira, valamint az intézményi befektetők szakmai szervezetei által készített, témába vágó felmérésére. A magyar piac esetében a téma elemzését az üzleti sajtóban megjelent hírek feldolgozása, valamint egy az önkéntes- és magánnyugdíj-pénztárak körében célzottan végrehajtott kérdőíves felmérés eredménye segíti.

A cikk *gondolatmenete* a következő. Először áttekinti a nemzetközi szakirodalom eredményeit az intézményi befektetők kilétének a magántőke-befektetések jellemzőire gyakorolt hatásáról. Ezt követően a magántőkepiac számára forrásokat biztosító

intézmények befektetési szempontjait vizsgálja. Ennek kapcsán külön is bemutatja, hogy hogyan vélekednek a hazai nyugdíjpénztárak a magántőke-befektetésekről. Ezután nézőpontot vált, s a forrásokat biztosító intézmények után a magántőkepiacot állítja elemzésének középpontjába. Egyrészt bemutatja, hogy hogyan változott meg a magántőke-befektetésekre világszerte összegyűjtött tőke volumene és összetétele a 2008-ban kiteljesedő válság nyomán. Másrészt nyomon követi, hogy hogyan változott az intézményi befektetők egyes csoportjainak szerepe a kockázati és magántőke-ágazat forrásainak biztosításában. A cikk az egyes intézményi befektetői csoportok magántőke-piaci szerepvállalásában várható változások körvonalazásával zárul.

### **Különböző intézményi befektetők hatása a magántőke-befektetésekre**

A magántőkealapokhoz érkező *tőke forrása*, azaz az alapok számára tőkét nyújtó intézményi befektetők kiléte *hatással van* az alapoknál összegyűjtött *tőke felhasználására*. A tőke forrása egyaránt kihat a finanszírozásra kiválasztott cégek életkorára, technológiai fejlettségére, azaz végső soron az alapok portfóliójának összetételére. Emellett a tőke forrása befolyással van az alapok ellenőrzésére is, s mindez megmutatkozik az alapok által elért hozamokban. Noha szoros kapcsolat áll fenn a magántőkealapok számára forrást biztosító intézmények és a befektetésre kiválasztott cégek jellemzői között, a befektetésekre természetesen számos más tényező is hat.

A magántőkealapok forrásai és tevékenysége közötti kapcsolatot négy országban (Németországban, Izraelben, Japánban, az Egyesült Királyságban) *Mayer, Schoors és Yafeh* [2003] vizsgálta. Eszerint a finanszírozás forrásai erőteljesen kihatnak az adott országon belüli befektetési tevékenységre. A befektetések által érintett vállalatok életkora, szakágazata és földrajzi elhelyezkedése a vizsgált országokban eltért, ami kapcsolatban volt a források különbözőségével. Például a banki és nyugdíjpénztári tőkével finanszírozott kockázati-tőke-alapok a magánszemélyek és nagyvállalati befektetők alapjaihoz képest inkább fektettek be *fejlődésük későbbi szakaszában tartó cégekbe*. A pénzügyi közvetítést végző intézmények (bankok és nyugdíjpénztárak) tőkéjét befektető alapokhoz képest a magánszemélyek és a nagyvállalati befektetők sokkal globálisabban, azaz szélesebb földrajzi régióban szelektáltak a célpontok között. *Az állami forrásokat* befektető alapok viszont inkább az érintett ország határain belüli, s főként a korai fázisban tartó cégek tevékenységét finanszírozták.

Ezeket az eltéréseket nem kizárólag a források különbözősége magyarázza, az alapok viselkedésére számos egyéb tényező is hat, így többek között a vállalkozók kínálata, alternatív forrásai, eltérő szervezeti megoldásai. A források és befektetések közötti kapcsolat ugyanakkor *országoként is eltérő* összefüggést mutat. A banki forrásokat befektető magántőkealapok Németországban és Japánban – más alapokhoz hasonlóan – maguk is finanszíroztak korai fázisú cégeket ezen országokbeli más alapokhoz hasonlóan, ezzel szemben Izraelben és az Egyesült Királyságban inkább

csak a későbbi fázisban tartó vállalkozásokat választották célpontul (*Mayer, Schoors és Yafeh, 2003*).

Az egyes intézményi befektetői csoportok eltérő magatartásának hátterében a befektetések *eltérő motivációja* húzódik meg. A nagyvállalatok kockázati tőkét befektető programjait nagyrészt az új technológiák megszerzése és a potenciális *új termékek fejlesztése* motiválja (*Chesbrough, 2002; Hellman, 2002; Hellman és Puri, 2000; Siegel, Siegel és MacMillan, 1988; Winters és Murfin, 1988*). A nyugat-európai nagyvállalatok technológiai okokból főként a *fiatal és technológiaorientált cégekbe* történő befektetésekben voltak érdekelték (*Schertler, 2004*). A tudományos intézmények forrásbeli nagyobb súlya ugyancsak erősítette a korai fázisú finanszírozást, s különösen előnyös volt a kiválasztott cégek számára a biotechnológia és a gyógyászat terén.

A bankok és az állami nyugdíjalapok profitmaximalizálási törekvése némileg eltér, mivel a bankok portfóliócégeiktől jövőbeli bevételekre is számítanak (*Hellmann, Lindsay és Puri, 2004*). Azaz esetükben a *banki szolgáltatások pótlólagos eladása* indokolhatja a magántőke-befektetés alacsonyabb közvetlen hozamát, amikor hitelt nyújtanak vállalatátvételekhez vagy tanácsadóként működnek közre e tranzakciókban. A bankok tehát olyan magántőkealapba is befektethetnek, amelyekről nem várnak magas hozamot, ha a befektetés növeli annak a valószínűségét, hogy a bankcsoport tranzakciói révén a jövőben magas díjbevételekre lehet számítani.

Az intézményi befektetők egyes csoportjai közötti teljesítményeltéréshez az ún. *megbízó-ügynök probléma eltérő kezelése* is hozzájárul. Például a befektetési tanácsadók gyenge ösztönzése, avagy az alkalmazottak gyakori cseréje is ronthatja a befektetések hozamát. A *bankok* által finanszírozott magántőkealapok rosszabb teljesítményének azonban más okai is lehetnek, mivel nemcsak a kivásárlási alapoknál, hanem a klasszikus kockázati-tőke-alapok esetében is érvényesül ez a hozamkülönbség, holott ez utóbbiaknál a várható díjbevételeknek sokkal kisebb a szerepe (*Lerner, Schoar és Wongsunwai, 2007*). Hasonlóképpen, az *állami nyugdíjalapok* és *állami alapítványok* rosszabb teljesítményét sem pusztán az a politikailag motivált állami nyomásgyakorlás magyarázza, hogy a helyi területeket a profitszemponctól függetlenül részesítsék előnyben befektetéseiknél. A magánszektorbeli befektető-társaikhoz viszonyított alacsonyabb hozam ugyanis a nem helyi területekre történő befektetéseiknél is jelentkezett.

A magántőke-befektetések jellegét a magántőkére szánt összeg *befektetésének módja* is befolyásolja. Vagyis az, hogy az intézményi befektetők a *saját* magántőke-alapjaikat vagy a piacon *független*, azaz egyidejűleg többféle intézményi befektetőtől tőkét gyűjtő magántőkealapokat finanszíroznak-e. A tapasztalatok szerint a nyugdíjalapok, alapítványok és életbiztosítók a magántőkepiacra szánt tőkét többnyire *tőlük független* magántőkealapokba helyezik, míg a bankok, a brókercégek, valamint a nagyvállalatok rendszerint saját magántőkerészlegeik számára biztosítják a tőkét, s csak ritkábban bízzák tőkéjüket harmadik fél által kezelt alapokra.

Az egy-egy intézménytől függő és a független magántőkealapoknál az *ügynök probléma* eltérő módon jelentkezik (Van Osnabrugge és Robinson, 2001). A független alapoknak – éppen függetlenségük következtében – kevésbé kell a forrást nyújtók sajátos szempontjaira tekintettel lenniük, így körültekintőbben válogatnak a befektetési célpontok között, nagyobb hangsúlyt helyezhetnek a hozamelvárásokra, miközben a szerződések révén szorosabb ellenőrzést gyakorolhatnak, s a befektetések megtörténte után is inkább figyelemmel kísérhetik befektetéseiket.

Az egy intézményi befektető érdekeltségébe tartozó, azaz függő, illetve a több befektetőtől is tőkét gyűjtő független magántőkealapok eltérő befektetési magatartásának és sikerességének vizsgálata az *állami háttérű* alapok gyakran kifejezetten kockázatkerülő viselkedésével is összefügg. Ennek megfelelően a leginkább innovatív projekteket jellemzően független kockázati tőke-alapok finanszírozzák, míg a *legkevésbé innovatívakat* államiak (Hirsch és Walz, 2006). Karakteres piaci szegmentáció zajlik az eltérő tulajdonosi háttérű kockázati tőke-alapok között. Az állami kockázati tőke-alapok inkább finanszíroznak olyan, kevésbé innovatív projekteket, amelyeknél a kockázati tőkések finanszírozáson kívüli, nehezen megszereshető szakértelme iránt kisebb az igény. A banki tulajdonban lévő kockázati tőke-alapok ugyancsak hajlamosak a kevésbé innovatív projektek finanszírozására, ha ezek a cégek alacsonyabb kockázatúak, vagyis jelentős vagyoni fedezettel, korábban megszerzett külső forrásokkal rendelkeznek. A független kockázati tőke-alapok ugyanakkor inkább vállalkoznak innovatívabb projektekre történő befektetésekre, s a portfóliócégekbe történő aktív beavatkozás lehetőségének biztosítása érdekében több szerződési biztosítékkal bástyázzák körül magukat. A kockázati tőke-piacon a sikeres korai fázisú befektetések esélyét az *állam közvetlen* – kizárólag költségvetési forrásból finanszírozott, állami alkalmazottakkal működtetett befektető szervezetek révén való – részvétele *Magyarországon sem javított* (Karsai, 2004).

A befektetők különböző típusai szignifikánsan eltérő hozamokat érnek el magántőke-befektetéseiknél. Lerner, Schoar és Wong [2005] elemzése szerint a magántőkealapok 1991 és 2001 között a vizsgált mintában átlagosan 6,7 százalékos éves belső megtérülési rátát produkáltak, ezen belül azok, amelyekbe az alapítványok fektettek be, az átlagos teljesítménynél sokkal jobb, 20,5 százalékos hozamot értek el. Az állami és a vállalati nyugdíjalapok átlagosan 7,8 százalékos, illetve 5,1 százalékos hozamot értek el, a biztosítók pedig 5,5 százalékos hozamot produkáltak. Ugyanakkor a bankok által választott magántőkealapok negatív eredményt, átlagosan -3,2 százalékos hozamot mutattak.

Természetesen a különböző intézményi befektetők befektetési *jártassága*, befektetéseik eltérő szofisztikáltsága ugyancsak kihat a magántőke-befektetések kiválasztására és sikerességére. Például minél hosszabb ideje aktív egy befektető a magántőkepiacon, rendszerint annál *inkább hozzá tud férni* a vezető alapkezelők által indított új alapokhoz. A családi vagyontörzsek és az egyetemek tőkéjét kezelő alapítványok Amerikában a magántőke legkorábbi befektetői voltak, s így igen nagy tapasztalatot

szereztek e vagyonosztályba történő befektetések terén (*Lerner, Schoar és Wong, 2005; Müller, 2008*).

Eltérés tapasztalható az intézményi befektetők különböző csoportjai között abban is, hogy mennyire képesek *a jövőben jobban teljesítő alapok kiválasztására*. Például azok a magántőkealapok, amelyekbe az alapítványok ismételten befektettek, sokkal magasabb hozamokkal rendelkeztek, mint azon alapok, amelyekkel az alapítványok szakítottak [31 százalékos belső megtérülési ráta (IRR), a 7 százalékkal szemben] (*Lerner, Schoar és Wong, 2005*).

## **A magántőkealapok részesedése az intézményi befektetők portfóliójában**

### *Az intézményi befektetők szempontjai*

Az intézményi befektetők magántőke-ágazatba irányuló befektetéseit elsősorban portfóliójuk abszolút *hozamának* javítása és *volatilitásának csökkentése* motiválja. Az egyes intézmények vagyonának befektetésekor az optimális *magántőke-allokációs arány* a szabályozás és a kötelezettségek szabta keretek között vetődik fel. Az intézményi befektetőknél a *diverzifikációs lehetőség* kihasználásához nemcsak az eszközosztályok közötti, hanem a magántőke-befektetéseken belüli diverzifikációra is szükség van. A diverzifikáció érinti az alapok típusait és stratégiáit, a finanszírozott szektorokat és földrajzi területeket.

A magántőke-befektetések portfólióba választásakor döntő elem az intézmények által kezelt *vagyon nagysága*. Az intézményi befektetők egyes csoportjainál a magántőke-befektetések részarányának meghatározásakor alapvető szempont az adott intézmény mérete, mivel a magántőke-befektetések kezelése költséges, s a költségek nagy része fix költség.

Az intézményi befektetők vagyonallokációját elemző legtöbb tanulmány a teljes *vagyon 5–10 százaléka* közötti arányra becsüli azt a magántőke-részarányt, amely esetén – ismerve e vagyonosztály kockázat/hozam jellemzőit – a magántőke javíthatja a portfólió kockázathoz igazított hozamát (*Cumming, Fleming és Suchard, 2005; Jeng és Wells, 2000; Mayer, Schoors és Yafeh, 2005*). A még jelentőséggel bíró részarány a portfólióban bármely eszközosztály esetében minimum 5 százalék (Fort Washington Capital Partners Group, 2007). A csak kisebb összegeket befektetni kívánó befektetőknél nehéz megoldani a diverzifikáltságot, ugyanis a jó minőségű magántőkealapok egyenként legalább 5–10 millió dollár közötti befektetéseket igényelnek. Egy megfelelően diverzifikált, 15-20 alpból álló magántőke-portfólió tehát minimum 75 millió dolláros befektetést igényel. Az esernyőalapok, azaz a kizárólag más magántőkealapokba fektető magántőkealapok, más néven „alapok alapja” (Fund of Funds) alkalmazása azonban bővítheti a kisméretű befektetők lehetőségeit is, mivel megoldhatja, hogy az egyedi befektetők olyan alapkezelőhöz férjenek



hozzá, amelyek szakértelemmel, forrásokkal és kapcsolatrendszerrel rendelkeznek a diverzifikált portfólió kiépítéséhez, s szelektálni tudnak a korlátozottan elérhető alapkezelők között (Fort Washington Capital Partners Group, 2004).

A nyugdíjpénztáraknak is csak akkor éri meg a magántőket portfóliójukba választani, ha képesek *megfelelően nagy összegeket* e célra fordítani (Burgel, 2000). Ugyanis a kiegyensúlyozott cash flow bevételek biztosításához, valamint a hozamok szóródásából eredő kockázatok kivédéséhez elengedhetetlen a megfelelő volumen allokálása. A kisebb nyugdíjalapok számára ezért közvetlen módon nem is javasolt a magántőke-befektetés, csak esernyőalapokon keresztül. A magántőkealapokban ugyanis egy befektetőnek minimum 1 százalékot kell biztosítania az összes odaígért tőkéből. Az egy befektetőtől elfogadott maximális hányad pedig 10 százalék. A legtöbb magántőkealaphoz 10 és 30 közötti befektetője van. Ráadásul, mivel a nyugdíjpénztárak által odaígért tőkének általában csak 80-95 százalékát hívják le ténylegesen, a nyugdíjalapoknak arra kell felkészülniük, hogy ha a megcélzott kitettséget (allokációs arányt) el kívánják érni, akkor még ennél is magasabb nominális allokációt kell végrehajtaniuk. A magántőkealapok csak a befektetések esedékessé válásakor, azaz több részletben hívják le az odaígért összegeket. A gyakorlatban ez évente a teljes odaígért tőke 20-40 százalékának lehívását jelenti. A nyugdíjalapok odaígért tőkéjéből tehát mindig csak egy bizonyos hányad „dolgozik”, hiszen időközben még visszafizetés is történik azon részekből, amelyeket a magántőkealapok közben eladtak. Egyszerre végeredményben csak az odaígért tőke mintegy kétharmadával számolhatnak. A hozamok kiszámításakor azt is számításba kell venni, hogy a magántőkealapok által ígért hozamok is csak a lehívott összegekre és a tényleges kezelés idejére vonatkoznak. Ezért a még le nem hívott tőkét a nyugdíjpénztári befektőknek az átmeneti időre likvid eszközökbe kell fektetniük (Burgel, 2000).

A befektetők szempontjából a magántőkealapok megfelelő *kiválasztásának* rendkívül nagy a jelentősége, hiszen a befektetők a tőzsdéi indexektől eltérően nem tudnak „magántőkeindexet” venni. Ugyanakkor a befektetők számára meglehetősen nehéz a legjobb kiválasztása, mivel az alapok pontos összehasonlítását az általuk közölt mutatók és benchmarkok nehezen teszik lehetővé. Az alapkezelők kiválasztásának fontosságát hűzza alá, hogy a felmérések tanúsága szerint a *legjobb teljesítő alapok tartósan jobb teljesítményt érnek el*, azaz a már megállapodottabb, nagyobb tapasztalattal rendelkező alapok általában magasabb hozamokat produkálnak. Az alapoknál az egy befektetési szakemberre jutó kevesebb projekt és kisebb portfólióméret alaposabb átvizsgálást és jobb hozamokat eredményez, miközben a magasabb kezelt összeg a nagyobb méretű kivásárlási alapoknál eredményezi a legmagasabb hozamot a többi alaphoz képest (Kaplan és Schoar, 2005). Az említetteket támasztja alá a *Preqin* cég által közzétett statisztika, amely szerint a legfelső negyedbe tartozó magántőkealapok kezelőinek kétharmada következő alapjával is jobb hozamot ért el a középértéknél, s 39 százalékuk ismét a legfelső negyedben végzett (Preqin, 2010e).

A hozamok alakulását kezelőik jártassága mellett az alapok létrehozásának *időpontja* is befolyásolja. Például a nyolcvanas években gyűjtött magántőkealapok magasabb hozamúak voltak, mint a kilencvenes években létrehozottak. A fellendülés idején gyűjtött alapok kezelői kisebb valószínűséggel tudtak újabb alapokat létrehozni, ami végső soron azt jelezte, hogy kevésbé jó teljesítményt értek el. (Lerner, Schoar és Wongsunwai, 2007). A gazdasági *visszaesés idején összegyűjtött alapok* viszont valójában *igen jó teljesítményt* tudnak felmutatni. Például a 2001 és 2002-ben, igen nehéz alapgyűjtési környezetben létrehozott kivásárlási alapok a medián belső megtérülési ráta alapján minden idők legjobban teljesítő alapjai közé tartoznak. A befektetési ajánlatok száma ugyanis a válság vége felé megemelkedik, s néhány befektetés extrém magas hozamot érhet el (Preşin, 2009b).

Az intézményi befektetők vagyónának magántőke-befektetését lényegesen befolyásolja, hogy az intézményi befektetők működési helyén van-e *aktív magántőke-tevékenység*, amelynek révén a befektetők eleve több ismerettel rendelkezhetnek az ágazatról. A kutatások azt támasztják alá, hogy az aktív magántőkeiparral rendelkező területeken működő intézményi befektetők többet fektetnek be magántőkébe, mint mások. Ahol például a tőzsde megfelelő kilépési utat kínál a magántőkealapok kezelőinek a portfóliócégek eladására, így a befektetett tőke intézményi befektetőknek történő visszafizetésére, ott a magántőkébe való befektetés is élénkebb. A helyi magántőkeipar élénksége azért is fontos tényező, mert az intézményi befektetők menedzserei jobban ismerik a hazai pályát, s ha ott kisebb a magántőke-aktivitás, akkor inkább olyan eszközosztályba fektetnek, amelyet jobban ismernek (Chemla, 2005).

A magántőkealap-kezelők intézményi befektetőktől érkező tőkegyűjtésére az említett kiemelt szempontokon túl végső soron mindazon tényezők hatást gyakorolnak, amelyek hatással vannak a *gazdasági növekedésre*. A gazdaság általános növekedése is hat a tőkeigéretre a magántőkepiacon. Egy növekedésben levő gazdaság több lehetőséget kínál új cégek indulására, ami pedig megnöveli a magántőke iránti keresletet (Gompers és Lerner, 1998). Ha a GDP és a tőzsdei hozamok nőnek, a magántőke iránt is nő a kereslet. Az általános gazdasági növekedés pozitívan hat mind a magántőke kínálatára, mind a keresletére (Brynas és Holhammar, 2006). Az első tőzsdei megjelenések (*IPO-k*) száma az egyik legfontosabb olyan tényező, amely a magántőke-piaci allokálásra pozitívan hat (Marti és Balboa, 2001). Az IPO-n keresztüli részvényeladásra nagyobb lehetőséget biztosító aktív tőzsde alapvető fontosságú az élénk magántőkepiachoz (Black és Gilson, 1999). Szignifikáns kapcsolat volt kimutatható a magántőke háttérű IPO-k száma és a következő években az alapkezelőknek tett új tőkeigérvények között (Brynas és Holhammar, 2006).

*Kelet-Közép-Európában* a magántőke-befektetésekről döntő intézményi finanszírozók döntési szempontjai között kiemelten fontos a *tulajdonosi jogok hatékony védelme* (Groh és társai, 2008). Ugyancsak döntő elem a helyi menedzserek vezetési színvonala, valamint a régió tőkepiacainak mérete és likviditása. A válság kitörését megelőzően e tényezők a kelet-közép-európai régióban még inkább gátolták a tőke

odaigérését, miközben a vonzó növekedési kilátások már kifejezetten ösztönzőleg hatottak. Szintén pozitív hatása volt a régióban korábban szerzett befektetési jártasságnak és gyakorlati tapasztalatoknak, ugyanis az itteni befektetéseket már korábban finanszírozók kifejezetten elégedettek voltak az általuk elért kockázat/hozam arányokkal, s ennek kapcsán kedvező véleményük volt a helyi vállalkezési lehetőségekről, az itteni alapkezelők jártasságáról. Groh és társai [2008] a közvetlenül a válság kitörését megelőzően készített vizsgálatukban a magántőkealapok finanszírozói a régiót a többi feltörekvő piacokhoz hasonlítva igen *kedvezőnek* ítélték.

Az intézményi befektetők magántőke-befektetéseire vonatkozó *előírások* világszerte két alaptípusba sorolhatók. Az egyik szerint előre *meghatározott korlátokat* kell beépíteni a szabályozásba, s a befektetők csak e korlátok erejéig valósíthatnak meg meghatározott magántőke-befektetéseket, azaz például az általuk kezelt vagyonnak csak egy meghatározott hányadát fektethetik magántőkébe. A kontinentális Európa nagy részén ezt az elvet követik, e szigorú szabályozás a befektetők által viselt kockázat csökkentését szolgálja. A másik álláspont a konkrét, számszerűsített előírások rögzítése helyett liberálisabb módon az adott intézményi befektetőre bízta portfóliója diverzifikálását, s azt feltételezi, hogy az intézmény hosszú távú érdekeit követve úgy fog eljárni, ahogyan azt bármelyik prudens befektető tenné. Ez utóbbi megközelítés az ún. *prudent man* szabályozás néven vált ismertté, s ezt alkalmazzák az angolszász piacokon. Nem véletlen tehát, hogy – mint arról a következő fejezetekben szó lesz – e területeken a nyugdíjpénztárak a magántőkepiacon sokkal nagyobb szerepet játszanak, mint a kevésbé liberális szabályozású országokban.

A *válságot megelőzően* a pénzügyi szabályozás az egész világon egyre inkább a kockázatvállalást jobban az intézményekre bízó prudenciális rendszerek felé fordult (BIS, 2007). A *válság hatására* a pénzügyi szabályozás 2009-ben kilátásba helyezett várható változásai azonban új, a korábbinál *szigorúbb előírások* és korlátozások bevezetését valószínűsítik a magántőke-befektetések és a magántőkealapok számára. E változások csökkenthetik azon alternatív alapok számát, amelyekhez az európai intézményi befektetők, így többek között a nyugdíjalapok hozzáférhetnek. A magántőkealapok működését érintő változtatási lehetőségek között szerepel többek között az amerikai tőkejövedelem-adó megváltoztatása, Európában pedig a magántőkealapokat is magukba foglaló, ún. alternatív befektetési alapokra vonatkozó (AIFM) direktíva elfogadása nyomán új közzétételi, tőkemegfelelési, letétkezelési és hitelezési előírások, illetve korlátok előírása (IFSL, 2009).

### *Különböző intézményi befektetők magántőke-befektetése*

Az intézményi befektetők a különböző eszközosztályok között a *magántőkét* az ún. *alternatív befektetések között* tartják számon. Bár az alternatív eszközök súlya az elmúlt évtizedben határozottan emelkedett, a befektetések között továbbra is

csak *periférikus szerepet* játszanak. A magántőke-befektetések súlya a befektetések összességéhez viszonyítva még inkább eltörpül, hiszen a magántőke-allokáció még az alternatív eszközöknek is csak kis hányadát teszi ki. Ez az összeg azonban a magántőkealapok tőkéjének meghatározó hányada, számukra ez a legfontosabb magántőke-piaci forrás.

Az alternatív eszközökbe<sup>2</sup> történő befektetés aktuális és tervezett nagyságrendjét világszerte rendszeresen felmérő *Russell Research* 2010 januárjában közel 120 intézmény vagyonában az alternatív eszközök súlyát globálisan 14 százalékosnak találta. Ezen belül a magántőke részaránya 22 százalék volt, vagyis az *intézményi befektetők vagyonában a magántőke átlagosan 3,1 százalékot* képviselt. Ez – a két évvel korábban mért részarányhoz viszonyítva – a válság hatására kétharmados visszaesést mutat. (2001 és 2007 között az észak-amerikai intézményi befektetők átlagosan portfóliójuk 6-8 százalékát allokálták magántőkébe, míg Európában a magántőke aránya az intézmények portfóliójában 3-5 százalékos részarányú volt.) 2012-re a megkérdezett intézmények világszerte vagyonuk 4,9 százalékát tervezték magántőkeként befektetni. Észak-Amerikában ez 6,8 százalékos, Európában pedig 3,7 százalék feletti hányadot takar (Russell, 2010).

Az *Investment & Pension Europe* (IPE) európai intézményekre kiterjedő, zömmel európai nyugdíjalapok portfóliójának összetételét, s ezen belül a magántőke arányát 2009-ben vizsgáló felmérése szerint az összes országot tekintve csökkent az alternatív eszközök súlya az intézményi befektetők eszközportfóliójában, azaz míg 2008-ban a vagyon átlagosan 10 százalékát adta, 2009-ben már csak 8,7 százalékot ért el. Az európai intézmények alternatív befektetésein belül a magántőke részaránya 1,7 százalékra csökkent az előző évi 2 százalékhoz képest. A magántőke a második legnépszerűbb alternatív befektetési eszközcsoporthoz képviselte az itteni intézményi befektetők körében, bár európai szinten a hedge fund-ok és a magántőke között nem mutatkozott jelentős eltérés (IPE, 2009). Az IPE [2009] felméréséből a *kelet-közép-európai intézményi befektetők* vagyonának befektetéséről is képet lehet alkotni. Kelet-Közép-Európában e felmérés szerint az alternatív befektetések súlya a fejlett európai országokhoz viszonyítva a legalacsonyabb volt, 2007-ben 4 százalékot, 2008-ban pedig 2 százalékot tett ki. 2008-ban e régióbeli intézmények alternatív befektetéseinek közül a hedge fund-ok részesedése 1,9 százalékot ért el, a *magántőke aránya 0,1*, míg az ingatlanoké 2, a tőzsdei árucikké pedig 0,2 százalék volt.

Az intézményi befektetők összességére vonatkozó statisztikák eltakarják az egyes intézményi csoportok befektetéseinek közötti jelentős eltéréseket. Tekintve, hogy az *intézményi befektetők egyes csoportjainál* a magántőke-befektetések motívációja, célja, likviditási igénye különbözik, ezen intézményi befektetői csoportok

<sup>2</sup> A magántőkén kívül az alternatív eszközök közé a hedge fund-okba (fedezeti alapokba), az ingatlanba és a tőzsdei árucikkbe történő befektetéseket sorolják.

vagyonuk befektetésénél a gyakorlatban *eltérő magántőke-allokációs arányt* céloznak meg.

A *Preqin cég* felmérése szerint 2009-ben az intézményi befektetők által világszerte kezelt vagyonból a *legmagasabb hányadot* – 8,9, illetve 8,3 százalékot – a *családi vagyonok kezelői, valamint az egyetemi és egyéb alapítványok* fektették magántőkébe, e szervezeteket 6,5 százalékos aránnyal a különböző egyéb vagyonkezelők követték. A kezelt vagyon méreténél fogva a magántőkepiac szempontjából leginkább meghatározó állami és magánnyugdíjalapok 2009-ben 5,0, illetve 4,3 százalékos magántőke-portfólióarányt alakítottak. A magántőkébe ugyancsak befektető állami szuverén jóléti alapok (SWF) befektetéseiből a magántőke 3,7 százalékkal, míg a biztosító cégek vagyonában 2,6 százalékkal részesedett (Preqin, 2010c).

### *A magyar nyugdíjpénztárak véleménye a magántőke-befektetésről*

A kelet-közép-európai székhelyű intézményi befektetők befektetési portfóliójában a magántőke elhanyagolható, azaz a *régió magántőkepiacának forrásellátásában a régióon belülről érkező források rendkívül kis szerepet játszanak*. A magántőkepiaci befektetések szabályozása több országban nem is teszi lehetővé az intézményi befektetők számára a magántőke-befektetést. Kevés országban működnek a társadalombiztosítástól független magánnyugdíj-pénztárak, ahol a tagság a nyugdíjpénztári megtakarítások hozamának alakulásához igazodó módon válik jogosulttá a nyugdíjpénztári kifizetésekre.

Az *MTA Közgazdaságtudományi Intézet* 2009 nyarán lefolytatott kérdőíves felmérése<sup>3</sup> azt vizsgálta, hogy a magyarországi önkéntes és magánnyugdíj-pénztárak<sup>4</sup> vezetői hogyan vélekedtek a magántőke-befektetésekről, számoltak-e portfólióik kialakításakor a szabályozók adta keretek között a magántőke nyújtotta diverzifikációs lehetőséggel, mennyire voltak tájékozottak e befektetési lehetőségről, mi indokolta esetleges tartózkodásukat, illetve milyen intézkedésektől várták a magántőke-befektetések nagyobb elterjedését. A kutatás a nyugdíjpénztári vezetők véleménye alapján a magántőke-befektetések ismertségéről, aktuális és várható szintjéről, illetve az ezzel kapcsolatos elvárásokról, nehézségekről is képet adott (*Karsai, 2010b*). A felmérés időpontjában nem állt rendelkezésre átfogó statisztika arról, hogy a magyarországi nyugdíjpénztárak gyakorlatában előfordult-e már magántőkealapokba történő befektetés, s az üzleti sajtóban is csak szórványosan jelentek meg ezzel kap-

<sup>3</sup> A felmérés lebonyolítását *Makra Zsolt* vezetésével a Fialat Kutató Közgazdászok Egyesülete végezte, a nyugdíjpénztári vezetők megkeresésében a Stabilitás Pénztárszövetség nyújtott segítséget, a kérdőívek feldolgozásában és értékelésében *Pál Judit*, a Budapesti Corvinus Egyetem doktorandusz hallgatója működött közre.

<sup>4</sup> A PSZAF 2010. március 12-i adatai szerint 2009-ben a magyarországi magánnyugdíj-pénztárak vagyona 2,6 milliárd forint, az önkéntes nyugdíjpénztárak vagyona 0,8 milliárd forint volt.

csolatos hírek.<sup>5,6</sup> (A kérdőíveket kitöltő nyugdíjpénztárak együttesen az önkéntes és magánnyugdíj-pénztári vagyron közel 80 százalékát reprezentálták. A kitöltött 12 kérdőív összességében 10 magán- és 9 önkéntes nyugdíjpénztár véleményét tükrözte, ugyanis a kérdőívet kitöltő nyugdíjpénztári vezetők többsége magán- és önkéntes pénztárat egyaránt képviselt.)

A nyugdíjpénztárak magántőke iránti érdeklődését jelezte, hogy *a válaszadók kétharmada* számolt be vagy *már meglévő, vagy a közeljövőben tervezett* magántőke-befektetésről. A kérdőívet kitöltő 12 nyugdíjpénztári vezető közül kettő 2009 nyarán már rendelkezett magántőke-alapbeli befektetéssel, szintén két pénztárnál már folytak ez irányú, még le nem zárult tárgyalások, míg további négy pénztár ugyancsak tervbe vett három éven belül magántőkealapba történő befektetést. A válaszadó pénztárak kétharmada részben vagy teljesen egyetértett azzal a megállapítással, hogy 3-5 éven belül a nyugdíjpénztárak eszközeik 1-3 százalékát kockázatitőke-alapokba fogják fektetni.

A magántőke középtávon kedvező megítélése ellenére a megkérdezett nyugdíjpénztári vezetők véleménye *nem volt teljesen egységes* a tekintetben, hogy *valóban célszerű-e kihasználniuk* magántőke-befektetésre a szabályozás nyújtotta kereteket. Háromnegyedük célszerűnek gondolta a keretek kihasználását, mégpedig elsősorban azért, mert a magántőke javíthatná portfóliójuk diverzifikáltságát, illetve úgy vélték, hogy a magántőkével más eszközökhöz képest magasabb hozamokat tudnának elérni. A szabályozás biztosította lehetőségek kihasználása ellen voksoló pénztárak főként azért voltak tartózkodók, mivel úgy vélték, hogy számukra még ismeretlen ez a befektetési terület. A magántőke-befektetések ellen szólt szerintük annak relatíve magasabb kockázata, valamint a megfelelő múltbeli teljesítményt felmutató alapok hiánya is.

Az önkéntes és magánnyugdíj-pénztárak magántőke-befektetéseire vonatkozó magyarországi szabályozás csupán 2006 januárja óta teszi lehetővé, hogy a pénztárak portfólióikban a magántőkét szerepeltessék, azaz jegyezthessenek magántőke-alap-jegyeket.<sup>7</sup> A magántőke-befektetések szabályozása szempontjából a választható portfóliók rendszerének – eredetileg 2009 elejétől, majd ezt kitolva 2011 közepétől

<sup>5</sup> „...venture fund units are lacking from the second pillar’s portfolios both in 2007 and 2008” (Kiss, 2010).

<sup>6</sup> Sajtóhírek szerint a magyarországi nyugdíjpénztárak már 2005-ben megkezdték a hazai kockázatitőke-alapokba történő befektetéseket az Euroventures nevű alapkezelő regionális kockázatitőke-alapjába történő befektetéssel (EMPEA, 2005). A kockázatitőke-befektetésre vállalkozó első hazai nyugdíjpénztár a Credit Suisse Asset Management által kezelt magyar nyugdíjalap volt (*Napi Gazdaság*, 2004). 2009 áprilisában a Portfolio.hu tudósítása egy újabb befektetés megvalósulására utalt, amikor az AXA Magyarországi Befektetési Alapkezelő vezérigazgatójának szavait idézte: „elszántuk magunkat, és megcsináltuk a befektetést, de nem volt könnyű” (Portfolio.hu, 2009).

<sup>7</sup> A vonatkozó kormányrendelet szerint a magántőkealaprak minősülő alapok jegyei a befektetett pénztári eszközök maximum 5 százalékát érthették el azzal a korlátozással, hogy az egy magántőke-alap által kibocsátott jegyek aránya nem haladhatta meg a befektetett pénztári eszközök 2 százalékát [332/2005. (XII. 29.) kormányrendelet; 293/2005. (XII. 23.) kormányrendelet].

– előírt bevezetése tovább pontosította (csökkentette) a nyugdíjpénztári eszközök magántőkébe fektethető maximális hányadát. A három választható portfólióosztály közül a magántőke befektetésének lehetősége a klasszikus portfólióból kikerült, míg a kiegyensúlyozott portfólióban csökkent, amelyben a magántőkealapok jegyeinek aránya a befektetett eszközök maximum 3 százalékát érheti el. A növekedési portfólióban, ahol a legmagasabb kockázat vállalható, továbbra is a nyugdíjpénztári eszközökre eredetileg meghatározott előírás vonatkozik. Azaz, a magántőkealapok jegyei a befektetett eszközök maximum 5 százalékát tehetik ki, emellett egy magántőkealap jegyei nem haladhatják meg a pénztár növekedési portfóliójába sorolt eszközök 25 százalékát.

A felmérésben megkérdezett nyugdíjpénztári vezetők tisztában voltak azzal, hogy a szabályozás lehetővé tenné pénztárak eszközeinek befektetésére a magántőke jegyzését, a szabályozás „finomságait” azonban már nem egyforma mélységben ismerték. Erre utal, hogy a válaszadók negyede saját bevallása szerint nem tudott állást foglalni abban a kérdésben, hogy a nyugdíjpénztárak működésére és befektetéseire vonatkozó sokrétű szabályozásban vannak-e kifejezetten a magántőke-befektetéseket megnehezítő előírások, s vélhetően hasonló okból a kérdőívet kitöltők további 8 százaléka nem is válaszolt e kérdésre. A kérdésben állást foglalók negyede vélte úgy, hogy nincsenek ilyen nehezítő előírások. A válaszadók 17 százaléka gondolta viszont úgy, hogy vannak az előírások között a magántőkére nézve kifejezetten hátrányos szabályok. Ez utóbbi pénztári vezetők a befektetésre engedélyezett külföldi magántőkealapok jogi formájánál, illetve a magántőkébe fektetett eszközök értékelésénél hiányolták az egyértelmű szabályozást.

A felmérés külön is kikérte a nyugdíjpénztári vezetők véleményét arról, hogy *kellene-e* szerintük *korrigálni az érvényben lévő szabályozást* annak érdekében, hogy az jobban előmozdíthassa a pénztárak magántőkealapokba történő befektetését. Meglehetősen bizonytalanságra utal, hogy a pénztári vezetők azonos arányban, egyaránt 42 százalékkal válaszoltak igennel és nemmel, míg 16 százaléka saját bevallása szerint sem tudott dönteni e kérdésben. A változtatások indoka volt például, hogy az érvényes szabályok nem tartanak lépést a piaci folyamatokkal, s így a kritikus helyzetek nehezen kezelhetők. Ugyancsak a változtatás mellett szóló érv volt, hogy a szabályozás nem egyértelműen fogalmazza meg a prudenciális elvárásokat, továbbá hogy nem tesz különbséget az odaigért és a ténylegesen lehívásra kerülő magántőke között, emellett nehezen teszi megoldhatóvá a magántőke-befektetések értékének napi nyilvántartását, s végül a jelenlegi szabályozás előírásai túl nagy terhet jelentenek a pénztárak számára a kedvezményezetttek tájékoztatása terén.

A nyugdíjpénztárak portfóliójában a magántőke eredményes befektetésének kulcskérdése a magántőkealapok megfelelő kiválasztása. Itt az alapkezelők megfelelő *jártassága* az elsődleges szempont, amit a válaszok gyakorisága szerint a szóban forgó alapok *múltbeli teljesítménye* (ún. track recordja), valamint a *társbefektetők kiléte* követ, akikkel együtt vállalkoznának a kiválasztott magántőkealapokba törté-

nő befektetésre. A válogatás további szempontjai között szerepel a magántőkealapok tervbe vett *stratégiája*, valamint *mérete*. A legtöbb nyugdíjpénztár (a válaszadók több mint 40 százaléka) szándéka szerint *hazai és külföldi magántőkealapokba egyaránt* befektetne, mivel így jobban megoszthatók az előnyök. Magyarországon a külföldi és a hazai magántőkealapok közötti választásra 2009 augusztusától a pénztári portfóliók devizaárfolyam-kockázatát kontroll alá helyező *devizamegfeleltetés* elrendelése is hatással van. Feltételezhető, hogy a pénztári vagyon hazai tőkepiacon tartásának előmozdítását célzó rendelkezés hosszú távon a magántőke területén is csökkenti a portfóliókezeléshez szükséges nemzetközi diverzifikáció lehetőségét.

## **Az intézményi befektetők szerepe a magántőkepiac forrásaiban**

### *A magántőkepiac szerkezete és volumene*

2008–2010 során a nemzetközi magántőkepiac tízéves fejlődésének *legnagyobb visszaesése* következett be. A befektetések értéke, a befektetési céllal gyűjtött tőke volumene, valamint a kiszállások értéke egyaránt jóval a válság előtti szint alá esett vissza. A *magántőke-befektetések értéke* világszerte 2009-ben 91 milliárd dollárt ért el, ami közel fele a 2008-ban mért 181 milliárd dollárnak, s több mint 70 százalékkal alacsonyabb a 2007-ben mért 309 milliárd dollárhoz viszonyítva (TheCityUK, 2010). Bár 2010 első felében kissé nőtt a befektetések értéke az előző év azonos időszakához képest, ám még messze a 2005 és 2008 között megszokott alatt marad. A magántőkepiac *jelentőségének csökkenését* jelzi, hogy 2009-ben a világszerte végrehajtott felvásárlási ügyletek értékének mindössze 6,3 százalékát adták a magántőke háttérü ügyletek, ez 10 év óta a legalacsonyabb hányad, s 2010 első felében sem nőtt 6,9 százalék fölé. Holott 2006-ban, a magántőke-ágazat fénykorában ezen ügyletek súlya még 21 százalék volt. 2009-ben a magántőke-befektetéseken belül a *kivásárlások* részaránya 57 százalékra esett vissza a 2008-ban mért 66 százalékról, mivel ekkor már második éve igen nehéz volt bankhiteleket szerezni a kivásárlások útján megvalósítandó befektetésekhöz. Ennek megfelelően az ügyletek finanszírozásában 2009-ben már a tőkehányad tette ki az érték felét, míg 2008-ban csupán 43 százalék, 2007-ben pedig 33 százalék volt a tőke aránya a hitelhez képest. 2009-ben a korábbi évek szintjéről a klasszikus *kockázatitőke-befektetések* értéke a válság nyomán közel harmadával esett vissza.

A válság hatása a *magántőke-befektetések céljára évente összegyűjtött tőke* volumenének *erőteljes visszaesésében* is megmutatkozott. 2009-ben a világszerte gyűjtött magántőkeforrások értéke az előző évhez képest kétharmaddal, 150 milliárd dollárra esett vissza, ami 2004 óta a legalacsonyabb éves tőkegyűjtési volumennek felelt meg (lásd az *1. táblázatot*). A tőkegyűjtés feltételei 2010-ben sem javultak, az első félév során gyűjtött tőke 70 milliárd dolláros értéke még a 2009. első félévi



értéket sem érte el. A válságot megelőző időszakban még erőteljes verseny folyt a befektetők között a magántőke-finanszírozás terén, azaz jelentős be nem fektetett tőke, ún. „száraz puskapor” gyűlt össze az alapoknál. A 2009-et megelőző három év során minden korábbi rekordot megdöntő, több mint 1,4 billió dollár összegű tőke gyűlt össze az alapokban (TheCityUK, 2010).

1. táblázat

**A világon végrehajtott magántőke-befektetések és a magántőke-befektetésre évente gyűjtött tőke értéke 2000 és 2009 között**  
(Milliárd dollár)

Év	Magántőke-befektetések értéke	Magántőkecélú tőkegyűjtés értéke
2000	176	246
2001	93	164
2002	79	91
2003	114	89
2004	112	137
2005	165	282
2006	244	455
2007	309	493
2008	181	459
2009	91	150

*Megjegyzés:* A befektetési értékek hitel nélkül értendők.

*Forrás:* PEREP\_Analytics, Thomson Reuters, EVCA, PwC, AVCJ alapján TheCityUK becslése (In: TheCityUK, 2010: Private equity 2010, August 2010, 1. o.)

A magántőkealapok kezelésében lévő tőke 2009 végére már 2,5 billió dollárra emelkedett, kissé meghaladva ezzel a 2008-as szintet. A kezelt tőke értéknövekedése részben a lecsökkent befektetési tevékenység, részben pedig a magántőkealapok portfólióiban lévő cégek eladása terén tapasztalt nehézségeknek volt a következménye. A befektetésekre rendelkezésre álló tőke a kezelt volumen 40 százalékát tette ki 2009 végén. Azaz világszerte közel 1 billió dollár értékű tőke várt arra, hogy magántőkeként befektessék. Ennek felét a befektetők kivásárlások finanszírozására szánták, 160 milliárd dollárt klasszikus kockázati tőkeként kívánták befektetni, a maradékból pedig ingatlanok vásárlását tervezték finanszírozni. (Lásd a 2. táblázatot.) A magántőkealapok előre meghatározott életkorából adódóan az említett összeg jelentős részét a következő pár évben az alapoknak be kell majd fektetniük, mivel sokuk éri majd el azon időszak végét, amikor a tőkét vissza kell juttatniuk a befektetőknek (TheCityUK, 2010).

**A magántőkealapok kezelésében lévő vagyomból világszerte  
befektethető és portfóliócégekbe fektetett tőke értéke 2003 és 2009 között**  
(Milliárd dollár)

Év	Befektetésekre rendelkezésre álló tőke értéke	Portfóliócégekben lekötött tőke értéke
2003	450	511
2004	450	570
2005	500	720
2006	700	930
2007	1012	1160
2008	1073	1493
2009	1071	1500

*Forrás:* Preqin; TheCityUK becslése (TheCityUK, 2010, 2. o.)

Európában az évente a magántőke-ágazatba érkező friss tőke értéke 2006-ban volt a legmagasabb, közel 108 milliárd euró. Az ezt követő két évben a tőkegyűjtés 80 milliárd euró közeli értéken stagnált, majd 2009-ben a válság hatására drasztikusan, 16 milliárd euróra esett vissza. Adódott ez egyidejűleg az alapok befektetőinél jelentkező likviditási problémákból – amit csak felerősített a már meglévő alapoktól érkező visszafizetések lelassulása –, a jövőt övező általános bizonytalanságból – ami a befektetőknél kivárássra való berendezkedést váltott ki –, valamint a portfóliócégek eladásának leállása miatt az alapok tényleges eredményeiről tudósító adatok hiányából. Az általános rossz hangulatban az alapok kezelői maguk is késleltették az új alapok meghirdetését. Az alapkezelők esetenként lecsökkentették a már létrehozott alapok méretét is, hogy ezzel is könnyítsenek a befektetőkre nehezedő likviditási nyomáson, s hozzáigazítsák az alapok stratégiáját a csökkenő ügyletméretre. Feltételezhetően a 2009. évi rendkívül alacsony értékű alapgyűjtés mögött a 2006 és 2008 között már begyűjtött igen nagy tőkevolumen is meghúzódik, azaz a korábban gyűjtött tőke jelentős hányada az alapoknál még befektetésre vár (EVCA Yearbook, 2010).

Mind a magántőke-befektetések, mind pedig a tőkegyűjtés regionális alakulását tekintve a kontinensek között elmozdulás figyelhető meg. *A befektetésekben Észak-Amerika súlya megnőtt Európa rovására, az alapgyűjtésben pedig változatlanul megmaradt rendkívül domináns szerepe.* Az adatok a *feltörekvő piacok előretörését* jelzik az alapgyűjtés területén, az e piacokra irányuló tőkeigérvények részaránya az ott várható gyorsabb gazdasági növekedési kilátások folytán a következő néhány évben nagy valószínűséggel megduplázódik (TheCityUK, 2010). (Lásd a 3. táblázatot.)

**A magántőke-befektetések és magántőke-befektetési céllal világszerte gyűjtött tőke értékének földrajzi régiók szerinti megoszlása 2008 és 2009 között**  
(Százalékban)

Régió	Magántőke-befektetések értéke		Magántőkecélú tőkegyűjtés értéke	
	2008	2009	2008	2009
Észak-Amerika	26	36	63	66
Európa	44	37	25	15
Ázsia/csendes-óceáni térség	24	21	11	15
Egyéb	6	6	2	4

*Forrás:* TheCityUK becslése a Pereg\_Analytics, Thomson Reuters, EVCA, PwC és AVCJ adatai alapján (In: ThyCityUK, 2010, 2. o.).

A magántőkeipar fejlődése egyértelműen a befektetések *nemzetköziesedésével* járt. Az elmúlt évtizedben mind a tőkegyűjtés, mind pedig a befektetés erőteljesen globalizálódott. 2000 és 2008 között a magántőkét kapó cégek több mint harmadának világszerte olyan befektetőtől származott a tőkéje, amely nem a cég székhelyének országában működött. A külföldi befektetők nagyobb valószínűséggel vesznek részt nagyobb ügyletekben, különösen ott, ahol a portfóliócég egy kisméretű országban található. Az IT-, a gépipar és a biotech szektor cégeit sokkal nagyobb valószínűséggel finanszírozzák külföldi befektetők, mint más ágazatbeli vállalkozásokat (*Tykova és Schertler, 2009*).

A magántőke-befektetések indokoltságát, azaz sikerét az elért *hozamok* támasztják alá. A hozamokról a legtöbb elemzés eddig az amerikai piacra vonatkozóan készült, s arra igyekeztek választ adni, hogy a magántőkeügyletek a nyilvános értékpapírokba történt befektetésekhez képest jobb vagy rosszabb hozamokat értek el. Az elemzések vegyes következtetésekre jutottak. A legtöbb statisztika jobbnak találta e befektetések hozamát a tőzsdéi befektetéseken elért hozamokhoz képest. *Ljungqvist és Richardson [2003]* 5 százalékos hozamelőnyt talált a magántőke javára. Más kutatók szerint viszont a magántőke átlagosan rosszabb teljesítményt ért el a nyilvános piacokénál. *Kaplan és Schoar [2005]* kutatási eredményei azt mutatták, hogy a kezelési díjak levonása után a magántőke-befektetők nem teljesítettek jobban a S&P 500 indexénél. Hasonló következtetésre jutott *Phalippou és Gottschlag [2008]* vizsgálata, ők 3-6 százalékos éves alulteljesítést számoltak ki. *Gottschlag [2007]* 5500 kivásárlás adatait feldolgozó kutatása arra a következtetésre jutott, hogy történelmi távlatban nézve a magántőkealapok 3 százalékponttal magasabb bruttó éves hozamokat értek el a nyilvános részvénytőzsdéi indexekhez képest. Ugyanakkor a magántőkealapok kezelőinek díjazása miatt a magántőkealapok befektetői 3 szá-

zalékpontos hozamelmaradásban voltak a nyilvános részvénypiaci befektetők által elért indexekhez képest, mivel a kezelési díjak 6 százalékpontos különbséget eredményeztek a bruttó és a nettó hozamok között. Gyakorlatilag ez azt jelentette, hogy az intézményi befektetőknel a magántőkealapokba való befektetés *3 százalékponttal alacsonyabb teljesítményt eredményezett a nyilvános piacokon elérhető hozamokhoz képest*. Ugyanakkor a legjobban és a legrosszabbul dolgozó magántőkealapok között *óriási eltérés* mutatkozott, mivel a legjobbak több mint a tízszeresét érték el a tőzsdei hozamoknak, miközben a legrosszabbak a nekik odaígért tőke nagy részét elbukták.

A pénzügyi válság kitörése után a hozamok visszaesése erőteljesen rontotta a magántőkepiac alapgyűjtésének lehetőségeit. A *Preqin* cég 2009. évi felmérésében világszerte 1700 magántőkealap cash flow adatain alapulva vizsgálta meg a dollárral súlyozott belső megtérülési rátákat, a kezelési díjak és a profitból való kezelési részesedések levonása után. Az *egyéves horizont IRR*<sup>8</sup> 2008. december 31-én azt jelezte, hogy a mezzanine alapok<sup>9</sup> kivételével *minden magántőkealap átlagosan negatív IRR-t ért el*. Összességében az egész magántőke-ágazat 2008-ban  $-27,6$  százalékos „hozamot” ért el, s még 2009 első felében is  $-23$  százalék volt a hozam. 2009 decemberére azonban már jelentős javulás következett be, mivel az egyéves hozam nemcsak pozitívvá vált, hanem  $13,8$  százalékot ért el. Ennek ellenére a befektetők számára a magántőke vonzerejét csökkentette, hogy e befektetések éves hozama elmaradt a legfontosabb nyilvános tőkepiaci indexek teljesítménye (S&P 500; MSCI Europe; MSCI Emerging Markets) mögött.

Mivel a magántőke hosszú távú befektetés, a finanszírozók számára elsősorban a közép- és hosszú távú teljesítményadatok a fontosak. 2008 decemberéig a magántőkealapok hároméves horizonton  $11,3$ , ötéves távlatban pedig  $20,1$  százalékos hozamot produkáltak. 2009 végére a válság hatása már a hároméves horizontú hozam adatokban is jelentkezett, ugyanis a viszonylag jól teljesítő ( $+6,5$  százalék) mezzanine alapok kivételével a magántőkealapok épp csak  $0$  százalék feletti hozamot értek el. Ennek ellenére a magántőke-befektetések teljesítménye az MSCI Emerging Markets index kivételével az összes nyilvános piaci indexnél jobb lett, *ötéves horizonton pedig már kivétel nélkül minden jelentős tőzsdei indexet felülmúlt a 2009 végén mért évesített 17,5 százalékos magántőkehozam* (Preqin, 2009b; 2010b,g). A horizont IRR adatokat azonban óvatosan kell kezelni, mert a kalkulálásukhoz szükséges cash tranzakciókat és a portfólióértékeléseket az alapkezelők saját becsléseik alapján adják meg (Preqin, 2009b).

<sup>8</sup> A horizont belső megtérülési ráta az alapok induláskori nettó eszközállományát tekinti kezdeti befizetésnek, s az adott időszak végi maradványértéket végső kifizetésnek. A belső megtérülési rátát e két érték, valamint az adott időszakban az alapok befektetői által befizetett, vagy a részükre kifizetett összegek alapján számítják ki.

<sup>9</sup> A mezzanine alapok mezzanine finanszírozásra specializálódtak, amelyek a részvény és a biztosított hitelek közötti hitelfinanszírozással vesznek részt a magántőke-befektetések finanszírozásában.

Az egyes földrajzi régiókban, illetve kontinenseken elérhető hozamok eltérése maga is magyarázza a befektetők külső piacokra történő belépését. A Preqin cég felmérése szerint az 1996 és 2007 között felállított alapok nettó belső megtérülési rátájának középértékét tükröző számok azt mutatják, hogy az *észak-amerikai piacra befektető regionális alapok érték el a legalacsonyabb hozamot*, míg az Európára és Ázsiára szakosodó regionális alapok jobb teljesítményeket értek el, mint az egy-egy régióra nem szakosodó globális alapok, miközben a válság nyomán az új alapoknál a hozam világszerte mindenhol visszaesett (Preqin, 2010d).

#### *A magántőkeipar forrásai Kelet-Közép-Európában*

A magántőkeipar régióbeli fennállása óta eltelt közel két évtized alatt megerősödött, s szereplőit, működési mechanizmusát, funkcióját és hatékonyságát tekintve egyre jobban hasonlít a nyugat-európaihoz. Az adminisztratív akadályok leépítése és a térség országaiban tapasztalható gyors gazdasági növekedés mellett azért is nőtt a befektetők régió iránti érdeklődése, mert az észak-amerikai és a nyugat-európai magántőkepiac már meglehetősen telített volt. Mivel a térségben működő vállalkozások mérete egyre jobban közelített a kontinens más cégeihez, s közülük mind több régiós szinten is komoly érdekeltségekkel rendelkezett, egyre több cég vált méreténél fogva alkalmassá arra, hogy nagy összegű kivásárlási tranzakciók célpontjává válhasson. Néhány nagy régió kívüli nyugati alapkezelő is belépett befektetéseivel a régió piacára, s a regionális alapkezelők a verseny élesedését érzékelték e globális kivásárlási alapok megjelenése nyomán. Az új alapok megjelenése azonban *nemcsak konkurenciát* jelentett a korábban itt működő magántőkealapok számára, hanem egyúttal kiszélesítette számukra a *kiszállás lehetőségét* azon portfóliócégek esetében, amelyek világméretű terjeszkedése jelentős új tőkebefektetést igényelt.

A 2007-ben megjelenő régiós alapok a válság jelentkezése előtt még minden korábbi rekordot meghaladóan, közel 4 milliárd eurós befektethető értéket gyűjtöttek, s a 2008-ban a válság jelentkezésének évében létrehozottak is még közel 2,5 milliárd eurót gyűjtöttek regionális befektetési célra.<sup>10</sup> A válság nyomán 2009-ben a kelet-közép-európai régióba befektető alapok tőkéje még a félmilliárd eurót sem érte el. 2009-ben így a régiós alapok tőkegyűjtése rendkívül erőteljesen, 85 százalékkal visszaesett az előző évhez képest. A visszaesést főként a kivásárlási alapok tőkegyűjtésének háttérbe szorulása jelezte, amely a megelőző két évben a tőkegyűjtés 80 százalékát adta, szemben a 2009-ben mért közel 40 százalékkal (EVCA, 2010).

A régióbeli befektetésekre gyűjtött tőke 2009-ben az európai tőkegyűjtés 2 százalékát reprezentálta, elmaradva a 2008-ban elért 3 százaléktól s a 2007. évi 5,4 százaléktól. (Lásd a 4. táblázatot!)

<sup>10</sup> A régió magántőkealapjaihoz befektetési céllal érkezett tőke értékét Karsai [2010a] a piaccgazdasági átalakulás kezdetétől számítva 2008 végéig összesen mintegy 17,5 milliárd euróra becsülte.

**A kelet-közép-európai befektetésekre  
allokált magántőke évenkénti értéke 2002 és 2009 között**  
(Millió euró)

Ország	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Régiós befektetésekre allokált tőke összesen <sup>1</sup>	273,7	312,0	496,0	1293,0	2254,0	3975,6	2488,6	377,5
Régiós befektetésekre allokált tőke az EU-s befektetésekre allokált tőke százalékában <sup>2</sup>	1,0	1,2	1,8	1,8	2,0	5,4	3,0	2,0

<sup>1</sup> A régió országaiiban működő alapkezelők által összegyűjtött tőke.

<sup>2</sup> A befektetők székhelye szerint számba vett adatok.

*Forrás:* EVCA (2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010) és EVCA Yearbook (2008, 2009, 2010).

A régióbeli tőkegyűjtésnél a 2009-es visszaesés hasonló volt az egész Európára jellemző 80 százalékos csökkenéshez. 2009-ben igen kevés új alap jött létre a régióban, viszont a megelőző években végrehajtott igen erőteljes tőkegyűjtés folytán az aktív alapoknál még sok befektethető tőke állt rendelkezésre. Becslések szerint 2009-ben a *be nem fektetett tőke volumene a régióban 7 milliárd euró* volt (Longhurst, 2010).

A régió alapgyűjtésére általában is igen *nagy évenkénti kilengés* a jellemző attól függően, hogy a régióbeli jelentős alapkezelők éppen a tőkegyűjtés fázisában tartanak-e vagy sem. A válság hatására eltolódás következett be a régiós forrásgyűjtés regionális szerkezetében is. A tőkegyűjtésben tovább *emelkedett az európai befektetők súlya*, ezen belül a régió belüli források aránya. A régió bekapcsolódása a magántőkegyűjtés nemzetközi vérkeringésébe ezzel megtorpant. *Az Európán kívüli tőkegyűjtés aránya* 2007-ben még alig több mint 20 százalékos aránya 2008-ban duplájára, 40 százalékra nőtt, 2009-ben azonban *drasztikusan visszaesett* 6 százalékra (EVCA, 2010).

A *Kelet-Közép-Európában* megvalósított befektetések összesített hozamáról nem állnak rendelkezésre publikus statisztikai adatok. Az EBRD szerint – az általa finanszírozott több mint 100 olyan régiós befektetésre készülő alap adatai alapján, amelyek az elért hozamokról kötelezően adatot szolgáltatnak az EBRD számára – a régió szinte minden időtávon jobb teljesítményt ért el az egész Európára vonatkozó hozammutatóknál. Sőt, a régiós alapoknak kedvezőbb volt a helyzete a Cambridge Emerging Markets Venture Capital & Private Equity Index-hez viszonyítva is, miközben az adatok nagy valószínűséggel még alá is becsülték a régió előnyét, mivel

az EBRD statisztikáját nem javítja a más adatbázisokra általában jellemző ún. „túl-  
 élési torzítás”, azaz nem csak a fennmaradt alapok adatai szerepelnek a teljesítmény-  
 mutatókban (Longhurst, 2010). (Lásd az 5. táblázatot.)

## 5. táblázat

### Az EBRD-alapok által 2008 decemberéig elért, valamint az összehasonlítható tőzsdei indexek dollár- és euróbázison számolt horizont megtérülési rátái (Százalék)

Hozam	Éves	Hároméves	Ötéves	Tízéves	Létrehozás óta
EBRD teljes magántőke-portfólió (dollárbázison számolt) <sup>1</sup>	-27,7	18,9	34,8	15,4	12,6
Cambridge Emerging Markets Venture Capital & Private Equity Index (dollárbázison számolt) <sup>2</sup>	-35,2	15,5	28,4	15,2	n. a.
S & P 500 (dollárbázison számolt) <sup>3</sup>	-35,5	-15,7	-9,0	-6,3	-3,3
EBRD teljes magántőke-portfólió (euróbázison számolt) <sup>1</sup>	-24,4	12,1	33,6	12,2	10,2
EVCA All Private Equity (euróbázison számolt) <sup>2</sup>	-30,5	2,6	8,1	8,0	9,6
FTSE Emerging Markets Eastern Europe (euróbázison számolt) <sup>3</sup>	-60,4	-32,1	-7,8	0,7	n. a.

<sup>1</sup> Az EBRD-portfólió összevont év végi, alapkezelői díj, költségek és sikerdíj levonása utáni nettó hozama, ingatlanalapok nélkül, felszámolt alapokkal együtt.

<sup>2</sup> Összevont év végi hozam, alapkezelői díj, költségek és sikerdíj nélkül.

<sup>3</sup> Az EBRD által finanszírozott magántőkealapok portfóliójához hasonló összetétellel számolva a megfelelő időhorizonton.

*Forrás:* Cambridge Associates, EVCA, Bloomberg, EBRD. In: Fossemalle [2010]. 29. o.

### *Különböző intézményi befektetők szerepe a magántőkepiac forrásaiban*

A magántőkébe fektető intézmények száma és köre az elmúlt évek során jelentősen szélesedett, miközben a befektetők egyes csoportjainak jelentősége is változott. Így többek között a bankok vezető szerepét a nyugdíjpénztárak vették át, miközben új befektetői csoportként megjelentek a magántőkepiacon az állami szuverén jóléti alapok (SWF). A nyugdíjpénztárak kiemelkedő szerepét nemcsak a magántőkealapokba közvetlenül végrehajtott befektetéseik támasztják alá, hanem az olyan magántőke-befektetéseik is, amelyeket esernyőalapokon (alapok alapjain) keresztül fektettek be. Mivel a nyugdíjpénztárak részvétele a nyugdíjcélú megtakarítások egy

részének befektetését jelenti a magántőkeszektorba, a magántőkeipar működésének eredményessége végső soron kihat a magántőke-befektetésekkel közvetlenül kapcsolatba nem kerülő dolgozók milliószerű időszerű életére is.

A *nyugdíjalapok* világszerte a magántőke-ágazat *legfontosabb befektetői*. Míg a nyugdíjpénztárak az USA-ban hagyományosan a magántőkeipar legjelentősebb finanszírozóinak számítanak, Európában csak 2003 után nőtt meg a jelentőségük. A *Preqin* tanácsadó cég 2009 januárjában közzétett felmérése szerint 960 nyugdíjalap közel félmilliárd dollárral járult hozzá 2008-ban a magántőke-befektetésekhez. A nyugdíjalapok az általuk kezelt vagyon átlagosan 4,8 százalékát fektették be magántőkeként. A legnagyobb 20 nyugdíjalap eszközeiben a magántőke még ennél is nagyobb, 8,6 százalékos súllyal szerepelt (*Preqin, 2009a*).

Amerikában 2008-ban az *állami nyugdíjpénztárak* által elért 26,6 százalékos részesedés a 2007-ben képviselt 27,3 százalékhoz képest alig csökkent. A *magánszektorbeli (vállalati) nyugdíjpénztárak* súlya viszont 2008-ban jelentősen, 8,3 százalékról 13,2 százalékra emelkedett. A tőkegyűjtésben második helyet elfoglaló *esernyőalapok* részaránya 2008-ban a 2007. évi 17,2 százalékról 14,2 százalékra esett vissza. Harmadik és negyedik helyen egyaránt 10,3 százalékos részaránnyal az *alapítványok* és a *bankok* szerepeltek, részarányuk lényegében nem változott a 2007. évi 9,4, illetve 9,1 százalékhoz képest. Jelentősen, közel felére esett vissza ugyanakkor az ötödik helyen álló *biztosítók* hozzájárulása a gyűjtött tőkéhez, e befektetők részaránya a 2007. évi 20,2 százalékról 5,5 százalékra csökkent. Míg 2007-ben az *állami szuverén jóléti alapok* (SWF) még nem is szerepeltek a magántőke-ágazat számára forrásokat biztosító intézmények között, 2008-ban már 5,4 százalékos részarányuk közel azonos volt a biztosító társaságok tőkeigérvényével. A *családi* vagyonokat, *alapítványi* pénzeket és *magánszemélyek* tőkéjét kezelő vagyongazdálkodók részaránya 2008-ban 4,8; 3,6 és 3,6 százalékot tett ki. Ez a 2007. évi részesedéshez képest a családi vagyongazdálkodók esetében jelentős, közel 50 százalékos visszaesést mutatott, míg a másik két vagyongazdálkodó csoportnál (1,7 és 1,8 százalékról) jelentős emelkedést jelzett (*Dow Jones, 2009b*).

A 2000-es évek második felében Európában is megnőtt a nyugdíjpénztárak jelentősége, Amerikához hasonlóan a *nyugdíjpénztárak* Európában is *átvették* a magántőke-ágazat forrásellátásában korábban *domináns szerepet játszó bankok szerepét* az ágazat tőkeellátásában. 2008-ban a befektetésre odaigért alapok egynegyedével Európában is egyértelműen a *nyugdíjalapok* voltak a legfontosabb tőkenyújtók, s már a 2007-ben elért 15 százalékos részarányukkal is a legfőbb intézményi csoportot képviselték. (Európában az állami és a magánszektorbeli nyugdíjpénztárak részesedését a statisztikai adatok nem különítik el.) Amerikához hasonlóan Európában is a magántőkealapokba befektető *esernyőalapok* álltak – 14 százalékos részesedéssel – a második helyen, míg 2007-ben elért 10 százalékos arányukkal még a harmadik helyen szerepeltek a bankok mögött. A *bankok*, amelyek Amerikában az alapítványokkal osztoztak a harmadik helyen, 2008-ban Európában ugyancsak a harmadik legjelentősebb intézményi finanszírozói csoportot képviselték a tőkeigérvények



7 százalékkal, ami esetükben visszaesést jelentett a 2007. évi második helyet hozó 11 százalékkal szemben. Európában a tőkeigérvények biztosításához az alapítványok hozzájárulása sokkal kisebb jelentőségű, mint Amerikában. A *biztosító társaságok* – Amerikához hasonlóan – Európában is a negyedik legjelentősebb forrást képviselték a 2008-ban elért 7 százalékos részesedésükkel, míg egy évvel korábban még a nagyvállalati befektetők mögötti ötödikek voltak. Európában – Amerikától eltérően – az állami szuverén jóléti alapok (SWF) még 2008-ban sem szerepeltek a magántőkepiac forrásai között (IFSL, 2009; EVCA Yearbook, 2009).

A válság nyomán a *magántőkealapok forrásainak szerkezetében* mind Amerikában, mind pedig Európában *erőteljes áttrendeződés* várható. Az egyes intézményi csoportok viselkedése részben az általuk kezelt vagyon nagyságától, részben pedig annak korábbi diverzifikáltságától függ. Minél nagyobb egy befektető mérete s minél kisebb hányadot fektet be vagyonából a magántőkébe, annál kevésbé érzi meg magántőke-portfóliója a válság hatását. Emellett a befektetők reakcióját az általuk kezelt vagyon leértékelődése, az évente kezelésre beérkező források stabilitása, illetve bővülésének valószínűsége is meghatározza.

A *nyugdíjpénztári* befektetéseken belül a portfóliók más eszközcsoportokba allokált részeinek értékvesztése folytán a magántőkehányad automatikus felértékelődött. Ez az ún. denominátor hatás rövid távon az eredetileg megcélzott hányad fölé emelte a nyugdíjpénztáraknál a magántőke-befektetési részarányt, ami a nyugdíjpénztárakat megakadályozta a további befektetéseken. A szakértők várakozása szerint a nyugdíjalapok várhatóan kevesebbet fognak magántőkébe fektetni, de még mindig sokkal aktívabbak lesznek e téren, mint a többi befektető, így részarányuk az összes tőkegyűjtésben még nőhet is. Az *esernyőalapokat* a legtöbb ágazati résztvevő továbbra is aktív szereplőnek várja, akiknek nem kell aggódniuk a túlallokáltság miatt, mivel náluk az összes tőkét kizárólag magántőke-befektetési céllal gyűjtötték (Dow Jones, 2009c). Európában a nyugdíjpénztárak részaránya a 2008-ban mért 28 százalékról 2009-ben a felére esett vissza, míg az esernyőalapok részaránya 2008-hoz képest nem változott.

A válság hatására Amerikában sok *bank* eladta részesedését, vagy összeolvadt, a befektetési bankok bankholding cégekké alakultak, s a magasabb tőkefedezeti követelmény miatt a sokféle kockázatsökkentő intézkedés a bankok magántőke-ágazatból való visszahúzódását eredményezte. Hasonló igaz a *biztosítókra is* (Dow Jones, 2009c). Európában a bankok az előző évhez viszonyítva felére csökkentették ígérvényüket, ennek ellenére – Amerikától eltérően – *a piac fő forrásává váltak*, mivel részarányuk a 2008-ban elért 7 százalékról 2009-ben 18 százalékra nőtt. A bankok vezető befektetővé válása egyrészt a nyugdíjpénztárak és az esernyőalapok tőkeigérvényeinek rendkívül erőteljes, 90, illetve 80 százalékos visszaesése miatt következett be. Másrészt a vezető szerep a bankok által a saját tulajdonukban lévő magántőkealapoknak adott nagyobb befektetéseknél volt a következménye, ami az összes banki forrásból nyújtott tőke harmadát tette ki (EVCA, 2010).

A többi befektetői csoport közül a *családi vagyontökekezelők, alapítványok és gazdag magánszemélyek* a gazdasági visszaesés idején a legerősebben érintettek, s így elsők lépnek ki a magántőkepiacról. E szervezetek más intézményi befektetőkhez képest általában kisebb vagyontömegekkel rendelkeznek, s így nehezen küzdenek meg a magántőke hosszú távú tőkeigényével, amikor a többi vagyonosztályban visszaesik befektetések értéke. Várhatóan e befektetők részvétele a magántőkepiacon jelentősen visszaesik (Dow Jones, 2009c).

Mindezen szempontok alapján a szakértők várakozása szerint miközben jóformán minden befektetőcsoport csökkenteni fogja magántőke-elköteleződését, a nyugdíjpénztárak és az állami szuverén jóléti alapok (SWF) súlya a tőkegyűjtésben várhatóan nőni fog, míg a családi vagyontökekezelői és a gazdag magánszemélyek inkább kilépnek a magántőkepiacról. A bankok szerepe is csökkenni fog, mivel csak akkor fektetnek be, ha az idő alkalmas a befektetési bankok számára a hasznok leförlözésre.

6. táblázat

**Az intézményi befektetők egyes csoportjainak  
részaránya a világszerte befektetésre váró magántőkében 2008-ban**  
(Milliárd dollár és százalék)

Intézményi befektető típusa	Odaígért, be nem fektetett tőke (milliárd USD)	Részarány az összes odaígért, be nem fektetett tőkéből (százalék)
Állami nyugdíjalapok	150	30
Biztosítók	90	17
Magánnyugdíjalapok	80	16
Pénzügyi intézmények (bankok)	75	15
Állami szuverén jóléti alapok (SWF) és kormányzati ügynökségek	50	10
Családi vagyontökekezelők	30	6
Alapítványok	25	6
Összes odaígért, be nem fektetett tőke	500	100

*Forrás:* BCG-IESE adatbázis; Standard & Poor's Leveraged Commentary & data. In: *Meerkatt-Liechtenstein* [2009].

A *Boston Consulting Group* és az *IESE Business School* által 2009 közepén végzett közös kutatás ugyancsak arra kereste a választ, hogy a *válság hatására* az intézményi befektetők egyes csoportjai között *milyen elmozdulások* várhatók a magántőkealapoknak korábban tett ígéretük betartásában. A kutatók az intézményi befektetők *hét fő csoportját* különböztették meg, s e csoportok relatív fontosságát a magántőke szempontjából az általuk korábban odaígért, ám a magántőkealapok által még le nem hívott, azaz a következő években még befektethető tőkéből való részesedésének nagyságával mérték (*Meerkatt és Liechtenstein*, 2009). (Lásd a 6. táblázatot.)

A kutatás megerősítette, hogy világszerte az *állami nyugdíjalapok* játsszák a magántőke-ágazat tőkeellátása szempontjából a *legfontosabb szerepet*. Ezen intézmények fontossága valószínűsíthetően nőni fog, hasonlóan a biztosítók, az állami szuverén jóléti alapok (SWF) és a kormányzati ügynökségek szerepéhez. A magánnyugdíjalapok, amelyek a felmérés szerint a befektethető források harmadik legnagyobb tőkenyújtói, várhatóan megtartják súlyukat, ugyanakkor a pénzügyi intézmények, a családi vagyonok kezelői és az alapítványok fontossága valószínűleg csökkenni fog a magántőkeiparban (*Meerkatt és Liechtenstein, 2009*).

### *Különböző intézményi befektetők szerepe a kelet-közép-európai magántőkepiac forrásaiban*

*Kelet-Közép-Európában* a 2000-es évek első felében még *nemzetközi pénzügyi szervezetek biztosították a befektethető magántőke legnagyobb hányadát*, amelynek harmadát az EBRD adta. Második helyen a nyugdíjalapok, harmadik helyen pedig a más alapokba fektető esernyőalapok álltak. A bankok, nagyvállalatok és biztosító cégek részaránya külön-külön az alapoknak évente friss tőkeként odaigért tőkevolumen tizedét sem érte el. A 2007. évi adatok már a régióbeli befektetésekre tőkét gyűjtő alapok finanszírozói körének átrendeződését, így a *pénzügyi intézmények hátrább* sorolódását, s a *nyugdíjalapok előretörését* jelezték (közvetlenül és esernyőalapok beiktatásával). 2007-ben a regionális alapok által gyűjtött tőke értékének közel egynegyedét már esernyőalapok biztosították. A régió iránt újonnan érdeklődő, ám annak alapkezelőit még kevéssé ismerő, főként régió kívüli intézményi befektetők, így elsősorban nyugdíjpénztárak számára az esernyőalapokon keresztüli befektetés nagyobb biztonságot ígért. A régióban működő nyugdíjpénztárak közvetlen bekapcsolódása a források biztosításába még messze elmaradt a fejlett országokban tapasztalt szinttől, amit nagyrészt az intézményi megtakarítások nemzetközi mércével mért alacsonyabb szintje és rugalmatlanabb szabályozása magyarázott (*Karsai, 2010a*).

*2008-ban* a források biztosításában tovább folytatódott és még markánsabbá vált a *nyugdíjpénztárak és esernyőalapok* 2007-ben megkezdődött *térnyerése*, mivel ekkor a kelet- közép-európai régióba magántőke-befektetés céljával érkező friss tőkének a negyedét esernyőalapok útján befektető intézmények biztosították, míg további 18 százalék a nyugdíjalapoktól érkezett. (Lásd a *7. táblázatot*.)

A 2009. évi adatok a régióbeli befektetésekre tőkét gyűjtő alapok finanszírozói körének ismételt átrendeződését, a *kormányzati és a pénzügyi intézmények súlyának igen erőteljes megerősödését*, végső soron a *nyugdíjalapok és esernyőalapok háttérbe szorulását* jelzik. Részben a válság miatti portfólióleértékelődés és kockázatkerülés, részben pedig a nyugat-európaiktól eltérő szabályozás miatt a régióban működő nyugdíjpénztárak közvetlen bekapcsolódása a források biztosításába így jelenleg is messze elmarad a fejlett országokban tapasztalt szinttől (Perep\_Analytics, 2010). Az EVCA

Kelet-Közép-Európára vonatkozó legfrissebb adatai azt jelzik, hogy a válság hatására a 2009-ben gyűjtött új alapok tőkéjének *legnagyobb hányadát*, 30 százalékát *kormányzati források*, ezen belül főként olyan multilaterális intézmények adták, mint az EBRD vagy IFC (International Finance Corporation). Európa egészéhez hasonlóan a két legfontosabb tőkét nyújtó intézményi kör, így a nyugdíjalapok és az esernyőalapok befektetései a régióbeli magántőkealapokban drasztikusan visszaestek.

7. táblázat

**A kelet-közép-európai befektetésekre allokált magántőke értékének  
intézményi befektetők szerinti megoszlása 2007 és 2009 között**  
(Százalék)

Befektető típusa	2007	2008	2009
Bankok	7,5	9,2	14,3
Nagyvállalati befektetők	2,2	6,6	0,2
Alapítványok	5,3	7,0	0
Családi vagyongazdálkodók	3,8	4,9	0
Esernyőalapok (FoF)	21,4	25,6	9,9
Kormányzati szervezetek	6,2	2,5	29,9
Biztosítótársaságok	3,6	5,9	10,1
Egyéb vagyongazdálkodók	2,2	5,2	0,4
Nyugdíjalapok	8,7	17,9	1,0
Magánszemélyek	4,9	9,3	10,4
Nem ismert	34,4	5,9	23,8
Összes gyűjtött új alap	100,0	100,0	100,0
Összes gyűjtött tőke (millió euró)	3975,6	2488,6	377,5

Forrás: PEREP\_Analytics.

2009-ben tehát 2008-hoz képest a kormányzati szervezetek, ezen belül is elsősorban *multilaterális intézmények* növelték meg tőkeigérvényeiket jelentősen (85 százalékkal). A tőkeforrások biztosításában a 2008-ban még legnagyobb szerepű *esernyőalapok* és *nyugdíjalapok jelentősége* 2009-ben drasztikusan, közel 100 százalékkal *visszaesett*. Ennek eredményeként a régióban a *bankok* váltak a tőkebiztosítás *második legfontosabb* intézményeivé (a nemzetközi szervezetek után). 2009-ben a bankoktól érkező tőkeigérvények adták a régióbeli tőkegyűjtés 14 százalékát, annak ellenére, hogy ez a volumen csupán a 2008-ban a bankok által odaigért tőkevolumen negyedét érte el (EVCA, 2010).

A kelet-közép-európai magántőke-befektetésekre gyűjtött tőke volumene a válság hatására töredékére zsugorodott, s forrásai is jelentősen átrendeződtek. A be-

fektetők kockázatvállalási hajlandóságának erőteljes csökkenése, valamint a régió országaiban a gazdasági növekedés megtorpanása következtében a tőkét biztosító intézmények között a gazdaságfejlesztési célokat követő kormányzati szervezetek súlya rendkívül megnőtt a többi piaci szereplő rovására. A kormányzati szerepvállalás Európa egészét tekintve is némileg erősödött, miközben Amerikában a kormányzati hozzájárulás kevésbé jellemző a magántőkepiacon. A nyugdíjpénztárak háttérbe szorulása nyomán a bankok szerepének felértékelődése ugyancsak Európa egészében érvényesült, míg Amerikában a nyugdíjalapok vezető szerepe továbbra is megmaradt.

## Következtetések

Az egyes intézményi befektetői csoportok magántőkepiacon megfigyelhető eltérő befektetési viselkedésének háttérében a befektetések *eltérő motivációja* húzódik meg. A pénzügyi közvetítést végző intézmények, így a bankok és nyugdíjpénztárak által finanszírozott magántőkealapok inkább az életük későbbi fázisában tartó, viszonylag kevésbé fejlett technológiájú cégeket finanszírozzák. A gazdag magánszemélyek és a nagyvállalatok pénzét befektető magántőkealapok viszont inkább választják a korai fázisú, fejlett technológiát képviselő cégeket.

Az intézményi befektetők magántőke-piaci befektetéseit elsősorban portfóliójuk abszolút *hozamának* javítása, valamint *volatilitásának csökkentése* motiválja. Az egyes intézmények vagyonának befektetésekor a *szabályozás*, valamint a kötelezettségek teljesítése szabta keretek között vetődik fel a megcélzandó optimális *magántőke-allokációs arány* kérdése. Az intézményi befektetőknél a magántőke mint alternatív befektetési osztály nyújtotta *diverzifikációs lehetőség* kihasználásához nemcsak az eszközosztályok közötti, hanem a magántőke-befektetéseken belüli diverzifikációra is szükség van. A diverzifikáció érinti az alapok típusait és stratégiáit, a finanszírozott szektorokat és földrajzi területeket.

Az intézményi befektetők vagyonának magántőke-befektetését lényegesen befolyásolja, hogy az intézményi befektetők működési helyén van-e *aktív magántőke-tevékenység*, amelynek révén a befektetők eleve több ismerettel rendelkezhetnek az ágazatról. A kutatások azt támasztják alá, hogy az aktív magántőkeiparral rendelkező területeken működő intézményi befektetők többet fektetnek be magántőkébe, mint mások.

A 2008-ban kirobbant globális pénzügyi válság következtében a *magántőke-ágazat helyzete meggyengült*. Az új ügyletek visszaestek, az odaigért tőke lecsökkent, az ügyletek finanszírozásában mérséklődött a hitel aránya, nehezedett a portfóliócégekből történő kilépés. Mivel a befektetések értékesítése megnehezült, a magántőkealapok a tervezettnél tovább tartották cégeiket portfólióikban, s ez nemcsak a befektetési portfóliók nyereségességét befolyásolta, de egyúttal lassította, illetve csökkentette a tőke visszafizetését a magántőkealapok befektetői számára.

Az intézményi befektetőknel – részben a vagyonportfólió egésze értékének visszaesése miatt – a korábbi évekhez képest eleve kisebb összegű tőke állt rendelkezésre. A lassulás fő oka az ún. *denominátor hatás* volt, azaz az, hogy a befektetők magántőke-allokációja látszólag megnőtt a portfólióban más területek értékének csökkenése folytán. Ez főként azon intézményeknél okozott gondot, amelyeknél a jóváhagyott keretekhez képest amúgy is túligérték a magántőke-részarányt. Aggodalom volt érezhető a kötelezettségvállalások teljesítésével kapcsolatban az odaígért és a még le nem hívott tőkék esetében is. A hozamok esése is negatív hatást gyakorolt a befektetőkre. Mindezek nyomán 2009-ben a magántőke-ágazat 2004 óta a legalacsonyabb tőkegyűjtési értéket könyvelhette el.

Az intézményi befektetők körében a válság ellenére viszonylag pozitív maradt a magántőke-befektetések megítélése. Miután a magántőke jobb teljesítményt mutatott a nyilvános piacokénál, a magántőkealapok gyűjtésénél jelentkező hiány inkább volt az ágazatba befektetők tőkehiányának, semmint az ágazathoz való hozzáállásuk megváltozásának a következménye. Sok befektetőnek nem volt pénze új alapokba fektetni, s amelyeknek volt, azoknak is csak kevesebb tőke állt rendelkezésre. A felmérések azt valószínűsítik, hogy kétharmaduk várhatóan 2010-ben fenntartja magántőke-piaci allokációját, továbbiak – kissé több mint ötödük – még növelni is fogják, míg a befektetők 13 százaléka várhatóan csökkenti magántőke-allokációját.

A válság nyomán sok befektető átgondolta, hogy a magántőke-ágazaton belül melyek azok az alaptípusok, amelyek a leginkább vonzóak a számukra. Főként a nehéz helyzetű cégekbe történő befektetésre szakosodó, valamint a kis- és középméretű kivásárlási alapok iránt nőtt meg a kereslet, de nőtt az érdeklődés a magántőkealapok portfólióit megvásárló, azaz a másodlagos piacon működő alapok iránt is.

A befektetők szigorúan figyelemmel kísérik az alapkezelők korábbi eredményeit, az alapok egyes típusainak korábbi teljesítményét és kockázat/hozam mutatóit. Bár az alapok korábban elért hozamai nem jelentenek garanciát a jövőre nézve, a múltban a visszaesések idején gyűjtött alapok különösen jó hozamokat értek el. Az új alapkezelőknek azonban rendkívül erős versenyben kell tőkét szerezniük, amit csak innovatív stratégiával és specializációval tudnak majd elérni. Csak a kivételesen jó hozamokat elérő alapok tudnak majd tőkét szerezni.

*Kelet-Közép-Európa*, amely a válság kirobbanása előtt gyors növekedése és európai befektetési kultúrája miatt rendkívül népszerűvé vált az intézményi befektetők körében, a válság begyűrűzésével *elvesztette korábbi vonzerejét*. A régióban újonnan megtelepedett globális magántőkealapok gyorsan kivonultak a térségből. Az intézményi finanszírozók által kezelt megtakarítások visszaesése, a térség gazdasági növekedésének lefékeződése, valamint növekvő kockázata miatt az évtized végére a kelet-közép-európai régióban összességében várhatóan *tovább csökken* a térségbeli befektetésekre vállalkozó *új alapok száma és tőkéje*.

A régióbeli magántőkeipart finanszírozó intézményi befektetők között a *helyi intézmények* csak *kevésbé* tudják kompenzálni a külső finanszírozók kiesését: a *nyug-*

*díjpénztárak* között a kockázatos befektetésekre vállalkozó magánnyugdíj-pénztárak még igen kis számban alakultak, s e befektetők is alig rendelkeznek tapasztalatokkal a magántőkepiacon, a régióbeli *bankok* pedig a válság miatt átmenetileg többnyire maguk is anyabankjaik vagy az állam segítségére szorultak, s adóterhek megnövelése és szabályozásuk szigorodása is csökkenti szabad forrásaik kockázatos eszközökbe történő kihelyezését. A régióban az a korábban folytatott gyakorlat, amely *költségvetési forrásokból* igyekezett a magántőke-befektetéseket fellendíteni, az eladósodott országok számára ugyancsak kevésbé járható út. A tőkegyűjtés tehát rendkívül megnehezült, csak a legnevesebb régiós alapkezelők tudnak új alapokat felállítani, de még esetükben is elhúzódik az új alapok lezárása.

A magántőke-befektetések visszaesése a kivásárlások mellett az eleve sokkal kockázatosabb *klasszikus kockázatitőke-befektetéseket* rendkívül hátrányosan érinti, holott ezen ügyletek régióbeli finanszírozása már a válságot megelőzően is rendkívül korlátozott volt. E helyzetben felértékelődött az EU 2007-ben indított ún. *Jeremie-kezdemenyezésének* jelentősége, amely közösségi források lehívását teszi lehetővé olyan holdíngalapok felállításához, amelyek tőkájére a *magánszektorbeli* befektetőktől és a *közösségi* forrásokból származó tőkét *együtt* befektetni kész magántőkealapok kezelői pályázhatnak.

A nagy értékű kivásárlásokra vállalkozó regionális magántőkealapok szemében gyengülő vonzerejű, ám a Jeremie-alapok felállításában és a magánnyugdíj-pénztári befektetések liberális szabályozásában 2010 őszéig élen járó *Magyarországon* a közeljövőben a klasszikus *kockázatitőke-befektetések fellendülése* várható. Ez, a válság miatt háttérbe szoruló hitelfinanszírozás közepette javíthatja a kis- és középvállalkozások külső finanszírozási lehetőségeit, s gyorsíthatja e vállalati kör fejlődését. A magánnyugdíj-pénztárak esetleges „államosítása” nyomán azonban ez a folyamat megtorpanhat.

#### Felhasznált irodalom

- Acharya, V. – Kehoe, C. [2008]: Corporate governance and Value creation: Evidence from Private Equity. SSRN Working paper.
- BIS [2007]: Institutional Investors, global savings and asset allocation. CGFS Papers, No 27, február.
- Black, B. S. – Gilson, R. J. [1999]: Does Venture Capital Require an Active Stock Market? *Journal of Applied Corporate Finance*, 36–48. o., Winter.
- Brynas, M. – Holhammar, N. [2006]: Why Invest in Private Equity? Master Thesis, CFF 2006, School of Economics and Commercial Law Göteborg University, Spring.
- Burgel, O. [2000]: UK Venture Capital and Private Equity as an Asset Class for Institutional Investors. London Business School.
- Chemla, G. [2005]: The Determinants of Investment in Private Equity and Venture Capital: Evidence from American and Canadian Pension Funds. CEREG-CNRS, University of British Columbia and CEPR, november 8.
- Chesbrough, H. [2002]: Making sense of corporate venture capital. *Harvard Business Review*, 80., 90–99. o.
- Cumming, D. – Fleming, G. – Suchard, J.-A. [2005]: Venture capitalist value-added activities, fundraising, and drawdowns. *Journal of Banking and Finance*, 29., 295–331. o.

- Deloitte [2009]: Global trends in venture capital 2009 global report. Deloitte.
- Dow Jones [2009a]: Private Equity Analyst. Dow Jones, május.
- Dow Jones [2009b]: Private Equity Analyst, Dow Jones, július.
- Dow Jones [2009c]: Private Equity Analyst. Sources of Capital. Dow Jones.
- EBRD [2009]: Performance of Private Equity Funds in Central and Eastern Europe and the CIS. Data to 31 December 2008 (<http://www.ebrd.com>).
- EMPEA [2005]: Emerging Markets Private Equity Grows, but Where are the Local Pensions? EMPEA Vol. I., Issue 4., Q4., 10. o.
- EVCA [2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010]: Central and Eastern Europe, Statistics 2004–2009. An EVCA Special Paper, European Private Equity & Venture Capital Association.
- EVCA Yearbook [2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010]: EVCA Yearbook 2003–2010. Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity Report, European Private Equity & Venture Capital Association, Bruxelles.
- Fort Washington Capital Partners Group [2004]: Investing in Private Equity through a Fund of Funds. Szeptember.
- Fort Washington Capital Partners Group [2007]: Why over-Commitment is Required to Achieve Target Exposures to Private Equity. Április. NACUBO, Private Equity Analyst.
- Fossemalle, A. [2010]: Investing in Funds with Local Presence and Focusing on Quality Transactions. CEE Private Equity Forum, június 10.
- Gompers, P. – Lerner, J. [1998]: What drives venture capital fundraising? In: Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics. Július, 149–192. o.
- Gottschlag, O. [2007]: Executive summary. European Parliament: Private Equity and Leveraged Buyouts. Study, Policy Department Economic and Scientific Policy, IP/A/ECON/IC/2007-25.
- Gottschlag, O. – Talmor, E. – Vasvari, F. [2010]: Private Equity Fund Level Return Attribution: Evidence from U.K. Based Buyout Funds. London Business School, június.
- Groh, A. P. – Liechtenstein, H. – Canela, M. A. [2008]: Limited Partners' Perceptions of the Central Eastern European Venture Capital and Private Equity Market. IESE Business School Working Paper, No. 727., január.
- Hellmann, T. [2002]: A theory of strategic venture investing. *Journal of Financial Economics*, 64., 285–314. o.
- Hellmann, T. – Puri, M. [2000]: The interaction between product market and financing strategy: The role of venture capital. *Review of Financial Studies*, 13., 959–984. o.
- Hellmann, T. – Lindsay, L. – Puri, M. [2004]: Building relationship early: Banks in the venture capital. Unpublished Working Paper, University of British Columbia, Arizona State University, and Duke University.
- Hirsch, J. – Walz, U. [2006]: Why Do Contracts Differ between VC Types? CFS Working Paper, No. 12., Center for Financial Studies, Universität Frankfurt.
- IFSL [2009]: Private Equity 2009. International Financial Services, London, augusztus.
- IPE [2009]: IPE European Institutional Asset Management Survey 2009. Investment & Pension Europe, június.
- Jeng, L. – Wells, P. [2000]: The determinants of venture capital fund-raising: Evidence across countries. *Journal of Corporate Finance*, 6., 241–289. o.
- Kaplan, S. N. – Schoar, A. [2005]: Private Equity Performance: Returns, persistence, and Capital Flows. *Journal of Finance*, 60., 1791–1823. o.
- Karsai, J. [2004]: Can the state replace private capital investors? Public financing of venture capital in Hungary. Discussion Papers, MT-DP. 2004/9, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, június, 19 o.
- Karsai, J. [2010a]: Private Equity in CEE. VDM Verlag, Saarbrücken.
- Karsai J. [2010b]: Kockázati tőke a nyugdíjpénztárak szemszögéből. HVCA, Budapest, április 22.
- Kiss, G. D. [2010]: Venture capital and pension system. SSRN Working Paper, Masaryk University, Brno.



- Lerner, J. – Schoar, A. – Wong, W. [2005]: Smart Institutions, foolish choices? The limited partner performance puzzle. MIT Sloan Research Paper, No. 4523-05., január, Harvard University, Boston.
- Lerner, J. – Schoar, A. – Wongsunwai, W. [2007]: Smart institutions, foolish choices: The limited partner performance puzzle. *Journal of Finance*, 62., 731–764.
- Ljungqvist, A. – Richardson, M. [2003]: The Cash Flow, Return, and Risk Characteristics of Private Equity. Working Paper, No. 9495., NBER, Cambridge.
- Longhurst, J. [2010]: *CEE private equity: Light at the end of the tunnel?* *Unquote.com* (május 20).
- Marti, J. – Balboa, M. [2001]: The determinants of private equity fundraising in western Europe. Social Research Network Working Paper, presented at the EFMA 2001 Lugano Meetings.
- Mayer, C. – Schoors, K. – Yafeh, Y. [2003]: Sources of Funds and Investment Activities of Venture Capital Funds: Evidence from Germany, Israel, Japan and the UK. NBER Working Paper, No. 9645., április.
- Mayer, C. – Schoors, K. – Yafeh, Y. [2005]: Sources of funds and investment activities of venture capital funds: Evidence from Germany, Israel, Japan, and the United Kingdom. *Journal of Corporate Finance*, 11., 586–608. o.
- Meerkatt, H. – Liechtenstein, H. [2009]: Driving the Shakeout in Private Equity. Boston Consulting Group, IESE Business School, július.
- Müller, K. [2008]: Investing in Private Equity Partnership. Gabler Edition Wissenschaft, 50–54. o.
- Napi Gazdaság [2004]: Kockázthatnak a nyugdíjpénztárak. *Napi Gazdaság*, január 30.
- Perep\_Analytics [2010]: In: EVCA Yearbook [2010].
- Phalippou, L. – Gottschlag, O. [2008]: The performance of private equity funds. *Review of Financial Studies*.
- Portfolio.hu [2009]: Egyre elszántabbak a nyugdíjpénztárak udvarlói. *Portfolio.hu*, 2009. 04. 15.
- Preqin [2009a]: 2009 Preqin Global Private Equity Review. Február. Private Equity Returns for Pension Funds.
- Preqin [2009b]: The Preqin PE Performance Monitor, 2009. Preqin.
- Preqin [2010a]: Private Equity: New Opportunities, New Dynamic. Preqin, január.
- Preqin [2010b]: Research Report: Private Equity Investor Survey. Preqin, február.
- Preqin [2010c]: Preqin Global Private Equity Review. Preqin, február.
- Preqin [2010d]: Private Equity Spotlight, Vol. 6., Issue 2. Preqin, február.
- Preqin [2010e]: The 2010 Preqin Private Equity Performance Monitor. Preqin, július.
- Preqin [2010f]: Performance Spotlight: Performance as of Q4 2009. The 2010 Preqin Private Equity Performance Monitor. Preqin, július.
- Preqin [2010g]: The Preqin Quarterly Q2 2010. Preqin, július.
- Russell [2008]: Russell Survey on Alternative Investing, 2007–2008. Russell.
- Russell [2010]: Russell Research: Russell Investments' 2010 Global Survey on Alternative Investing. Russell.
- Schertler, A. [2004]: Sources of Funds and Specialization Patterns of European Venture Capital Investments. Kiel Working Paper, No. 1200, Kiel Institute of World Economics, február.
- Siegel, R. – Siegel, E. – MacMillan, I. [1988]: Corporate venture capitalists: Autonomy, obstacles, and performance. *Journal of Business Venturing*, 3., 233–247. o.
- TheCityUK [2010]: Private Equity 2010. TheCityUK Research Centre, augusztus.
- Tykvova, T. – Schertler, A. [2009]: Venture Capital and Internationalization. ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper, No. 09-055, SSRN 1495717.
- Van Osnabrugge, M. – Robinson, R. J. [2001]: The influence of a venture capitalist's source of funds. In: *Venture Capital*, 3 (1.), 25–39. o.
- Winters, T. – Murfin, D. [1988]: Venture capital investing for corporate development objectives. *Journal of Business Venturing*, 3., 207–222. o.

## **A világgazdasági válság és a kínai külgazdaság-politika: hatások és válaszok**

INOTAI ANDRÁS

*A 2008 őszén kibontakozó pénzügyi, majd gazdasági válság nemcsak felértékelte Kína globális gazdasági szerepét, hanem az országot a válságkezelés és a válság utáni világgazdaság megkerülhetetlen és egyre befolyásosabb szereplőjévé tette. A cikk első része azokat a belső és nemzetközi tényezőket mutatja be, amelyek megváltoztatták Kína nemzetközi gazdasági koncepcióját és növelték az ország felelősségét a globális válság kezelésében. A második rész a legfontosabb bilaterális kapcsolatokat tekinti át, különös tekintettel a „szíami ikerré” változott Kína–USA viszonyra, a stratégiai partnerségre váró EU–Kína kapcsolatrendszerre, valamint az ellátás-biztonság és a piacszerzés szempontjából egyaránt fontos fejlődő viszonylatokra. Végül a harmadik rész az elmúlt évtizedekben követett „exportorientációs fejlődési modell” folytathatóságával, illetve a belső keresletre való átállás szükségességével és korlátaival foglalkozik. Ez mind elméleti, mind gazdaságpolitikai szempontból különös figyelmet igényel, nem utolsósorban a válság kapcsán a magyar gazdasági szakértők között is felélénkült „modell”-vita kapcsán.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F02, G01, O24, O53.

A 2008 őszén kibontakozó globális pénzügyi, majd gazdasági (és főleg a következő időszakban várható társadalmi-mentális) válság több szempontból is válaszút elé állította Kínát. Egyrészt felerősítette azt a gazdaságpolitikai vitát, amely az immár három évtizedes és példátlanul sikeres exportorientált fejlesztési-felzárkózási modell fenntarthatóságával kapcsolatban évekkal a válság előtt kibontakozott Kínában és a nemzetközi gazdaságpolitikai kutatásokban és stratégiai műhelyekben, hiszen a válság kapcsán jelentősen visszaeső export hirtelen új környezetet teremtett és új kihívásokat fogalmazott meg.

Másrészt – hosszabb folyamatok eredményeként – a válság nélkül is előtérbe kerültek volna azok a feszültségek, amelyek a sikeres exportorientált növekedés és

---

*Inotai András*, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének igazgatója. E-mail cím: [ainotai@vki.hu](mailto:ainotai@vki.hu)

annak belgazdasági, társadalmi és részben ideológiai következményei között óhatatlanul jelentkeznek. (Minden gazdaságpolitikának és minden politikának van pozitív hozadéka és egyúttal ára, még ha a kettő nem is ugyanabban az időben és ugyanolyan súllyal jelenik meg. a „mestermű” sosem valamely politika eredményeinek maximálása, hanem az eredmények és az ezek kapcsán megjelenő költségek – vagyis a fejlődés árának – optimalizálása, ami minden esetben és minden területen a fenntarthatóság alapfeltétele.) Számos ilyen feszültséget a válság felerősített, a korábbihoz képest új környezetbe helyezett, következésképpen a válság előtti időszakban tervezett-kidolgozott intézkedésektől eltérő megközelítést és (gazdaság)politikai kezelést és intézkedéssorozatot követel(t) meg.

Harmadrészt Kína immár legalább egy évtizede megkezdte – saját alapelveire támaszkodva – kiépíteni a földrajzilag egyre kiterjedtebb, ugyanakkor az együttműködés minőségét tekintve elmélyülő regionális és részben globális gazdasági kapcsolattrendszerét. Erre a válság két szinten is hatott. Egyfelől hozzájárult a korábbi prioritások megerősítéséhez vagy éppen szükségszerű módosításához. Másfelől pedig kizökentette Kínát abból a szerepből, amely részben a fokozatosságra, részben pedig – fejlődő országról lévén szó – a globális gazdasági folyamatok „kívülről” szemlélésére, mérsékelt közvetlen és aktív globális gazdasági szerepvállalásra épült. Az esetenként – legalábbis a fokozatosság kínai dimenziójához viszonyítva – drámai szerepváltást nem a kínai fejlesztési forgatókönyvek tartalmazták, hanem a külvilág, mindenekelőtt a válságot generáló Egyesült Államok, valamint a nemzetközi pénzügyi helyzet és intézmények kényszerítették rá Kínára. Vagyis – akarata és hosszabb távú stratégiája ellenére – Kína egy csapásra a világgazdasági válságkezelés egyik kulcsszereplőjévé vált.

Ez a cikk egyetlen kérdéssel foglalkozik: mi történt a kínai külgazdaságban és külgazdaság-politikában a válság kitörése óta, vagyis gyakorlatilag a 2008 ősze és 2010 kora nyara közötti alig több mint másfél éves időszakban. a MeH–MTA Kínastratégia projekt 2009–2010. évi programja keretében számos további írás járta körül a válság hatásait és a válságkezelés kérdéseit, akár a kínai belgazdasági-társadalmi fejlődést, akár Kína nemzetközi politikai környezetét, legfontosabb bilaterális viszonyait tekintve. Ezekre e cikkben nem térünk ki, bár tudatában vagyunk, hogy esetenként igen szoros – megerősítő vagy újabb kérdéseket és ellentmondásokat tartalmazó – összefüggések léteznek az itt tárgyalt és a más tanulmányokban terítékre került témák, elemzési eredmények és következtetések között.

Az elemzést nem könnyíti meg, hogy a válságkezelés során hosszabb távú folyamatok és rövid távú válaszok keverednek. Számos esetben válságtűrőnek bizonyulhatnak a hosszabb távú stratégia keretében megfogalmazott prioritások és konkrét intézkedések. Sőt, a válság még meg is erősítheti vagy fel is értékelheti ezek fontosságát. Más esetekben azonban a rövid távon nélkülözhetetlen(nek gondolt) intézkedések számottevően átalakítják a korábbi fejlődési-fejlesztési pályát, új prioritásokat határoznak meg. Ahogy ezek az elemek beépülnek a hosszabb távon alkalmazott

(és sikeresnek bizonyult) „fejlődési modellbe”, úgy változtatják a modell természetét, szerkezetét, az egyes elemek egymáshoz való viszonyát, és teremtenek nemcsak módosuló célokat és eszközzrendszert, hanem – ezekhez kapcsolódóan – új érdekformációkat is.

A cikk három alapkérdéssel foglalkozik. Először a válság hatásait és eddig látható-érzékeltető következményeit és Kína gazdaságpolitikai reakcióit mutatjuk be. Majd néhány kiemelt bilaterális reláció új gazdasági környezetét és kibontakozó együttműködési lehetőségeit, valamint potenciális (vagy reális) feszültségeit tárgyaljuk. Végül sokoldalú, de szigorúan gazdasági megközelítésben elemezzük a kínai „exportorientált modell” fenntarthatóságát a válság következtében kibontakozó új világ gazdasági környezetben, a sok szakértő által egyelőre inkább megelőlegezett, mintsem valóságos válság utáni periódusban.

## **A globális válság hatása a kínai gazdaságra és Kína globális koncepciójára**

### *A válság természete*

A nemzetközi pénzügyi válság közvetlenül alig érintette Kínát. Egyrészt a kínai bankrendszer nem halmozott fel az amerikai bankok által nagy mennyiségben forgalomba hozott „mérgezett követeléseket” (toxic assets). Másrészt a bankrendszer döntően közvetlen állami befolyás alatt működött, nemzetközi nyitottsága pedig – a fokozatos liberalizáció ellenére – rendkívül korlátozott volt.<sup>1</sup> Harmadrészt a kínai kormány a kilencvenes évek végén – az ázsiai pénzügyi válság tapasztalataira, valamint a felhalmozódott belső adósságállomány rossz struktúrájára, a behajthatatlan követelések növekvő hányadából adódó veszélyekre való tekintettel – feltökésítette és szerkezetileg átalakította az állami bankrendszert. 2009 közepére, amikor a globális pénzügyi válság gyakorlatilag a teljes nemzetközi bankrendszerre kiterjedt már, és sok esetben radikális (a neoliberális elvektől és gyakorlattól igencsak eltérő) „megoldásokat” kényszerített ki, a behajthatatlan követelésállomány Kínában a 2001. évi 30 százalékos feletti szintről 2 százalékos alá csökkent (*Yan, Liang, 2010, 62. o.*).

A válság azonban Kínát sem kerülhette el, a meghatározó hatások azonban nem a pénzügyi szektorban, hanem a reálgazdaságban jelentkeztek, mégpedig a globális válság második szakaszában, amikor a pénzügyi problémák kezdtek éreztetni hatásukat a vezető gazdasági hatalmak növekedésének lelassulásában, majd súlyos recesszióba fordulásában. Ennél is nagyobb volt a válság nemzetközi kereskedelemre gyakorolt hatása, hiszen – a második világháború után első alkalommal – a GDP-

<sup>1</sup> A három legnagyobb kínai bank (Bank of China, Industrial and Commercial Bank of China, China Construction Bank) amerikai „subprime mortgage securities”-hez köthető vesztesége 2,8 milliárd USD-t tett ki, ami a három bank összes tőkéjének alig 1 százaléka, míg vagyonának (assets) 0,05 százaléka (*Yan, Liang, 2010, 61–62. o.*).

ben mérhető negatív gazdasági növekedés a világkereskedelem példátlan, közel 20 százalékos zuhanását eredményezte. Miután pedig a kínai „modell” – követve a rendkívül sikeres kelet-ázsiai felzárkózás útját (amibe nemcsak a kistigrisek tartoznak, hanem Japán, valamint a kistigriseket követő országok egyaránt) – 1979 óta exportorientációra épült, nem lehetett elkerülni a külkereskedelem számottevő visszaesését, ami természetesen érintette a GDP-t, a beruházásokat, mindenekelőtt azonban a foglalkoztatottságot, ami Kínában alapvető „nemzetbiztonsági” kérdés, valamint a fenntartható fejlődés talán legfontosabb eleme (sokak szerint „garanciája”). a válság tehát alapvetően a külkereskedelmi folyamatokon keresztül vált nagyon is érzékelhetővé Kínában, hiszen a három évtizedes kínai „modell” nagyfokú sebezhetőségére látszott utalni. (A „modell”-kérdéssel a cikk utolsó részében részletesen foglalkozunk.)

### *Ellentmondásos makrogazdasági tények*

Mindenekelőtt nyomatékosítani szükséges, hogy az észak-amerikai vagy nyugat-európai „válság” kifejezés nehezen értelmezhető kínai viszonylatban. Amíg ugyanis az USA GDP-je 2009-ben 2,4, Japáné 5,4, az EU-27-é pedig 4,1 százalékkal csökkent, addig a kínai (Hongkonggal együtt) 8,7 százalékkal nőtt (OECD, IMF). Igaz, hogy a 2007. évi 11,9 százalékos – sokak szerint túlhevülésre utaló – növekedés 2008-ban, már az év utolsó negyedében jelentkező globális válság hatására 9 százalékra, majd 2009 első felében 7 százalék alá csökkent, a 8,7 százalékos 2009-es teljes évi adat alig maradt el a 2008. évi mögött. 2010 első negyedéve pedig visszatért a 2007. évi 11,9 százalékos növekedési rátához. Eközben a beruházások – reáláron – a 2007. évi 20, valamint a 2008. évi 15 százalék helyett 2009-ben – alapvetően a visszaesés ellen bevezetett hatalmas konjunktúraélénkítő program (584 milliárd USD) eredményeként – 30 százalékkal, majd 2010 első öt hónapjában további több mint 26 százalékkal nőttek. a városi háztartások rendelkezésére álló elkölthető jövedelem 2009-ben 8,8 (2008-ban 14,5), a falusi háztartások jövedelme pedig 8,2 (2008-ban 15) százalékkal emelkedett, ami ugyancsak nehezen helyezhető el a „válság” európai értelmezésében.<sup>2</sup>

Amíg azonban a makrogazdaság szinte minden szintjén fennmaradtak a további jelentős – bár a kínai igényektől esetenként és időszakonként elmaradó – fejlődést igazoló statisztikai adatok, a külkereskedelem valóban megérezte a globális válságot. 2009 egészében az export 16, az import ennél kisebb mértékben, 11,2 százalékkal zsugorodott. Átlag felett érintette a válság az állami vállalatok kivitelét (–25,8 százalék), valamint a vegyes vállalatok exportját (–20 százalék), miközben – és ez a jövő exportpotenciálja szempontjából több mint érdekes – a kínai magánvállalatok

<sup>2</sup> A National Economic Institute of China Reform Foundation adatait idézi a *China and World Economy* 2010. július–augusztusi, 4. száma, 121–122. o.

kivitele csak 9,2, a teljes egészében külföldi cégeké pedig csak 12,9 százalékkal mérés-klődött. a kínai exportorientációra mindmáig jellemző, hogy az importtermékeket továbbfeldolgozó exportszerkezet (ami egyébként a magyar exportorientációnak is az egyik meghatározója) viszonylag jobban ellenállt a válságnak, mint az „önálló” exporttevékenység (Lemoine, 2010).

A külkereskedelem hanyatlása azonban hamar megállt. 2009 negyedik negyed- évében az export már a 2008. negyedik negyedévi szinten stabilizálódott, majd 2010-ben gyorsuló ütemben fellendült (még ha a 2009. évi alacsony bázisadatokhoz is mérjük a fellendülést).<sup>3</sup> Ennél fontosabb változás, hogy a válságból való kilábalás egyelőre a behozatal sokkal dinamikusabb növekedését eredményezte. Ez egyszerre lehet a továbbfeldolgozó exportszerkezet függvénye (amennyiben a kimerült raktárkészleteket most töltik fel újra), mint a gyorsan növekvő belső keresleté (ami messze nem értelmezhető automatikusan úgy, mintha máris sikeresen áttértek volna az exportorientált modelltől a belső keresletorientált modellre), vagy a kínai kon- junktúraélénkítő csomag importra gyakorolt húzóhatásáé. Minden hosszabb távú következtetés levonása helyett csak annyit rögzítünk, hogy egyrészt az import – eltérően az EU-tól, ezen belül Magyarországtól is – 2009-ben jóval kevésbé esett vissza, mint az export (11,2 százalék, szemben az export 16 százalékos csökkenésé- vel). Másrészt a „válságból” való kilábalás az importban jóval korábban indult meg (2009 negyedik negyedében a kivitel stagnált, miközben a behozatal több mint 22 százalékkal emelkedett). Harmadrészt 2010 első öt hónapjának gazdasági élénkü- lését az exportot eleinte több mint kétszeresen meghaladó importnövekedés kísérte (2010. január–áprilisban a kivitel 28, a behozatal ugyanakkor 60(!) százalékkal nőtt, és 2010 májusára állt helyre a kivitel és behozatal közötti egyensúly, amikor mind- kettő – egyébként rekordmértékben – 48-48 százalékkal bővült (National Economic Institute of China Reform Foundation).

Az importnál erőteljesebb exportsökkenés nem veszélyeztette a külkereskedel- mi mérleg tetemes többletét. Igaz, a többlet a 2008. évi 296 milliárd dollárról 196 milliárdra csökkent, de – tekintettel a kivitel és a behozatal közötti hatalmas érték- különbségre – változatlanul jelentős maradt, és nem szüntette meg a világgazdasági átrendeződéssel és a kívánatosnak tartott kínai szerepvállalással kapcsolatos – főleg amerikai, de esetenként már gyorsan növekvő fejlődő országok által is megfogalma- zott – kritikákat. 2010 első öt hónapjának adatai, mindenekelőtt a májusban rögzített rendkívül magas (35 milliárd dolláros) kereskedelmi többlet arra utalhat, hogy 2010- ben a kínai többlet ismét jelentősen nő, annak ellenére, hogy egyelőre a behozatal növekedési üteme – mint globális konjunktúraélénkítő tényező – számottevően meg- haladta a kivitelét.

<sup>3</sup> 2010 első negyedévében a kivitel 28,7, áprilisban 30,5, májusban pedig 48,5 százalékkal bő- vült a megelőző év hasonló időszakához képest (National Economic Institute of China Reform Foundation).

Mindez ahhoz vezetett, hogy a válság ellenére a kínai valutatartalékok növekedése töretlennek bizonyult. a 2007 végén 1528 milliárd dollárnyi állomány 2008 végére 1946 milliárdra, 2009 végére pedig 2399 milliárdra duzzadt, 2010 március végén pedig elérte a 2447 milliárdot (valamennyi adat a National Economic Institute of China Reform Foundationtól származik).<sup>4</sup> Ez azt jelenti, hogy 2009 elejétől 2010 márciusáig a globális valutatartalékok növekményéhez Kína valamivel több mint 50 százalékkal járult hozzá, miközben az IMF által 8300 milliárd dollárra becsült világméretű valutatartalékok kereken 30 százalékaival rendelkezik (a második helyen álló Japán kevesebb mint 15 százalékot mondhat magáénak).<sup>5</sup>

A hatalmas tartalékok egy részét folyamatosan utalja át Kína az általa létesített „szuverén alapokba”. 2009 végén a SAFE Investment Company 347, a China Investment Corporation 289, a főleg hazai felhasználásra létesített National Social Security Fund pedig 147 milliárd dolláros állománnyal rendelkezett. Az első kettő egyre tevékenyebb részt vállal a nemzetközi pénzügyi világban, mégpedig nemcsak beruházások támogatásával, hanem állampapírok vásárlásával is. Nem kínai sajátosság, de éppen az eurózónában megélt görög válság vagy a tapasztalt spanyol válságjelek kapcsán érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy egyre több szuverén állami alapot tekintenek az eladósodott kormányok megfelelő vagy akár kiemelt partnernek a kibocsátandó állampapírok vásárlásakor.<sup>6</sup>

A válságkezelés, pontosabban a válság utáni újra-növekedés (nem tévesztendő össze az esetleges „új növekedési pályával”) további fontos külgazdasági tényezője volt, hogy Kína 2010. július 15-én a világ eddigi legnagyobb tőzsdéi akcióját hajtotta végre, amikor 22,2 milliárd dollárért tőzsdére vitte a Kínában 24 000 fiókot és 320 millió ügyfelet tömörítő Agricultural Bank of Chinát.<sup>7</sup>

Végül a kínai „válság” egy sajátos szektoráról érdemes néhány szót szólni. Ez pedig az autóipar, illetve az autó iránti kereslet, amely 2009 legrosszabb hónapjaiban

<sup>4</sup> Megjegyzendő – bár valószínűleg csak átmeneti „törésről” van szó –, hogy 2010 második negyedévében – főleg az igen magas import miatt – a valutatartalékok „csak” 7,2 milliárd dollárral nőttek (2454 milliárdra). Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. július 14.

<sup>5</sup> Összehasonlításképpen: a kínai valutatartalékok jelenlegi szintje háromnegyed évi német vagy mintegy 18 évi magyar GDP-nek felel meg. Ebből a tartalékból 27 havi kínai importot vagy a rövid távú kínai államadósság 18-szorosát lehetne finanszírozni. a magas tartalékállomány – nemcsak Kína, hanem számos más távol-keleti ország esetében is – egyfajta preventív gazdaságpolitika pillére, ami az 1997–1998. évi ázsiai válság következtében alakult ki, és részben az IMF-től való „emancipáció” (rejtett vagy nyílt) eszközeinek is tekinthető. Részletesen lásd: *Welter, Patrick*: Masslos hohe Währungsreserven. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. július 14.

<sup>6</sup> Legutóbb már a német(!) kormány is bekapcsolódott ebbe az üzletbe. Lásd: Sovereign wealth funds courted in debt sales. *The Financial Times*, 2010. március 25. Megjegyzendő, hogy az ír szuverén adósság 90, a portugál 80, a német több mint 70, a francia és a görög több mint 60 százaléka külföldi tulajdonban van.

<sup>7</sup> Az eddigi legnagyobb üzlet is Kínához, az Industrial and Construction Bankhoz kötődik, amely 2006 októberében 21,9 milliárd dollárt mozgósított a tőzsdén. Az Ázsiában tapasztalható gazdasági fellendülés félreismerhetetlen jele, hogy 2010 második negyedévében az elsődleges részvénykibocsátások (IPO) 56 százaléka jutott a kontinensre. *Világgazdaság*, 2010. július 08.

is nemcsak reménysugár, de konkrét földrajzi reorientációs, értékesítési és stratégiai beruházási lehetőségként jelent meg a világ vezető autógyári cégei, nem utolsósorban a vezető európai vállalatok számára. Ellentétben a globális válságnak a fejlett országok autógyárát messze az átlagos visszaesés fölött sújtó hatásával, a kínai kereslet hónapról hónapra emelkedett. Ennek eredményeként 2009-ben – megelőzve az USA-t – Kína lett a világ legnagyobb autógyártási piaca. 2010-ben 10 millió új autó értékesítésével számolnak, és a felfelé ívelő trend töretlennek látszik. Legalábbis annak alapján, hogy – európai és amerikai szemmel – Kínában még hatalmas kielégítetlen kereslet van autók iránt (hogy mekkora a tényleges fizetőképes kereslet, az egy másik kérdés). Ugyanis amíg az USA-ban és Európában 300-400 autó jut 1000 főre, addig Kínában 41 (ha a haszonjárműveket is beszámítjuk, akkor 60), ami az 1956. évi nyugatnémet piaci állapotnak felel meg. 2020-ig a mai kereslet megkettőződésével, vagyis évi 20 millió autó eladásával számolnak az elemzők.

Az autógyári válságcsökkenő, illetve növekedésgerjesztő szerepe két közvetlen és egy közvetett (hosszabb távú) „láncolatban” jelenik meg. Egyrészt a legnagyobb autógyári cégek meglévő kínai beruházásaiban (Nissan, General Motors, Hyundai, VW, BMW, Peugeot) gőzerővel folyt a termelés, és a munkások a válság idején is rendszeresen túlóráztak, hogy ki tudják elégíteni a keresletet.<sup>8</sup> Miután pedig – legalábbis eddig – a kínai termelés szinte teljes egészében a belső piacot elégítette ki, és ehhez jelentős – bár gyártótól függően csökkenő – közvetlen importot használtak fel, legalább részben kompenzálni tudták a nagy autógyárak hazai termelésének negatív hatását a beszállítókra. Másrészt a legtöbb Kínában termelő autógyári vállalat fenntartotta, illetve éppen a termelés kihelyezésével növelte közvetlen eladásainak esélyét a kínai piacon.<sup>9</sup> Mindkettő jelentős és pozitív hatást gyakorolt az EU-országok kínai exportjára, amelynek makroelemeit külön tanulmány elemzi (Inotai, 2010). Végül a nem kevésbé pozitív hatás hosszabb távon érik be. a hatalmas kereslet(növekedés) eredményeként számos Kínában már jelenlévő vagy oda törekvő autógyár jelentette be újabb beruházási szándékát, nem egy esetben pedig konkrét kapacitásbővítési döntését. a piacvezető VW (az Audi-val és a Skodával kiegészítve), amely 2010 májusában a kínai piac 17,5 százalékát tudhatta magáénak, részarányát – újabb jelentős beruházásokra építve – 20 százalékra szeretné növelni a következő években. 2012-ig 6 milliárd euró értékben valósít meg új beruházást (ennek egy részét a joint venture-ben érdekelt kínai vállalatok állják). a BMW második gyárat létesít 560 millió eurós költséggel. Hasonló fejlesztéseket jelentett be a General Motors, a Nissan vagy a francia Peugeot, de – bizonyos típusok esetében – az indiai Tata cég is. Látni kell, hogy a transznacionális autógyári vállalatokat nemcsak a piac

<sup>8</sup> Ennek ellenére a kapacitáskihasználtság „csak” 84 százalékos volt, mert egyes típusok iránt nem volt kereslet. Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. április 23. a többi szektorban kialakult kapacitástöbbletthez képest azonban az autógyári helyzete több mint megnyugtató.

<sup>9</sup> A BMW például a Kínában eladott autók felét közvetlenül Németországból (esetleg a világ más országaiban működő BMW-gyárakból) importálja.



méretei, hanem a hatalmas profitkilátások is vonzzák. 2010 első negyedében például a VW globális profitjának több mint fele, a BMW esetében majdnem fele a kínai termelésből származott. Egyúttal a Nissan számára éppen a válság idején vált Kína a legjövődolgozóbb piaccá (megelőzve az USA-t).<sup>10</sup>

A példátlan termelési és eladási (export-) lehetőségek mellett sem szabad azonban megfedkezni arról, hogy a nemzetközi autógyártás és -értékesítés egyre inkább kétirányú utcává válik. Kína – miközben a világ valószínűleg tartósan legjelentősebb autókeresletű országa marad – növelni fogja az autók exportját is, nem beszélve a kínai termelésbe bekerülő hazai beszállítói hányadról. Ettől még nem csökken feltétlenül a külföldiek exportlehetősége (amennyiben a kínai belső kereslet változatlan ütemben növekszik), de mindenképpen fokozódik a nemzetközi verseny. Több kínai autógyár máris bejelentette, hogy a következő években termelésének egy részét kivitelle szánja. Ilyen terveket a nyugat-európai autógyártók még nem szönek, hiszen hagyományos üzleti politikájuk, hogy minél többet adjanak el Kínában, miközben a hazai (vagy az európai) piacot szigorúan lezárták és a jövőben is legszívesebben lezárnák a kínai versenytermékek elől (erre azonban egyre kevesebb lehetőségük lesz). a kínai autóipari stratégia másik pillére külföldi autógyárak megvétele. Éppen a globális válság periódusában vásárolta meg a legnagyobb kínai autóipari magáncég (Geely) a Volvót (ráadásul az Európai Beruházási Bank 450 millió eurós hitelét is igénybe véve!). Ez az első eset, hogy egy kínai cég belép az európai autópiacra, miután nemrég a németországi Opel megvételével sikertelenül próbálkozott Kína.<sup>11</sup>

### *Változások Kína globális koncepciójában*

A válság rövid és hosszabb távú hatásai számos területen érzékelhetők. Közülük kettővel foglalkozunk részletesebben. Az egyik a globális krízis következménye a(z eddigi) kínai fejlesztési stratégiára, a másik Kína esetenként látványosan növekvő szerepe a világgazdaságban és a nemzetközi intézmények működésében, valamint (fokozatosabban) a globális és regionális döntéshozatalban (és természetesen az „értékrendteremtésben”).

Az exportorientált fejlesztési stratégia sebezhetősége (ami messze nem jelenti, hogy bármely fejlesztési stratégiának ne lennének sebezhető pontjai) világossá vált

<sup>10</sup> A jövődolgozóságot azonban alapvetően nem a bérkülönbségek indokolják, miután az autó előállítási költségeiben ezek részesedése Kínában sem több 10 százaléknál (megtakarítást elsősorban az európainál és az amerikainál jóval kisebb szociális terhek jelentenek a vállalatok számára). Mindemellett a nyugat-európai vagy a japán és amerikai termeléshez képest a kínai autótermelés kevésbé automatizált és több munkaerőt foglalkoztat anélkül, hogy ez a minőség rovására menne.

<sup>11</sup> A kínai autóiparral kapcsolatos friss információkhoz lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. március 29. (Volvo), 2010. április 23. (általános), 2010. június 01. (Tata), 2010. június 04. (BMW), 2010. június 09. (VW), 2010. június 17. (általános), *The Financial Times*, 2010. április 24. (általános), 2010. június 08. (általános), 2010. július 10–11. (Peugeot).

a válság kapcsán. Ezért megerősödött az a nézet, hogy nélkülözhetetlen a gazdasági szerkezet minőségi javítása, valamint a gazdasági tevékenység változtatása az olcsó és munka-, valamint természeti erőforrás-igényes szektorok felől a fejlett technológia, a növekvő hozzáadott érték, továbbá az iparról a szolgáltatások felé. Más országok hasonló törekvéseivel összehasonlítva figyelemre méltó, hogy ebben az átalakulási-átalakítási folyamatban jelentős szerepet tulajdonítanak a kulturális értékeknek és hagyományoknak. Egyúttal szükség van a regionális különbségek mérséklésére úgy, hogy a(z) ipari) termelés egyre nagyobb hányadát telepítik át a kevésbé fejlett középső, majd a nyugati tartományokba. Bár a sebezhetőség kifejezetten az export vonatkozásában jelent meg, felerősítette a hosszabb távú sebezhetőség gondolatát, amelynek Kínát a jelenleg meghatározó nemzetközi szállítási útvonalak diverzifikálására, mindenekelőtt a transzkontinentális hálózatok kiépítésére kell ösztönöznie. Ez egyszerre jelenti a Malakka-szoros forgalmának (relatív) mérséklését és az ettől nyugatra fekvő tengerparti sáv fokozott fejlesztését, az oda vezető szállítási útvonalak megteremtését (Thaiföld, Burma, Kambodzsa, Banglades), valamint a közép-ázsiai térséggel való kapcsolatok erősítését (ez a diverzifikáltabb energiaellátást éppúgy szolgálja, mint az „új selyemút” kiépítését a Közel-Kelet és Európa felé). Ennek a nagyszabású infrastruktúra-fejlesztési politikának átfogó bel-kínai fejlesztésbe kell ágyazódnia úgy, hogy a vasúti, közúti, vízi és légi úti közlekedés egy multidimenzionális szállítási hálózat szerves és egymással összehangolt részét képezi. a termelési telephelyváltás, a nagyobb hazai értékteremtésre törekvés új urbanizációs politikát követel meg, ami a tengerparti megavárosok helyett az ország belsejében elhelyezkedő területeken alakít ki kisebb, 100–500 ezer lakosságú helyi/regionális központokat, és ott teremt munkalehetőséget a közelben lakók számára. Ami pedig az elmúlt két évtizedben a nagyvárosokba áramlott falusi lakosságot illeti (első generációs „munkás”-ok), nekik egyenlő jogokat kell biztosítani a nagyvárosokban, mert így haladhat előre a szociális béke szempontjából nélkülözhetetlennek tekintett „asszimilációs” folyamat.<sup>12</sup> Eközben általános cél a közoktatás színvonalának további emelése. Végül, de nem utolsósorban – és nagyon is figyelemre érdemesnek tartottan – megjelenik a középtávú kínai stratégiában a „kulturális fejlődés/fejlesztés”. Ez az univerzális és a sajátosan kínai alapértékek szimbiózisára épít, mert csak így őrizhető vagy teremthető meg Kína fenntartható nemzetközi versenyképessége. a kínai értékek hangsúlyozottan nem valláshoz kötöttek, mint Európában, de nem nélkülözhetik az elmúlt évtizedekben is állandóan hangoztatott három alapelv érvényesülését, nevezetesen a stabilitást, a fokozatosságot és a harmóniát.

A globális válság mindhárom elv teljesülése szempontjából komoly kihívást jelentett. a stabilitási igénynek szembe kell(ett) néznie a sebezhetőség tényével, amit rövid távon és külgazdasági oldalról úgy látszik, Kína sikeresen tudott kezelni. Jó-

<sup>12</sup> Az „asszimiláció” a kínai valóságban mást jelent, mint (Nyugat-)Európában, miután nem különböző etnikai csoportokról, hanem különböző státusú és vagyoni helyzetű kínaiakról van szó.

val bonyolultabb kérdés a fokozatosság elvének érvényesítése akkor, amikor Kína nem a világtól elzárt ország, hanem egyre markánsabb szereplője a világpolitikai és világgazdasági folyamatoknak. Miközben ezeket egyre nagyobb mértékben tudja befolyásolni, a külső folyamatok, érdekek és nyomások is alakítják a kínai politikát. Mégpedig a felgyorsult globalizáció korszakában és a sok esetben azonnali „megoldást” (vagy inkább felszíni kezelést) igénylő területeken aligha hagynak akkora illeszkedési mozgásteret és időtávot Kínának, mint ami beleillene a kínai „fokozatosság” kereteibe. Az általában lassúbb belső fokozatosság és – egyre befolyásosabb világszereplő lévén – a nemzetközileg kikényszerített gyorsabb fokozatosság (vagy esetenként akár hirtelen váltás) közötti dilemma feloldása és feloldhatósága nyitott kérdés. Az azonban világos, hogy nagyrészt e konfliktus kezelésétől/kezelhetőségétől függ, mennyiben sikerül – szigorúan nemzetközi vonatkozásban – fenntartania Kínának a „harmónia” elvét.<sup>13</sup> a nagyobb világpolitikai és világgazdasági szerep bizonyos esetekben segíthet megoldani függő belső kérdéseket, sikeresen kezelni konfliktusokat vagy kikényszeríteni olyan döntéseket, amelyeket a „fokozatosság” korábbi értelmezése meggátolt vagy befagyasztott. Ugyanakkor a nagyobb nemzetközi befolyás Kínára újabb konfliktusok forrása lehet.

A válság az azelőtti kínai koncepció újragondolásához (módosításához vagy – kifejezetten pozitív megközelítésben – gazdagításához) három területen járult hozzá új elemekkel. Ezek a következők.

a) Nemcsak a kínai vezetés, hanem a társadalom szélesebb rétegei, mindenképp előtérbe került fiatalok számára egyértelművé tette a növekvő kínai gazdasági erőt és befolyást (i lehetőségeket).

b) Világossá tette azt, hogy a növekvő befolyás szükségszerűen növekvő globális felelősségvállalással jár.<sup>14</sup>

c) Érzékelhetően erősítette a kínai öntudatot, ennek pozitív és negatív elemei egyaránt láthatók az elmúlt hónapok viselkedésén és hivatalos vagy félhivatalos megnyilvánulásokban. Pozitív, hogy Kína gyors növekedése és sikeres válságkezelése ellenére sem gondolja, hogy egymaga „megmentheti” a világgazdaságot. Bár a kínai belső kereslet – különösen egyes szektorokban – jelentősen mérsékelte a válság hatásait az USA-ban vagy több EU-tagállamban, a hosszabb távon növekvő kereslet sem alkalmas tartós amerikai vagy európai keresletcsökkenés ellensúlyozására (már csak az alapvetően eltérő jövedelemszint és vásárlóerő-kapacitás miatt sem). Ugyanakkor sok megfigyelő számol be a nemzeti öntudat-növekedés negatív „buboré-

<sup>13</sup> Ezt természetesen belső fejlemények bármikor felülírhatják, kereszttezhetik, lerombolhatják. Ezek elemzése azonban nem ennek az írásnak a feladata.

<sup>14</sup> A kettő egysége jól tükröződik *Hu Jintao* kínai elnök állásfoglalásaiban a G-20 keretében javasolt globális válságkezelés kérdésében. Ennek elemei: tartózkodás a kereskedelmi protekcionizmustól, aktív kínai politika a globális válság következményeinek mérséklésére, az IMF reformja, rugalmasabb árfolyam-politika, a globális pénzügyi rendszer reformjának előkészítése és felkészülés a globális kormányzás és koordináció időszakára. Lásd: *Bosong, Jin: Global mandate for G20. China Daily*, 2010. június 17.

kairól”. Ezek egy részét a korábbiaknál keményebb (szerintem inkább ciklikusan és témák szerint változóan kemény vagy megengedőbb) kínai fellépésnek tulajdonítják, például az USA-val vagy az EU-val való tárgyalások esetében (ennek egyik példája az USA-nyomással sikerrel dacoló árfolyam-politika, másik a 2009. decemberi koppenhágai klíma-csúcsértekezleten tanúsított kínai ellenállás, de számos további példát is lehetne sorolni). Bizonyos üzleti körökben ugyanakkor a külföldellenesség erősödését tapasztalják, nevezetesen azt, hogy a külföldi cégeket egyre több hátrány éri a hazai cégekkel összehasonlítva. Néhány információ és a rendelkezésre álló idő rövidsége miatt nehéz eldönteni, hogy tartós változásról van-e szó vagy a szektorális politikák eltérő alkalmazásáról (ahogy ez eddig is történt), esetleg pedig egyszerűen a növekvő versenyről, amit az eddig „kényelmes” pozíciókkal rendelkező külföldi (és kínai) üzletemberek nem szívesen viselnek el, mert esetenként jelentős alkalmazkodást követelne, és a korábbi profitszint érzékeny csökkenésével járna együtt. A valóság – ahogy ezt a válság kínai gazdasági leképeződése is mutatja – jóval sokszínűbb. Egyes külföldi vállalatok egyszerűen nem képesek a gyorsan növekvő belpiaci kereslet kielégítésére (az autóipar, a fogyasztásicikk-gyártók egy része). Mások kénytelenek ugyan szembenézni korlátokkal, de a kínai piac vonzereje és növekedési potenciálja nem engedi meg, hogy kivonuljanak az országból (például a bankok, amelyek ma a kínai pénzpiacnak alig 2 százalékát „ellenőrzik”, és kétségtelenül messze átlag alatt részesültek a kínai kormány példátlan hitelinjekcióinak kezelésében és kihelyezésében).<sup>15</sup> Az azonban aligha képzelhető el, hogy a Kínában megtelepedett nemzetközi tőke jelentős képviselői (vagy azoknak csak egy csoportja is) látványosan odébbálljon, és termelését más, biztonságosabb környező országba helyezze át (arról nem is szólva, hogy a szomszédos országok politikai, gazdasági és jogi biztonsága aligha jobb, mint Kínáé).

Végül néhány megfigyelő a hazai erőforrások fokozott védelmében véli felfedezni a „kínai öntudat” erősödését. Kétségtelen, hogy az úgynevezett „ritka nyersanyagokra” (amelyek 95 százalékát Kínában termelik ki, és meghatározó szerepet játszanak számos technológiaintenzív folyamatban és termék előállításában) a kínai kormányzat szigorú termelési és kiviteli kvótákat léptetett életbe, illetve kilátásba helyezte a kiviteli vám felemelését. Arról is szó van, hogy 2015 után teljességgel megtiltják e termékek exportját. Hasonló törekvések azonban a világ más részein is tapasztalhatók (lásd évtizedek óta az amerikai „stratégiai készleteket”). Kína alapvető függése számos nyers- és alapanyag importjától azonban aligha tesz lehetővé

<sup>15</sup> Kétségtelenül nem keltett pozitív visszhangot, hogy az Agricultural Bank of China tőzsdei bevezetésében szerződéses alapon részt vett nemzetközi konzorcium (Goldman Sachs, Morgan Stanley, Deutsche Bank, JP Morgan Chase, Macquarie) díjazását utólag jelentősen megkurtították. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. július 17. a külföldi tőkével kapcsolatos viselkedést illetően további és egyes információkkal szolgál: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. július 08. és *The Financial Times*, 2010. április 08.

egyoldalú akciókat súlyos következmények nélkül (ilyen politika egyébként a nemzetközi kapcsolatokra is kiterjesztett „harmónia”-elvvvel is ellenkező).<sup>16</sup>

A „kínai öntudat” politikai szinten megnyilvánuló növekedése nyilván nem független még két tényezőtől. Az egyik, hogy az ország vezetése – nemcsak az újabb ötéves terv küszöbére (2011–2015) érkezés miatt, hanem hosszabb távú fejlődése során felhalmozott erősségek és gyengeségek (belső konfliktusok kezelhetősége) alapján is – úgy értékelheti a helyzetet, hogy a belső összetartás (harmónia) érdekében szükség van újabb mobilizáló tényező bevetésére. A másik a 2012-ben esedékes kormány- és minden bizonnyal generációs váltáshoz kötődik, amellyel kapcsolatban bizonyos politikai erők a „nacionalista érzelmekre” építve remélnék jobb pozíciókat kialakítani a maguk számára.<sup>17</sup>

Mindemellett annyi kétségtelen, hogy az amerikai vagy az európai válságkezeléshez képest jóval sikeresebb (vagy egyelőre egyedül sikeresnek látszó) kínai megközelítés és politika erősíti azokat a nézeteket, amelyek a „kínai modell” helyességét támasztják alá, sőt más országok számára is példaként állítják be. Ennek némileg kiélezett formája az, amikor a „nyugati modellel” szemben a kínaiiban látják a 21. század problémáinak megoldási kulcsát. Vagyis abban a kombinációban, amely az egypártrendszerre, a szabad piac és az államilag irányított gazdaság elveinek eklektikus vegyítésében, az állami vagy államilag ellenőrzött vállalatok jelentős szerepében fejeződik ki.<sup>18</sup> A válságból néhány kínai elemző azt a következtetést vonja le, hogy a kínai növekedési modellnek a nyugatihoz való kötése (kereskedelem, tőke, technológia, pénzügyek) a jövőben már nem szükséges, mert a gazdasági növekedés és a tartós életszínvonal-javulás már enélkül is biztosítható (sőt, a válság éppen ezt veszélyeztette, amikor sok millió kínai munkahelye hirtelen megszűnt).<sup>19</sup> Hasonlóképpen bizonyos amerikai és európai politológusok azt hangsúlyozzák, hogy „ahogy a globalizáció zsugorítja a világot, úgy zsugorítja Kína a Nyugatot”. Ezzel szemben Kínában is jócskán vannak szakértők, akik a „modell” helyett inkább „kínai esetről” (China case) beszélnek, és nem felejtik el hangsúlyozni, hogy – hivatkozva Deng Xiaoping (Teng Hsziao-ping) tanítására – a kínai modell egyoldalú beállítása veszélyes, mert könnyen vezethet önelégültséghez, ami pedig a továbbra is szükséges reformok egyik alapvető gátja lehet.<sup>20</sup>

A változó kínai világképhez és a 21. század következő évtizedeiben betöltendő kínai szerephez valószínűleg az a megközelítés áll a legközelebb és tűnik a leginkább reálisnak, amely a kínai kormányzat új biztonsági stratégiáját fogalmazza

<sup>16</sup> Lásd: China will Kontrolle über Spezialrohstoffe. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. július 8.

<sup>17</sup> Lásd ehhez a véleményhez Nye, Joseph: Kína rossz fogadása az Egyesült Államok ellen. *Világ-gazdaság*, 2010. március 24.

<sup>18</sup> Az elmúlt hónapokban több kínai szerző által jegyzett könyv is nagy visszhangot váltott ki Kínában, amely lelkesen ecseteli a „kínai modell” előnyeit és követendőségét.

<sup>19</sup> Lásd: *The Financial Times*, 2010. március 29.

<sup>20</sup> Részletesen lásd: The Beijing consensus is to keep quiet. *The Economist*, 2010. május 08., 51–52. o.

meg, és a „New civilization outlook” („Új civilizációs jövőkép”) címet viseli. Ennek alapja – továbbra is – a különböző kultúrák kölcsönös tiszteletben tartása, de már jelentősen módosult vagy tovább módosuló nemzetközi politikai és gazdasági erőviszonyok közepette.

### **A válság hatása Kína legfontosabb bilaterális kapcsolataira**

A válság nemcsak Kína általános nemzetközi helyzetét és stratégiájának egyes kérdéseit változtatta meg, hanem értelemszerűen kihatót valamennyi fontos bilaterális kapcsolatának alakulására is. Ezek közül a következőkben a kínai–amerikai, a kínai–EU, valamint a kínai–fejlődő kapcsolatokra térünk ki, az utóbbi esetében hangsúlyosan az ázsiai térségre.

#### *Kína és az USA: a G-2 korlátjai és lehetőségei*

A kínai–amerikai kapcsolatokra gyakorolt válsághatásokkal és a kétoldalú viszony ennek megfelelő alakulásával részletesen foglalkozik Csáki [2010] tanulmánya. Ezért itt csak a globális kínai válságkezelés hatása szempontjából lényeges területeket érintjük.

Mindenekelőtt nézzük azokat a tényezőket, amelyekben nincs lényegi változás, illetve ha van, az az amerikai oldalon negatív. Miközben a kínai valutatartalékok 2500 milliárd dollárra nőttek,<sup>21</sup> az amerikai háztartások, vállalatok és az állam összesített adósságállománya meghaladta az 50 000 milliárd dollárt, ez a világ éves GDP-jének mintegy 80 százaléka, és amit a kínai valutatartalékok 5 százalékban, a feltételezhetően dollárban tartott tartalékok pedig 3,5 százalékban tudnak fedezni. Ennek az egyensúlyhiánynak a kezelésére alapvetően csak az USA (lenne) képes, a többiek – Kínával az élen – legfeljebb győzködhetik a piacokat, illetve kritikus helyzetekben, összehangolt akciók keretében „nyugtató tablettákat” tudnak kínálni.

A lényegi változás nemcsak a fokozatosan (és gyorsan) növekvő kínai gazdasági erő, hanem ennek felértékelődése a Kína és az USA közötti stratégiai kapcsolatok alakításában. Ennek legjobb bizonyítéka a stratégiai és gazdasági párbeszéd intézményesítése 2009 júliusában, majd tartalommal való megtöltése az elmúlt egy évben.<sup>22</sup> Ez természetesen nem zárja ki, hogy egész sor vitás kérdésben nincs egyezés, sőt a válság kapcsán a nézetkülönbségek több területen kiéleződtek. Így Kína megakadályozta a 2009. decemberi koppenhágai klímakonferencia sikerét (nem tudni azonban, ehhez mekkora háttértámogatást kapott az USA-tól az EU ellenében), az USA tajvani fegyvereladásaira válaszként felfüggesztette a magas szintű és

<sup>21</sup> Lásd: *Eckert, Daniel*: Marshallplan für das 21. Jahrhundert. *Welt am Sonntag*, 2010. június 27.

<sup>22</sup> A legutóbbi stratégiai párbeszédre 2010. május 24–25-én került sor, amin az amerikai külügyminiszter, Hillary Clinton és a pénzügyminiszter, Timothy Geithner is részt vett.

kölcsönös katonai látogatásokat, és sikeresen ellenállt a jüan felértékelését követelő amerikai nyomásnak. Ugyanakkor egyre nyíltabban vetette fel a kétoldalú kereskedelmi kapcsolatokban kialakult hatalmas amerikai mérleghiány csökkentésének lehetőségét, amit nem a jüan drasztikus felértékelésében, hanem a Kínával szemben még mindig érvényben lévő amerikai technológiai embargó feloldásában, ennek következtében pedig az amerikai export jelentős emelkedésében lát. a súrlódások ellenére (itt nem térünk ki a külpolitikában megfigyelhető eltérő megközelítésre akár a koreai félsziget, akár Irán vonatkozásában) mindkét fél tudatában van a bilaterális kapcsolatok jelentőségének, és minden olyan lépésnek, ami a „sziami ikrek” jövőjét, de a világgazdaság fejlődését is veszélyeztetheti. Kína rugalmasságát mutatja, hogy miközben néhány stratégiai területen keményen ellenáll az amerikai nyomásnak, másutt igen rugalmas politikát követ. Egyrészt hangsúlyozza, mennyit profitált már eddig is Kína az amerikai kapcsolatokból (tőkeimport, technológiai és vállalatvezetési ismeretek megszerzése, illetve elsajátítása), mennyire fontosak bizonyos amerikai szállítások Kína számára (a szójától és a gyapottól az autókon át a repülőgépig). Hozzáteszi azonban: az USA hasonlóan jól jár a kínai kapcsolatokkal, hiszen alapvetően az olcsó kínai termékek tették lehetővé az amerikai infláció alacsony szinten tartását, valamint az amerikai lakosság jövedelme reálértékének megtartását. Másrészt – saját elhatározásból – 2010 júniusának második felétől rugalmasabbá tette a jüan-dollár árfolyamot, amennyiben feloldotta a gyakorlatilag az elmúlt két évet jellemző rögzítést.<sup>23</sup> De az USA is rugalmasan viselkedett. Nemcsak azért, mert minden probléma ellenére végig hangsúlyozta a kétoldalú stratégiai párbeszéd fontosságát, valamint ehhez köthetően a kétoldalú felelősség jelentőségét, és egyetlen feszültség kapcsán egy pillanatra sem merült fel, hogy ezt a fórumot akár ideiglenesen szüneteltetné. Ennél is lényegesebb, hogy az amerikai pénzügyminiszter végig ellenállt az amerikai szenátus nyomásának, hogy az USA nyilvánítsa Kínát „árfolyam-manipulátornak”, és így vegye rá a nemzeti valuta drasztikus felértékelésére. Egészében véve a válság kevesebb mint két éve alatt a kínai–amerikai gazdasági kapcsolatok egyfajta „hullámvasúthoz” hasonlíthatók, úgy azonban, hogy a vasút a legmeredekebb emelkedők és a legnagyobb lejtők ellenére sem siklott ki. a kapcsolatok „pályán tartásához” mindkét országnak alapvető érdekei fűződnek, még akkor is, ha néhány megfigyelő a kínai önállóság növekedését az USA vonatkozásában is szóvá teszi.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Ennek következtében a jüan egy nap alatt 0,4 százalékkal értékelődött fel, aztán ezen a szinten maradt, majd a tanulmány lezárta (2010. augusztus eleje) után, 2010 októberében a kínai kormány további enyhe felértékelést határozott el.

<sup>24</sup> Eszerint – nagyrészt a válság és annak kezelése következtében – Kína nem hisz már abban, hogy gazdasági növekedéséhez (és a kommunista párt politikai túléléséhez) nélkülözhetetlen lenne az amerikai támogatás. Ezért a korábbiaknál önállóbb, az USA-tól függetlenebb stratégia megvalósításába foghat. Lásd: *Bremmer, Ian: China knows the time for lying low has ended. The Financial Times*, 2010. március 29.

A legutóbbi hónapokban az árfolyamkérdés mellett két további probléma merült fel: az egyik a Google és a kínai állam közötti vita, a másik az ún. stratégiai kínai vállalatok megjelenése az amerikai piacon. Az elsöre – mindkét fél arcvesztése nélkül – megszületett a megállapodás,<sup>25</sup> ami ismételten Kína és az USA stratégiai érdekközösségének fontosságára utal, túlmenően természetesen a két fél taktikai rugalmasságán. A másik egyfajta újabb kínai „léggömbként” fogható fel, ami teszti az amerikai fél rugalmasságát. A korábbi években ugyanis éppen annak a telekommunikációs eszközöket gyártó kínai cégnek (Huawei) az amerikai piacra történő belépését akadályozták meg „biztonsági” indokok alapján, amely most a harmadik legnagyobb amerikai mobiltelefon-működtető cégnek, a Sprint Nextelnek kíván termékeket eladni, hogy az versenyképesen bővíthesse széles sávú internethálózatát.<sup>26</sup>

További feszültség forrása lehet, hogy 2010 májusában hirtelen megugrott az USA-ba irányuló kínai export (ez egyébként nemcsak az USA irányában figyelhető meg), ennek kapcsán pedig jelentősen nőtt az amerikai kereskedelmimérleghiány.<sup>27</sup> Egyelőre nem tudni, hogy ez hosszabb távú (pontosabban a válság előtti időszakot jellemző) folyamat folytatását jelenti-e. Mindenesetre erősítheti az USA szenátusának nyomását a kínai pénzügyi vezetésre (de a Geithner vezette amerikaiakra is!), miközben egyre valószínűtlenebbé teheti Obama azon tervét, hogy 5 év alatt megkettőzi az amerikai kivitelt, nem utolsósorban a kínai piaci jelenlét erősítésével.

Hosszabb távon azonban kétségtelen, hogy a kínai–amerikai gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok – a két fél megfelelő rugalmassága mellett – példátlan fejlesztési lehetőségeket kínálnak. Ennek kulcseleme a magas technológiai szinten képviselő (esetenként kettős felhasználhatóságú) amerikai export széles körű engedélyezése a kínai piacra. A másik – nem kevés európai és japán verseny mellett – a „low-carbon”-technológia amerikai exportja és széles körű bevezetése a kínai környezetvédelmi stratégia keretében. Harmadszor a tudományos-technológiai kooperáció számos területen bővíthető még. A kétoldalú stratégiai és gazdasági párbeszéd egyik lényegi eleme, hogy kiterjed a Kína által kezdettől fogva hangsúlyozott „interkulturális” területre (amit ma már az EU is felismert), és ezen keresztül igyekeznek új együttműködési területeket feltárni, a lehetséges kooperáció kulturális-mentális-viselkedésbeli akadályait csökkenteni. Megfelelő rugalmassággal az árfolyamkérdés is kezelhető. Részben azért, mert az amerikai félnek is be kell látnia (amit egyébként tud, csak nyíltan nem vall be), hogy az amerikai–kínai kereskedelem hatalmas amerikai deficitje elvileg ugyan érdemben csökkenthető a kínai valuta felértékelődésével, de

<sup>25</sup> Részletesebben lásd: *Világ gazdaság*, 2010. július 14.

<sup>26</sup> Az amerikai törvények értelmében bármely külföldi cég kizárható, ha tényleges vagy fiktív amerikai stratégiai érdekeket veszélyeztet. Ezen kívül a kínai cégnek bizonyítania kell, hogy nincs állami kötődése, a vállalat működése transzparens (átvilágítható), bevezetik a hongkongi vagy az amerikai tőzsdére, sőt esetleg akár amerikai céget is kell alapítania megfelelő amerikai menedzsment-kontrollal. *The Financial Times*, 2010. július 09.

<sup>27</sup> Kína 2010. májusi exportja az USA-ba 12 százalékkal nőtt, ami egy hónap alatt 15 százalékkal (22,3 milliárd dollárral) növelte a kétoldalú kereskedelem hiányát. *The Financial Times*, 2010. július 14.



ez az USA általános deficitjén mit sem változtatna, hiszen a felértékelt valuta következtében versenyképtelenné váló kínai termelők nem amerikai, hanem indiai, vietnami, latin-amerikai és egyéb exportőrök váltanak fel. Ugyanakkor egyre nehezebben lehetne kezelni a kínai belső (és ebből adódóan nemzetközi) feszültségeket. Ezért az alapvető kérdés nem a jüan-dollár árfolyam jövője, hanem a mainál jóval versenyképesebb amerikai gazdaságpolitika, ez viszont döntően amerikai feladat. Részben pedig azért is, mert nagyobb sikert ígér az USA számára, ha nem egyoldalúan gyakorol nyomást a kínai valutára, hanem szükség esetén ezt nemzetközi, mi több, intézményi szinten (IMF, WTO) teszi.<sup>28</sup>

A mindenkori amerikai kormányzat feladata a Kínával kapcsolatos eltérő vélemények és érdekek kezelése. Ebbe éppúgy beletartoznak a politikai kérdések, mint a gazdaságiak, valamint az ideológiaiak (nem utolsósorban az amerikai társadalom Kína-képének alakulása, a közvélemény formálása, felkészítése a 21. század következő évtizedeire). Ami a gazdasági kérdésekre koncentráló tanulmányban említendő, az az amerikai vállalatok igen eltérő érdekeltisége a kínai kapcsolatokat illetően. Egy részük a kínai kihívásokat fenyegetésként, kockázatként éli meg, ezért félelemmel és protekcionista követelésekkel lép fel, míg más részük éppen a kínai piacon (és a kínai tőkében) látja azt a tényezőt, amely a 21. században megőrizheti az USA vezető gazdasági (és egyéb területeket is átfogó) szerepét. Az, hogy a két elem milyen viszonylagos súllyal fog szerepelni az USA Kína-politikájában a következő években, nemcsak amerikai politikai és gazdasági érdekek függvénye, hanem befolyással lesz rá az amerikai közvélemény, az USA-val kapcsolatos kínai politika és – nem utolsósorban – a globális környezet változása a válságot követő (avagy a válság következő szakaszát jelentő) időszakban.

### *Kína és az EU: távolodóban a „stratégiai partnerségtől”?*

#### Általános megjegyzések

A válság előtti években jelentős fejlődésen mentek át az EU és Kína kétoldalú kapcsolatai. Nemcsak a kereskedelmi forgalom nőtt dinamikusán úgy, hogy Kína 2005-től az EU legfontosabb beszerzési forrásává vált (megelőzve az USA-t),<sup>29</sup> a válság idején a kínai export az EU-ba csökkent ugyan, de részarányát így is tovább tudta növelni, miközben Kína az egyetlen érdemleges piaccá vált, ahová a válság

<sup>28</sup> Lásd: *Crook, Clive: America must play safe with China. The Financial Times*, 2010. április 5.

<sup>29</sup> Ebben az is szerepet játszott, hogy akár a közvetlen import, akár az európai vállalatok növekvő kínai termelése és exportja következtében keletkező közvetett import Kínából helyettesítette a korábban más ázsiai országokból (főleg Hongkongból, Tajvanról, Dél-Koreából, de Japán és egyéb délkelet-ázsiai országokból) érkező EU-behozatalt. Összességében az EU ázsiai behozatala alig nőtt, benne azonban tetemes földrajzi átrendeződés következett be.

ellenére az EU fokozni tudta kivitelét. a kereskedelem részletes statisztikai elemzését a projekt keretében készített másik tanulmány tartalmazza (*Inotai, 2010*).<sup>30</sup> Itt a kereskedelmen kívüli, illetve azt közvetlenül befolyásoló fejleményekre térünk ki (nem érintjük ugyanakkor a kereskedelmi és tőkeforgalom egyéb területeit, amelyek a tetemes EU kereskedelmi deficitet valamelyest mérséklék).<sup>31</sup>

Az EU és Kína közötti intézményi kapcsolatok 2010-ben 35 éves diplomáciai és 25 éves kereskedelmi szerződési múltra tekinthetnek vissza. Az előbbiek 1975-ben, az utóbbiak 1985-ben jöttek létre. Azóta gyakorlatilag az 1985. évi kereskedelmi egyezmény jelenti a kereskedelmi kapcsolatok alapját, még ha az elmúlt évtizedben számos, a kapcsolatok érdembeli fejlesztését meghatározó dokumentum látott is napvilágot. Ezek közül kiemelt figyelmet érdemelnek a „stratégiai partnerség” kialakítását célzó erőfeszítések, bár ezek – eltérően több más uniós bilaterális relációtól – egyelőre nem öltöttek szerződéses formát. 2007 novembere óta egy partnerségi és kooperációs megállapodás (Partnership and Cooperation Agreement, PCA) megkötése van napirenden, ami kiterjedne a kereskedelmi és gazdasági kérdéseken túl a politikai, kulturális, oktatási, tudományos és technológiai együttműködésre is. Úgy látszik azonban, hogy a válság ellenére ennek a megállapodásnak a megkötése elhúzódik, amelyben technikai (a 2008. végi csúcstalálkozó bojkottálása Sárközy magatartása miatt) és stratégiai okok is szerepet játszanak (az EU-ban máig nem alakult ki egységes álláspont). Hozzáteendő, hogy részben Kína is „felelős” az időhúzásért, amennyiben az elmúlt évek fejleményei alapján egyre kevésbé tekinti az EU-t stratégiai partnernek a 21. századi globális rendszer és játékszabályok kialakításában.

Bár a korábban vizionált áttörést nem sikerült elérni, a kétoldalú kapcsolatok a válság idején is élénkek maradtak, sőt bizonyos területeken – a korábban meghatározott menetrendnek megfelelően – tovább erősödtek. Ennek kapcsán kiemelendő az EU–Kína magas szintű gazdasági és kereskedelmi párbeszéd, amely 2008 áprilisában, tehát még a válság előtt indult, mintegy egy évvel megelőzve a Kína–USA stratégiai és gazdasági párbeszédet (azonban jóval kevesebb tartalommal és globális gazdasági hatással megtöltve). a 2008 második felében a francia elnökség alatti aktuális csúcstalálkozó elmaradása, majd a 2009 első felére, vagyis a válság legmélyebb szakaszára eső cseh elnökség idején megtartott, enyhén szólva langyos, eredmények nélkül záruló újabb csúcstól ellenére a kapcsolatok a legfelső szinten fennmaradtak. Nemcsak a 2009 elején egyes EU-tagállamokban és Brüsszelben tett magas szintű kínai látogatás támasztja ezt alá (jelentős megrendelésekkel a „Kína-barát” – valójában

<sup>30</sup> Emellett a kereskedelem jellegéről, fejlődési trendjeiről számos érdekes elemzés jelent meg az elmúlt két évben, még ha ezek nem is a válság hatásával, hanem a kétoldalú forgalom hosszabb távú jellemzőivel is foglalkoztak (*Zhou, Hong and al., 2009, Lemoine, 2010*).

<sup>31</sup> 2008-ban az EU szolgáltatásexportja Kínába közel 20 milliárd eurót tett ki, míg hasonló importja 15 milliárdra rúgott. Ugyanebben az évben az EU-országok 4,7 milliárd euró közvetlen tőkebefektetést hajtottak végre Kínában, míg a kínai tőkeexport az EU-ba mindössze 1,8 milliárd eurót tett ki. Lásd: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/china>

reálpolitikát folytató – tagállamok, mindenekelőtt Németország számára),<sup>32</sup> hanem az EU-Bizottság elnökének 2010. április végi kínai látogatása is, rövidebb az új bizottság megalakulását követően, és nem kevesebb mint hat(!) biztos kíséretében.<sup>33</sup> A látogatásnak különös jelentőséget adott, hogy Kína 2011-ben megkezdi új öt éves tervét, és 2012-től új politikai vezetés veheti át a kormányzást. Emellett a világkereskedelmi tárgyalások stagnálása, ugyanakkor mindkét fél elkötelezettsége a válság ellenére fenntartandó „szabad” kereskedelem mellett és a protekcionizmus különböző formáinak elutasítása is megjelent a magas szintű találkozót indokló érvekben. Valószínű azonban, hogy a kapcsolatokat intézményesen is magasabb szintre emelő szerződés még hosszabb időt vesz igénybe, ami nagyon is belefér a kínai „fokozatosság-politikába”. Emellett az EU-n belüli helyzet (a válság fennmaradása és a válságkezelés ellentmondásai, továbbá az egységes uniós álláspont hiánya és az új bizottság koncepciója kialakításának időigénye egyaránt) igényli ezt a „lassúságot”. Ezért hivatalosan 2012 körülre várják az új kétoldalú egyezmény aláírását.<sup>34</sup>

Ami a gazdasági konkrétumokat illeti: a válság egyértelműen felerősítette az EU-tagállamok (és kiemelten egyes vállalatok) már korábban is megfigyelhető Kína-orientációját, ami esetenként hosszabb távú stratégia formáját öltötte (főleg az autóiipari cégek esetében, valamint a német gépipar vonatkozásában).<sup>35</sup> Emellett azonban az európai ipar nem feledkezik meg arról, hogy amilyen előnyt ma Kína jelent a válságkezelésre Európában, néhány éven belül globális és európai versenytársként a kínai vállalatok nem kevésbé jelentős kihívást intézhetnek a kínai üzletből ma ugyancsak profitáló európai cégek (és gazdaságok) számára.

A továbbiakban négy kérdéssel foglalkozunk. Ezek a következők:

- a kínai nézetek alakulása az EU-ról a válság kirobbanása óta eltelt időszakban,
- a kétoldalú kapcsolatok azon kérdései, amelyeket a válság előtérbe tolt vagy új megközelítésbe helyezett,
- a kétoldalú kapcsolatok fejlesztésének hagyományos, a válság által felértékelte vagy kifejezetten új (lehetséges) területei,
- végül pedig az EU-val kapcsolatos kínai stratégia kifejezetten új (részben az európai gazdasági-pénzügyi fejlemények következtében megjelenő) elemei.

<sup>32</sup> Erről lásd részletesen: *Inotai–Juhász* [2010].

<sup>33</sup> A csoport tagja volt *Catherine Ashton* (kül- és biztonságpolitika), *Neelie Kroes* (digitális jövő), *Androulla Vassiliou* (oktatás, kultúra, többnyelvűség, ifjúság), *Karel de Gucht* (kereskedelem), *Günther Öttinger* (energia) és *Connie Hedegaard* (éghajlat). Lásd: IP/10/465, Brüsszel, 2010. április 26.

<sup>34</sup> Részletesebben lásd: *Colin* [2010].

<sup>35</sup> A német gépipari cégek vezetője szerint a kínai piac nélkül nem lett volna elképzelhető a német ipar (egy részének) gyors kilábalása a válságból. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. június 17. és *The Financial Times*, 2010. július 09. a kétoldalú kapcsolatok mélyülésének félreérthetetlen jele, hogy például a VW számára 2009 óta Kína fontosabb piac, mint maga Németország. a kínai viszonylat növekvő fontosságát jelzi, hogy a Siemens kínai üzletét első alkalommal vezeti kínai szakember, míg a Daimler vezetője elképzelhetőnek tartja, hogy a stuttgarti igazgatóságnak egy kínai is tagja legyen. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. július 12.

Amióta *Csou En-laj* a Brüsszel és Kína közötti diplomáciai kapcsolatok 1975. évi felvételekor hangsúlyozta, hogy Kína szándéka „Nyugat-Európa országainak segítése az egység érdekében”, Kína mindig az általa kívánatosnak tartott multipoláris rend egyik pilléréként tekintett az EU-ra. Ezt az elvárást azonban az EU az utóbbi évtized(ek)ben nem teljesítette. A válság pedig Kínában felerősítette az EU térvesztésének folyamatát. Igaz, még mindig elismerik, hogy az EU a világ legjelentősebb gazdasági közössége, fontos szerepet játszik a multilateralizmus erősítésében, irigylésre méltóan fejlett a társadalombiztosítási rendszere, van kiépített jogrendszer, fejlett a fizikai infrastruktúra, konszolidáltnak látszik a piacgazdaság, van regionális politikája, és nem utolsósorban kulturális értékeit tekintve különbözik az USA-tól. Ugyanakkor – és ez a válságkezelés kapcsán újabb bizonyítékokat kapott – az európai integrációból hiányzik a belső motor, amely részben a tagállamok közötti érdeellentétekre, részben pedig az integrációs bürokrácia lassúságára és jogi korlátaira vezethető vissza (az utóbbi a válság kapcsán, amikor gyorsan kellett volna lényegi döntéseket hozni, különösen világossá vált). Ami pedig az EU jövőjét illeti, az EU-val foglalkozó intézet vezetője szerint kezelhetetlen szociális válság bontakozhat ki, amelyet felerősít a stagnáló vagy éppen visszaeső növekedési ütem. Nélkülözhetetlen lenne a jövedelmek (gazdagság) újraelosztása, amire azonban csak közös európai stratégia és a tagállamok társadalma által osztott jövőkép mellett lenne esély. Ami valójában a válság következtében Európában történik, az az ellenkező irányú identitásképzés, nevezetesen a nemzetállami nacionalista tendenciák erősödése. Kína valójában nem tudja, hogyan kerül ki Európa a válságból. Ezért is tulajdonít különleges szerepet az interkulturális párbeszédnek.

Az elmúlt két évben (2008 novembere óta) két jelentősebb változás érzékelhető Kína EU-politikájában. Az egyik az új tagállamok mint potenciálisan kiemelt státusú partnerek felértékelődése. Egyrészt felfigyeltek arra, hogy a „rég” és az „új” tagállamok között az európai integráció kívánatos jövőjét tekintve eltérések vannak, amelyek nemcsak az integrációs politikák alakításában (mezőgazdaság, regionális fejlesztés, költségvetés, eurózóna) jelennek meg, hanem a külkapcsolatokban is érzékelhetők, mindenekelőtt néhány új tagállam erős USA-kötődöttsége formájában. Másrészt – részben a korábbi kapcsolatok alapján, részben az alacsonyabb fejlettségéből és az utolérési nyomásból következően – Kína úgy látja, hogy esetenként könnyebb egy hullámhosszra kerülni az új tagállamokkal. Ez természetesen nem változtat a kínai reálpolitikán, amely a nagy tagállamokkal való kapcsolatok elsőbbségére épül, de igenis ad mozgásteret a kisebb (új) tagállamoknak akár a bilaterális kapcsolatok építésében, akár úgy, hogy EU-tagként képviselnek a kínaihoz közel álló saját érdekeket az európai integráció közös politikájának alakításában. Ezt a lehetőséget minden bizonnyal beépítették már EU-viszonylatú stratégiájukba. Az, hogy ebből mennyi valósul meg, nem utolsósorban az új tagállamok kormányzati és üzleti politikáján múlik.

A másik, és az EU–Kína-kapcsolatok jövőjét nagyobb mértékben meghatározó változás az, hogy Kína ma már nyíltan szembeszáll minden olyan európai törekvés-sel, amely egyfajta „tanítómester-szerepre” vállalkozik, legyen szó az emberi jogokról, a többpártrendszeréről, az afrikai demokráciáról vagy általában az ún. „európai értékek” Kínába történő exportjáról.<sup>36</sup> Ezt az évszázadok alatt kialakított európai magatartást a válság Kína szemében végképp leértékelté.

Végre azonban úgy látszik, hogy az európai reálpolitikát képviselő erők is rájöttek az alapvető változásokra. Amíg az EU néhány éve készült Kína-stratégiai dokumentumai még abból indultak ki, hogy Kínának milyen európai értékeket kell elfogadnia (az EU egyes tagállamainak meggyökeresedett érdekeitől a nyugati hatalmak által uralt nemzetközi intézmények működési rendjéig és a világkereskedelmi szabályokig), most már egyes vezető európai (elsősorban – és nem véletlenül – német!<sup>37</sup>) sajtóorgánumokban is arról lehet olvasni, hogy elég volt a „tanítómester-szerepből”, egyrészt mert nincsenek mögötte meggyőző érvek, másrészt mert éppen a válságkezelés eredményeként alapvetően változott Kína globális pozíciója és relatív gazdasági ereje. Ugyanakkor Kínában – ismételten a sikeresnek látszó válságkezelés eredményeként – megerősödött az önbizalom, ami keményebb, öntudatosabb fellépéshez vezetett, és esetenként kedvező talajt biztosít(ott) a „nacionalista” töltetű megnyilvánulásoknak.<sup>38</sup>

#### A kétoldalú kapcsolatok fejlesztésének hagyományos és új akadályai

A globális válság az EU–Kína gazdasági, mindenekelőtt pedig kereskedelmi kapcsolatait is alapvetően érintette. Ennek statisztikai hátterét és fő mozgató rugóit részletesen lásd: *Inotai* [2010]. Itt a kétoldalú gazdasági kapcsolatokat befolyásoló néhány egyéb tényezőről teszünk említést.

Ezek egy része a hagyományos körbe sorolható, ami magában foglalja a kínai érzékenységet sértő tibeti (egyre ritkábban a tajvani) kérdéskört (benne a Dalai Lá-mával), valamint azt, hogy Kína 2001. évi WTO-tagsága ellenére az EU mind a mai napig nem hajlandó Kínát piacgazdaságnak elismerni (erre feltehetően 2012-ben

<sup>36</sup> Help them to help themselves. The EU should not just hector China about universal values but encourage it to follow its own laws. Lásd: *The Economist*, 2010. június 26. 38. o.

<sup>37</sup> Egyik legfrissebb példája: *Hein, Christoph*: Der Zeigefinger hat ausgedient című első oldalas vezércikke. Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. május 15.

<sup>38</sup> Az EU és a tagállamok Kína-képével itt nem foglalkozunk. Annyit azonban érdemes megjegyezni, hogy a Pew Research Center 2010. április–májusban folytatott közvélemény-kutatása szerint az USA-ban a megkérdezettek 49 százaléka nyilatkozott pozitívan Kínáról és csak 36 százalék negatívan, addig a nagy EU-tagállamok közül mind Németországban, mind Franciaországban a negatív megítélés volt többségben (61:30, illetve 59:41 arányban). A kép azonban ennél differenciáltabb, mert például az angolok, a spanyolok vagy akár a lengyelek körében is nagyobb a Kínával kialakítandó partneri viszony támogatottsága, mint elutasíthatósága. Lásd: *China Daily*, 2010. június 19–20.

kerül sor, bár a WTO-megállapodás értelmében a végső dátum 2016). Ezzel tudja ugyanis Brüsszel a kínai termékekkel szemben fenntartani az egyoldalú dömpingellenes eljárások lehetőségét.<sup>39</sup> Ugyanakkor a kínai importvámok és nem vámjellegű akadályok jelentősen mérséklődtek – összhangban az ország WTO-tagsága kapcsán rögzített vállalásaival –, az alapvető piacra jutási akadályok azonban megmaradtak. Ilyen a szellemi tulajdonjogok nem kielégítő védelme, a kínai iparpolitika, amely a külföldi vállalatokkal szemben a hazaiakat részesíti előnyben (nem utolsósorban az autópárhuzamban), a közbeszerzések gyakorlata, ahol ugyan EU-vállalatok részt vehetnek a pályázatokon, de gyakorlatilag esély nélkül (igaz ez a szolgáltatások széles körére, beleértve az építőipart, a bankszektor, a hírközlést és az expressz postai szolgáltatásokat). a külföldi cégek számára hasonlóan növekvő korlátok mutatkoznak a nyersanyag-kitermelő ágazatban.

Ami az EU-ba irányuló kínai importot illeti, liberalizációs és protekcionista elemekkel egyaránt találkozhatunk. Egyrészt a WTO-megállapodás értelmében 2008 elejétől megszűntek a kínai textiltermékekre vonatkozó EU-kvóták, és a korábbi rendszert – még a válság kitörése előtt – egy kettős monitoringrendszer váltotta fel, amelyet mind Kína, mind az EU működtet. Vagyis a korábbi egyoldalú korlátozásokkal az EU már nem élhet. Másrészt egyes kínai termékek esetében megjelentek, illetve felerősödtek a „veszélyes” termékekkel, valamint a hamisításokkal kapcsolatos bejelentések. Az előbbi mindenekelőtt játékokra és ruházati cikkekre vonatkozik.<sup>40</sup> Az utóbbi esetében eltérés a múlttal szemben, hogy a hamisítások nagy része már nem az úgynevezett „luxustermékek” körét érinti, hanem az EU állampolgárai által vásárolt, illetve fogyasztott, a napi szükségletet kielégítő tömegcikkekre terjed ki (cigaretta és egyéb dohányárúk, márkás termékek, gyógyszerek). Bár a legtöbb hamisított termék Kínából származik (a 2009-ben a vámhatóságok által lefoglalt termékek 64 százaléka), megjegyzendő, hogy a gazdasági válság évében a megfelelő vámstatisztika több mint 10 százalékos visszaesést jelez 2008-hoz képest.

Összességében leszögezhető, hogy a válság sem Kínában, sem az EU-ban nem vezetett átfogó protekcionizmushoz. Ezt mindkét fél alapvető érdekei ellenezték

<sup>39</sup> 2006 és 2010 februárja között az EU összesen 90 antidömping-eljárást kezdeményezett, amelyeknek 37 százaléka (33 eset) jutott Kínára. Lásd: *Chen, Xin* [2010]. Hozzá kell azonban tenni, hogy a válság nem erősítette a Kínával szembeni kereskedelmi fellépést, miután 2009-ben mindössze 7, 2010 első két hónapjában pedig további 2 dömpingellenes eljárás indult, szemben a válság előtti, 2006. évi 12-vel.

<sup>40</sup> Az EU RAPEX névre hallgató gyorsriasztó rendszere az élelmiszereken kívüli veszélyes termékek jelentésére ad lehetőséget. 2009-ben – az előző évhez képest – jelentősen nőtt a tagállami bejelentések száma. a játékok (472 bejelentés), a ruházati cikkek (395), a gépjárművek (146) és az elektromos készülékek (138) adták a bejelentések 70 százalékát. Ebben a sorban Magyarország meglehetősen aktív volt, hiszen a spanyolok, a németek, a görögök és a bolgárok után 119 bejelentéssel az ötödik EU-tagállamként szerepel (*Bruxinfo*, 2010. április 19.). a fenti adatok nemcsak a kínai, hanem mindenféle, az EU-n kívüli tagállamból származó importra vonatkoznak. a fenti országlista egyébként nem oszlatja el azt a gyanút, hogy a kevésbé versenyképes országok a RAPEX-et (is) felhasználták belső piacuk mesterséges védelmére.

(akárcsak az USA–Kína kapcsolatokban). Elég arra utalni, hogy az EU-ban megjelenő olcsó (és minőségileg sem kifogásolható) kínai import évente 300 eurós megtakarítást eredményez egy átlagos európai család számára, és ezzel összességében 60 milliárd eurós megtakarításhoz vezet az európai uniós fogyasztók körében (miközben 0,2 százalékponttal csökkentette az EU átlagos inflációs rátáját) (*Grant–Barysch, 2008*). Sajnálatos módon az európai tömegtájékoztatás nem a pozitív elemeket hangsúlyozza, hanem folyamatosan erősíti az európai társadalomban a „Kína-félelmet”. Ehhez megfelelő partner az Európai Parlament, amelynek tagjai saját rövid távú és rövidlátó befolyásuk erősítésével vannak elfoglalva, semmint hogy a világban végbemenő alapvető változásokhoz próbáljanak igazodni.

Nyomatékosan utalni kell arra, hogy a válság következményei az EU–Kína gazdasági kapcsolatokra nem a 2009. évi kereskedelemben jelentek meg (már csak a protekcionizmus mindkét fél általi elutasítása miatt sem), hanem más területeken és hosszabb távú hatásokkal járnak.

Ezek között a legnagyobb figyelmet arra érdemes fordítani, hogy Kína egyre több területen meghatározó versenytárrá válik az európai vállalatok számára. Azok az európai előnyök, amelyek a Kínába irányuló exportból, valamint az európai vállalatok kínai tevékenységéből adódnak, nem bizonyulnak időtállóknak, ha az európai „fogyasztói mentalitásnak” esnek áldozatul, vagyis a rövid távon elérhető profit vezérli a tagállamokat, illetve az érintett vállalatokat. Kína ugyanis rendkívül gyors ütemben zárkózik fel, és válik a ma együttműködő európai vállalatok versenytársává. Miközben a német gépipart a súlyos válságtól éppen a kínai megrendelések mentették meg, Kína gépipara immár a világ ötödik legjelentősebb termelője, amely a jövőben számos, az EU által is favorizált exportpiacon fog megjelenni. Ugyanez vonatkozik az autópiparra, amely 2009-ben éppen a kínai eladások következtében tudta a válságot jelentősen enyhíteni. Az az egyoldalú vállalati stratégia, ami például a VW-t jellemzi, hogy Kínában gyárt, valamint Kínába exportál, miközben a Kínában gyártott VW-autókat nem engedi meg Németországba reexportálni (a nem VW-autókról nem is szólva), a jövőben egyre kevésbé lesz tartható. A közelmúlt egyik legékesebb példája a Siemens arra vonatkozóan, hogy hogyan változik a kínai üzleti pozíció. Ez a német vállalat éveken át alapvető szerepet játszott a kínai vasútfejlesztésben, és hatalmas profitot ért el. 2010 márciusában a szaúd-arábiai kormány 2000 km-es vasútfejlesztési pályázatát két kínai vasútépítő cég konzorciuma nyerte (amely természetesen messzemenően felhasználta az előző években többek között éppen a Siemestől szerzett technológiai, gyártási, üzemszervezési és egyéb tapasztalatait) a Siemensszel szemben. a Siemens pedig – nem látva jobb megoldást – hajlandó volt alvállalkozóként belépni az üzletbe.<sup>41</sup> Általános tapasztalat, hogy a kínaiak tudatosan fejlesztik a high-tech szektorokat, amelyek eredetileg külföldi technológiára és a külföldi vállalatokkal való együttműködésre épülnek, majd fokozatosan önálló-

<sup>41</sup> Lásd: Siemens joins China bid for Saudi rail link. *The Financial Times*, 2010. március 17.

sodnak. Nem egyetlen, de jellemző példa, hogy a szélturbinák piacát nyolc éve még 80 százalékban uralták a külföldi cégek, miközben jelenleg ez az arány már csak 20 százalék, miközben a külföldiek is újabb megrendelésekhez jutottak.

Nem mond ellent ennek a kínai stratégiának az évek óta az EU–Kína együttműködés mintapéldájaként emlegetett Galileo kapcsán kialakult feszültség. Kína 280 millió eurós finanszírozással vesz részt az EU által irányított navigációs programban, ami komoly vetélytársa lehetne a hasonló amerikai projektnek. Az EU szerint azonban Kínát alapvetően az európai technológiához való hozzáférés, valamint ennek alapján saját rendszer kiépítése érdekelte. Jelenleg a frekvencia elosztásáról folyik a vita, amelyben az EU, úgy tűnik, hátrányban van.<sup>42</sup>

A válság kapcsán több földrajzi régióban is erősödtek vagy kezdtek kibontakozni az EU és Kína közötti stratégiai ellentétek. Az első csoportba Afrika tartozik, ahol már a válság előtt megjelentek a konfliktusforrások (de az új típusú együttműködési lehetőségek is). a válság időszakában is rendületlenül növekvő kínai nyersanyag- és energiabiztonsági (legújabbban pedig élelmiszer-biztonsági) politika tovább növelte Afrika jelentőségét Kína számára. Erről a Kína és a fejlődő országok közötti kapcsolatokat bemutató fejezetben részletesebben beszélünk. Itt az EU-vonatkozást emeljük ki. Eszerint a válság tovább erősítette azt a folyamatot, miszerint Afrika már nem az EU kizárólagos vadászterülete. Ennek legmeggyőzőbb példája a kínaiak részvétele a nigéri uránkitermelésben, ami az ország függetlensége óta, vagyis 40 éve az Areva névre hallgató francia tulajdonú, gyakorlatilag állami monopóliumként működő cégnek a kizárólagos joga volt.<sup>43</sup>

Egy másik földrajzi régió, ahol még nem jelentek meg konfliktusok, de a jövőben kifejlődhetnek, a kínaiak által nemrég (nem utolsósorban a válság kapcsán) „felfedezett” Közép-Ázsia. a probléma messze túlterjed a mindkét fél számára alapvetőnek tekintett energiabiztonság kérdésén. Amíg az EU alapvető célja a régióban a földrajzi korlát érvényesítése olyan instabil országokkal szemben, mint Irán, Afganisztán és Pakisztán, Kína nemcsak biztonsági szelepet, hanem terjeszkedési lehetőséget is lát ebben a térségben (nem utolsósorban az „új selyemút” vonatkozásában). Emellett amíg az EU Közép-Ázsiát az iszlám fundamentalizmus feltartóztatására szeretné igénybe venni, Kína a mindenfajta szeparatizmussal és terrorizmussal szembeni fellépésre helyezi a hangsúlyt, nem utolsósorban északnyugati tartománya, a térséggel közvetlenül érintkező Xinjiang stabilitásának fenntartása érdekében.<sup>44</sup>

<sup>42</sup> Lásd: *Giesen, Christoph: Wie China Europa den Himmel klaute. Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. április 12.

<sup>43</sup> Lásd: *The Financial Times*, 2010. június 14.

<sup>44</sup> Részletes elemzését lásd: *Paulo* [2010].



A válság kapcsán két uniós megközelítés látszik kirajzolódni. Az egyik keményebb fellépést sürget Kínával szemben, figyelmen kívül hagyva azokat a realitásokat, amelyek a válság során egyebek között lehetővé tették az EU számára kivitelének növelését. E megközelítés képviselői fokozott figyelmet szentelnek a kétségtelenül felerősödő és egyre önállóbb kínai törekvéseknek, és ezekkel szemben fogalmaznak meg keményebb uniós álláspontot. Ennek a megvalósítása azonban alapvetően EU-n belüli feladat, amennyiben a tagállamokat, mindenekelőtt az elmúlt időszakban sorozatosan külön érdekeket érvényesítő nagyokat sikerül befogni a közös fellépés zászlaja alá. Az azonban, hogy a Kínával szembeni erőteljesebb kritika sikerrel jár-e és jót tenne-e a kétoldalú kapcsolatoknak, egyelőre legalábbis kétélű fegyvernek látszik. Amennyiben ennek fóruma a WTO vagy egyéb nemzetközi szervezetek (például az IMF) és az európai törekvések amerikai támogatásra is találnának, akkor lehet esély jobb európai pozíció elérésére. Valószínűbb azonban, hogy a keményebb európai fellépés inkább rontaná, mint javítaná a jövőbeli kapcsolatokat. Különösen vonatkozik ez arra az esetre, ha – ahogy ezt egyes befolyásos intézmények javasolják (Grant, 2010) – Brüsszel mellett döntene, hogy leértékeli a kétoldalú intézményes kapcsolatokat. Vagyis lemond a „stratégiai partnerség” lehetőségéről, visszafejleszti a korábbi években kialakult és számos területet átfogó magas szintű párbeszédet, és helyette néhány kifejezetten konfliktív tartalmú kérdésre zsugorítja a kétoldalú napirendet, mint a globális kereskedelmi kérdések, az állítólagos kínai „merkantilista” politika és az európai értékrendben meghatározónak tartott klímaváltozás.

Ennél finomabb, de hasonló szellemű megközelítés az, amely nem akarja közvetlenül rákényszeríteni Kínára az európai értékrendet (ha van ilyen), hanem a jelenlegi kínai törvények szigorú betartását várná el,<sup>45</sup> legyen szó környezetvédelemtől, munkavédelmi vagy egészségügyi előírásokról. Hiszen – érvelésük szerint – ebből végső soron a kínaiak is profitálnának, már csak azért is, mert az elmúlt években kisebb kínai cégek százai mentek tönkre, mert ők sem élvezték a szellemi tulajdonjogok védelmét.

Szerencsére az Európai Bizottság, még inkább pedig a tagállamok üzleti körei nem osztják ezt az álláspontot. Miközben rendszeresen szóvá teszik a piacra jutás akadályait, erőfeszítéseiket a páratlan lehetőségek megragadására fordítják. Vállalati szinten ez érinti a luxuscikkek egyre növekvő kínai eladását, a 2011-ben induló új kínai ötéves terv prioritásainak megfelelő üzletpolitika kialakítását, az energetikában és a környezetvédelemben megjelenő üzleti lehetőségek kiaknázását, nem utolsósorban pedig a belső tartományokkal való kapcsolatok fejlesztését, hiszen ez egyszerre jelent újabb értékesítési piacot és hozzáférést kormányzati pénzekhez (valamennyi

<sup>45</sup> Lásd: *The Economist*, 2010. június 26., 38. o.

tartomány harcol Pekingben azért, hogy a központi fejlesztési pénzekből minél nagyobb hányadot tudjon saját regionális fejlesztése céljából megszerezni).

Ezzel párhuzamosan a bizottság szintjén is megfigyelhetők fontos kezdeményezések. Ilyen az EU–Kína tiszta energia központjának felavatása Pekingben, az Erasmus Mundus program folyamatos bővítése kínai fiatalok számára (ebben 2004 és 2009 között 900 kínai részesült), vagy a tudományos és technológiai kooperációs megállapodás újabb öt évvel történt meghosszabbítása 2009. november 30-án.<sup>46</sup> De ide sorolható az a sokéves együttműködés is, amelynek keretében az EU gyakorlatilag Kína WTO-tagsága óta hozzájárul a kínai kereskedelmi reform megfogalmazásához és végrehajtásához. Ennek keretében 2010-ben újabb szakasz kezdődik, amelyben az együttműködés a fenntartható kínai kereskedelmi és beruházási rendszerre összpontosít.<sup>47</sup> Talán az előbbieknél is fontosabb – legalábbis hosszabb távú hatásait illetően, és beleillesztve a kínai kormányzat interkulturális prioritásába – a 2011-re meghirdetett EU–Kína ifjúsági év, ami a fiatalok, ezen belül az egyetemisták és a fiatal akadémiai alkalmazottak/kutatók kölcsönös cseréjét erősíti.

### Új elemek Kína EU-stratégiájában

Három területen rajzolódik ki az EU-viszonylatú kínai stratégia gazdagodása új elemekkel. Ezek részben közvetlenül, részben közvetve kapcsolódnak a válsághoz, esetenként azonban már a válság előtt megjelentek, ha nem is a jelenlegi hangsúllyal.

Az egyik a *kínai vállalatok növekvő szerepe az EU-ban*, nem utolsósorban közvetlen beruházások formájában. Ezt a törekvést támogatja a tetemes kínai devizataralék és annak célszerű felhasználása, valamint az, hogy a válság kapcsán korábbi tőzsdei értékük töredékéért megvásárolhatók az európai vállalatok (ha ezt a bizottság engedélyezi).

A másik egyfajta *regionális/földrajzi eltolódás az új értékesítési-beruházási lehetőségek esetében*. Itt nemcsak arról van szó, hogy Kína kezdi „felfedezni”, hogy az új tagállamok nem egyszerűen a meghatározó régi és nagy EU-tagországok hallgató követői, hanem egyre inkább saját érdekeikkel is megjelennek az integráció véleménynyilvánítási, döntés-előkészítési és döntéshozatali szintjén. Ebből a szempontból két terület érdemel különös figyelmet (sajnos, ez ma – már vagy még – nem Magyarország). Az egyik Lengyelország, amely az új tagállamok között 2008-tól a kínai termékek nemcsak legjelentősebb piacává vált (és a legnagyobb exportórré

<sup>46</sup> 2007 és 2009 között a 7. keretprogramban több mint 900 kínai kutatócsoport adott be pályázatot európai partnerek együttműködésével. Közülük 145 kapott támogatást mintegy 20 millió euró értékben, ami a tudományos-technológiai együttműködés keretében is azonos szintre helyezi Kínát az USA-val, Oroszországgal és Indiával. Lásd: <http://ec.europa.eu/research/inco>

<sup>47</sup> Lásd: <http://www.euchinawto.org/>

is Kína felé), hanem egyre több kínai cég európai uniós vagy regionális termelő és elosztó központjává válhat a közeli években. Ennél is fontosabb azonban, hogy az új tagállamok közül először Lengyelország adott európai uniós pénzekkel is támogatott megbízást kínai cégeknek, hogy fejlesszék a lengyelországi autópálya- és vasúthálózatot. Ez természetesen nagy vihart kavart az európai építőiparban (sőt, az Európai Parlamentben is), hiszen egyrészt uniós pénzekről van szó, másrészt a lengyel piacot tagállami vállalatok is szeretnék megszerezni. A kínai cég azonban egy 50 km-es autópálya-szakaszt (Varsó és Lódz között) 40 százalékkal alacsonyabb költséggel épít meg, mint európai uniós versenytársai.<sup>48</sup>

Nem kevésbé jelentős azonban a *kínai térnyerés a Nyugat-Balkán országaiban*, amelyek egyelőre csak várják az uniós tagságot. Kína hosszabb ideje szerves része a szerbiai „többpillérű” külpolitikának, és támogatója a Koszovó függetlenségét ellenző belgrádi álláspontnak. A 2009 elején aláírt „stratégiai partnerség” keretében – aminek semmiféle visszhangja nem volt az EU-ban – kínai vállalatok sok százmillió dollár értékben vesznek részt a szerbiai infrastruktúra-fejlesztésben, beleértve egy széntüzelésű hőerőművet és egy második Duna-hidat Belgrádban (jellemzően közbeszerzési pályázat nélkül). Montenegró kínai hajókat vásárol, Moldovában kínai irányítással egy milliárd eurós infrastruktúra-fejlesztés indulhat, nem is beszélve Albániáról, amely évtizedeken keresztül Kína balkáni barátja volt, és most szabad kereskedelmi övezetet nyit kínai üzletemberek számára. Még Macedóniának is megbocsátott Kína, amely pedig – nagy pénz reményében – 1999-ben diplomáciai kapcsolatot létesített Tajvannal, amelyet azonban 2001 júniusában megszüntetett, és helyreállította kapcsolatait Pekinggel. Nem kevésbé intenzívek a kínai próbálkozások az EU balkáni tagállamaiban, így Romániában, Bulgáriában, mindenekelőtt azonban Görögországban.<sup>49</sup> Az utóbbit nemcsak a válság előtt elhatározott és Pireuszban megvalósuló kínai konténerkikötő fémjelzi, hanem az eurózóna válsága, ami az EU-vonatkozású Kína-stratégia harmadik területe.

Az eurózóna válságára Kína több szempontból is reagálni kényszerült. Egyrészt kezdettől fogva hangsúlyozta, hogy az eurózóna problémája nem regionális, és a globális folyamatoktól nem szigetelhető el, hanem instabilitása az egész nemzetközi pénzügyi rendszerre veszélyt jelent. Másrészt nem lehet érdekelt az euró tartós leértékelődésében, hiszen ez megakadályozná a kínai valutatartalékok diverzifikálását, ezáltal pedig tovább növelné a tartalékokban az USA-dollár hányadot, ezzel pedig

<sup>48</sup> Nem meglepő, hogy az üzlet hatalmas hullámokat kavart az európai építőiparban, de magában Lengyelországban is, ismételten felszínre hozva az európai önképet, valamint a kínai befektetőkkel kapcsolatos öröközöld – de nagyrészt jogosulatlan – aggodalmakat. Látni kell azonban, hogy a kínai pénz gyorsabban, kevesebb bürokratikus akadállyal és alacsonyabb költséggel szerezhető meg, mint a hagyományos uniós források. Ez is a globális verseny része. Lásd: *Freytag, Bernd*: Polens Autobahn aus chinesischer Hand. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. április 08.

<sup>49</sup> Lásd: *Martens, Michael*: Chinesische Milliarden für den Balkan. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. február 19. és *Holstag, Jonathan*: China is building a bridge across the Danube. *The Financial Times*, 2010. június 28.

az amerikai dollárnak és pénzügyi rendszernek való egyoldalú kitettséget (sebezhetőséget). Harmadrészt az euró leértékelődése megnehezítené a kínai termékek európai piacra jutását, hiszen – anélkül, hogy a dollár-juan árfolyam változna – hozzájárulna a juan felértékelődéséhez (az euróval szemben). Negyedrészt a gyenge euró esetében ugyan feltehetően csökkenne az európaiak nyomása Kínára, hogy értékelje fel saját valutáját, viszont annál inkább erősödne az ilyen irányú amerikai nyomás. Ötödször, a nemzetközileg elfogadott és stabil euróra nemcsak a globális pénzügyi rendszer stabilitása miatt van szükség, hanem azért is, mert enélkül aligha érhető el Kínának az a hosszabb távú terve, amely egy közös nemzetközi fizetőeszköz megteremtését célozza egyfajta valutakosár formájában, amelynek az amerikai dollár, a japán jen, a svájci frank, esetleg az angol font és a kínai juan mellett éppen az euró lenne az egyik pillére. Végül Kínának nem érdeke sem a gyenge (még kevésbé az esetleg megszűnő) euró, sem az ennek következtében a mainál is gyengébb és döntésképtelenebb EU, hiszen multipoláris világnézete és stratégiája csak akkor juthat érvényre, ha az USA mellett más gazdasági-politikai erőközpontok is léteznek a világban.

Kína nagyobb szerepével azonban nemcsak a kínai pénzügypolitika számolt. Talán sokak meglepetésére Görögország, amikor súlyos válságba került, először nem az IMF-hez fordult, és nem is a habozó Európai Központi Bankhoz, hanem Kínához. Hiszen tudta, hogy a szükséges hiteleket – bizonyos kikötések mellett – jobb feltételekkel tudná megszerezni Kínától, mint a Valutaalaptól. Kína azonban kivárt, és csak akkor lépett, amikor Görögország aláírta az IMF-hitelszerződést. Akkor viszont azonnal 14 egyezményt<sup>50</sup> szentesített a görög kormánnyal *Zhang Dejiang*, kínai miniszterelnök-helyettes – annak ellenére, hogy éppen akkor a Moody's gyakorlatilag értéktelen szintre minősítette le a görög államkötvényeket.

A legutóbbi kínai lépés a 2010 kora nyarán rendkívül nehéz helyzetbe jutott spanyol pénzügyi piacokkal kapcsolatos. Sok szakértő által rendkívül bizonytalannak ítélt spanyol államkötvény-kibocsátás sikere jelentős mértékben azon múlt, hogy Kína hajlandó volt 400 millió eurót jegyezni a 10 éves spanyol papírból. Ez adta azt a pozitív jelzést, amelyet a nemzetközi pénzügyi piacok 6 milliárdos jegyzéssel honoráltak, és ezen belül az ázsiai befektetők 800 millióval (ennek a fele volt a kínai SAFE részesedése).<sup>51</sup>

### *Gazdasági kapcsolatok a fejlődő országokkal és régiókkal*

A fejlődő országok nemcsak Kína nemzetközi politikájában, hanem gazdasági kapcsolataiban is fontos szerepet játszanak. Az exportorientált gazdaságpolitika sikere az elmúlt évtizedben két vonatkozásban is felértékelte ezt a relációt. Egyrészt

<sup>50</sup> Ezek közül nem kevesebb, mint hét a hajózásra vonatkozik. Emellett építőipar, hírközlés, valamint élelmiszer-kereskedelem (görög olívaolaj exportja Kínába) is tárgya az egyezményeknek.

<sup>51</sup> Lásd: *The Financial Times*, 2010. július 13. a spanyol kibocsátás sikertelensége további súlyos feszültségeket okozott volna az eurózónában.

a fejlődő országok számos nyersanyag és mezőgazdasági termék tekintetében Kína meghatározó szállítóivá váltak, míg egyre több fejlődő ország piacán jelentek meg tömegesen kínai iparcikkek. a globális válság további eltolódásokat idézett elő Kína fejlődő országokkal fenntartott gazdasági-kereskedelmi kapcsolataiban. Egyrészt bizonyos kétoldalú relációkat 2009 utolsó negyedétől rendkívüli dinamika jellemez.<sup>52</sup> Másrészt a fejlett és fejlődő országokkal folytatott kereskedelem eltérő dinamikájának következtében – megalapozottnak tűnő becslés szerint – 2010-re a kínai kivitelben jelentősen eltolódik a fejlett és fejlődő piacok közötti, korábbi 50-50 százalékos földrajzi irányultság az utóbbiak javára (az arány 45:55 lehet 2010 egészét tekintve). Harmadrészt a 2010 első felét jellemző példátlanul nagy kínai keresletnövekedés főként a fejlődő országok nyers- és alapanyagait iránt számos termék esetében tetemes áremelkedéshez vezetett. Ez az egyes fejlődő (és fejlett) országokat eltérően érintette, attól függően, hogy termelői és exportőrei vagy éppen felhasználói és importőrei voltak-e az adott árucikkek. a nyersanyagpiacokon bekövetkezett legjelentősebb változás kétségtelenül a vasércpiac tradicionális szerkezetének összeomlása. a tengeri úton szállított nemzetközi vasérc-kereskedelemben a kínai részesedés 2000 és 2009 között 16 százalékról 68 (!) százalékra nőtt, miközben a kínai vasércimport 72 millió tonnáról 615 millióra ugrott. Amíg ezt a piacot a kiegyensúlyozott kereslet-kínálati viszonyok közepette az éves szerződéses árak rendszere jellemezte, az új árrendszer – a hatalmas kínai kereslet eredményeként – spontán piacot hozott létre, ahol a vasércet az éppen aktuális helyzet alapján adják és veszik (mint például a nyersolajat). a kiszámíthatóságot jelentő szerződéses árak rendszere, úgy tűnik, egyre inkább a múlté.<sup>53</sup> Végül a válság fejleménye az is, hogy a BRIC-országok (Brazília, Oroszország, India és Kína) jelentősége politikai szempontból is folyamatosan felértékelődik Kína számára. Ennek félreérthetetlen jele, hogy 2009-ben Kína Indiába és Brazíliába is kiemelt pozíciójú (miniszterhelyettesi szintű) nagykövetet küldött, ami korábban csak az amerikai és az orosz relációt jellemezte.

Kína afrikai kapcsolatait a projekt keretében korábban több tanulmány is elemezte. Ezért itt csak a leglényegesebb és a válsággal összefüggő, illetve a válság időszakában bekövetkezett fejleményekre térünk ki.

Először: változatlan intenzitással törekszik Kína arra, hogy újabb és újabb nyersanyag-kitermelési jogokat szerezzen. a kínai kereskedelemben legfontosabb tíz afrikai ország közül kilenc (Dél-Afrika a kivétel) gyakorlatilag monokulturális nyersanyagexportőr (Szudántól Angolán át Egyenlítői Guineáig). a 2009-től indított új projektek vagy fejlesztési ajánlatok közül említettük már a nigéri urántermelésben

<sup>52</sup> 2009 januárjához képest például az orosz viszonylatú import 162, a brazil 142, az ASEAN-országokból érkező behozatal 117, az indiai pedig 112 százalékkal nőtt. Ugyanakkor 53 százalékkal emelkedett az ASEAN-ba való kivitel és 79 százalékkal a Brazíliába irányuló export. Lásd: *The Financial Times*, 2010. február 11.

<sup>53</sup> Részletesen lásd: *Blas, Javier* : Annual contract system collapses. *The Financial Times*, 2010. március 31.

szerzett kínai szerepet. Talán kevésbé látványos, de nem kevésbé fontos a mozambiki kiváló minőségű szén kitermelésére létrehozott nemzetközi konzorcium (Kína mint a világ legnagyobb széntermelője 2003-ban még 80 millió tonna szenet tudott exportálni, 2007–2008-ra megszűnt a nettó exportpozíció, 2009-ben pedig [ez a válság éve!] 100 millió tonna nettó szénimportra szorult<sup>54</sup>) vagy a Nigériának tett 50 milliárd dolláros ajánlat olajkitermelésre, valamint további 23 milliárd dollár olajfinomítók építésére.

Másodsor: az elmúlt évek tapasztalatai arra (is) utalnak, hogy néhány nagy, fejlett országbeli vállalat vagy kormány sikeresen állt ellen a kínai törekvéseknek (lásd az ausztrál kormány felemás magatartását vagy a Rio Tinto körüli vitákat), miközben egyes afrikai országokban is kezdtek újfajta „kínai gyarmatosításról” beszélni, mindenekelőtt a nyersanyagsektorban jelen lévő igen erős kínai állami vállalatok kapcsán. Ezért Kína 2009-től két szempontból is változtatott nyersanyag-biztosítási politikájának módszerén (de semmiképpen sem az alapvető ellátásbiztonsági célon). Egyfelől vezető külföldi (és az adott országbeli) vállalatokkal közös fejlesztésekbe fogott (a Wuhan Iron and Steel 8 százalékos részesedést szerzett az ausztrál Riversdale cégben, amely a mozambiki szénlelőhelyek kitermelője, és amelyben az indiai Tatának már 22, a brazil CSN-nek pedig 16 százalékos részesedése van – csak példaként a BRIC előretörésére), egyszerre bizonyítandó kooperációs készségét és a totális vagy meghatározó kínai többségről való lemondást. Másrészt a kínai állami vállalatokkal szembeni aggályokat igyekezik mérsékelni az a törekvés, hogy a külföldi nyersanyag-kitermelésben egyre inkább olyan kínai érdekeltségek jelennek meg, amelyek részvényei a tőzsdén forognak. Itt éppúgy van szó arról, hogy valójában kínai állami cégek kínai „magáncéggé” alakulnak, mint arról, hogy a kínai állami cégek más országok cégei mögé bújnak (a Rio Tinto köpenyében Guineában, a BHP 12,5 százalékos részvényeseként Sierra Leonében stb.).

Harmadsor: kitüntetett szerephez jutottak a válság idején – de valószínűleg a válság nélkül is erre az időpontra érett volna be sok év előkészítő munkája – a kínai–dél-afrikai gazdasági kapcsolatok. Ennek során 2009-ben Kína vált Dél-Afrika vezető kereskedelmi partnerévé. a China Africa Development Fund képviselőt nyitott Johannesburgban. Kína – eddigi második legjelentősebb afrikai beruházásaként – 877 millió dollárt fektet a dél-afrikai platinumkitermelésbe (ennek az egyre több high-tech iparágban nélkülözhetetlen fémnek a 80 százalékát Dél-Afrika termeli). De tevékeny részt vállal a dél-afrikai cementipar fejlesztésében, valamint a közlekedési infrastruktúra kiépítésében is. Legutóbb pedig egy kínai autóipari cég (FAW) jelent meg a dél-afrikai piacon 100 millió dolláros beruházással. Ezen túlmenően Kína nem titkolt célja, hogy a legnagyobb és legfejlettebb afrikai országot egyfajta ugródeszkeként is használja a kontinens más országai felé a kínai befolyás növelésére, ezen belül pedig nem utolsósorban kínai ipari termékek elhelyezésére. a kap-

<sup>54</sup> Lásd: *Blas, Javier: a market re-emerges. The Financial Times*, 2010. április 14.

csolatok minőségét jelzi, hogy – eltérően a más afrikai országokkal kialakított üzleti viszonyról – itt nem egyoldalú a kínai behatolás, hiszen jelentős dél-afrikai cégek is felfedezhetők a kínai piacon (a SAB Miller a második legnagyobb sörtermelő Kínában, a hírközlésben tevékenykedő Naspersnek 35 százalékos részesedése van a hongkongi tőzsdén jegyzett Tencent vállalatban, amely Kína legnagyobb internet-közvetítő vállalata. Említhető emellett a Standard és a First Rand dél-afrikai bankok stratégiai kooperációs szerződése a Construction Bank of Chinával.<sup>55</sup>

Negyedszer: az afrikai országokban egyre nagyobb, azonban ellentmondásos szerepet játszik a gyorsan növekvő kínai iparcikk-kínálat. Miközben számos országban a helyi termelők a kínai verseny termelést romboló vagy torzító hatásaira hivatkoznak, addig éppen a kínai termékek tudják kielégíteni a kialakuló afrikai „középosztály” fogyasztási igényeit. Egyes számítások szerint a Kínából érkező áruk 75 százalékkal olcsóbbak, mint a hagyományos, fejlett régiókból származók (beleértve az EU-t és annak egykori gyarmattartó tagállamait), és mintegy felébe kerülnek a helyileg készített hasonló termékeknek.<sup>56</sup> Részben e kiszorító hatás – politikai-ideológiai – ellensúlyozására (a gazdasági ellensúlyt csak hatékony helyi termeléssel lehet megteremteni) Kína 1 milliárd dolláros alapot hozott létre afrikai kis- és középvállalatok támogatására.

Ötödször: folyamatos növekedés eredményeként egyre több kínai telepedik le vagy tölt hosszabb időt Afrika számos országában. Több esetben a kínai bevándorlók már nagyobb arányt képviselnek az adott afrikai ország lakosságában, mint az egykori gyarmatosítók és azok leszármazottai. a migrációs kép azonban – a globalizáció és részben a válság hatására – immár kétoldalúvá vált: csak Guangzhou-ban hivatalosan több mint 20 000 afrikai él, egyes források szerint azonban a főleg Guineából, Maliból és Kamerunból érkezettek száma elérheti a 100 000 főt is. a Guangzhou-ban működő „Canaan Export Clothing Trade Center”-t az egyszerűség kedvéért csak „csokoládévárosnak” (chocolate city) hívják.<sup>57</sup>

Hatodszor: a válság kezelésének eredményessége változást indított el Afrika Kína-képében. Hagyományosan azért törekedtek a kínai kapcsolatok fejlesztésére, mert ebben a hagyományos gyarmatosító modellel szemben az afrikai érdekeket nagyobb mértékben figyelembe vevő együttműködési lehetőséget láttak, vagyis ideológiai-érzelmi alapon közelítettek a kérdéshez. Most azonban Kína egyre inkább gazdasági hatalomként kerül az afrikai fejlesztési stratégia központjába, mint olyan ország, amely gyorsan úrrá tudott lenni a válságon, sőt a válság idején is jelentős gazdasági növekedést tudott fenntartani. Vagyis Kína afrikai legitimitását egyre kevésbé ideológiai és egyre inkább gazdasági (hatalompolitikai) szempontok alakítják.

<sup>55</sup> Részletesebben lásd: *The Financial Times*, 2010. május 13., 2010. május 26., 2010. június 14.

<sup>56</sup> Különösen erős a kínai jelenlét a nagy lélekszámú és viszonylag jelentős (feltörekvő „középosztály” jellemezhető) országokban, mindenképp Nigériában (nigériai adatok szerint a 150 milliós lakosság 30 százaléka tekinthető „középosztály”-belinek). *The Financial Times*, 2010. június 04.

<sup>57</sup> Lásd: *Schulz, Sandra: Laestige Freunde. Der Spiegel*, 2010., 21. sz., 91. o.

Erre a változásra kíván válaszolni az a kínai terv, amely – egyébként a Világbankkal együttműködve és korábbi kínai tapasztalatokra építve – ipari (szabad kereskedelmi) övezeteket javasol megvalósítani az olcsó bérű afrikai országokban. Az egyesek által „kínai Marshall-tervnek” elkeresztelt elképzelést Kínában is számos kritika érte, a beruházások várható gazdaságosságától a nagyon valószínűsíthető korrupción át a gyarmatosítás új formájáig. a kezdeményezés azonban továbbra is része a válság utáni kínai külgazdasági prioritásoknak.<sup>58</sup>

Ellentmondásosan érintette a válság Kína és Latin-Amerika kapcsolatait. Egyrészt az a tény, hogy Brazília mellett Argentína és Mexikó is tagja a G-20-nak, nemzetközi téren is erősítette az együttműködést. Mindenekelőtt a kínai–brazil politikai kapcsolatok látszanak új szakaszba lépni (kérdés azonban, Lula elnök távozása után hogyan alakul a brazil politika). Másrészt a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok tovább bővültek, hiszen mindkét térségnek sikerült elkerülnie a fejlett világ visszaesését, miközben egymás piaci kölcsönösen felértékelődtek. Ugyan jelenleg a latin-amerikai kivitelnek még kevesebb mint 8 százaléka jut Kínára (39 az USA-ra és 14 az EU-ra), a CEPAL prognózisa szerint öt év múlva a kínai piac megelőzi az európaiát. Egyébként Brazília már ma többet exportál Kínába, mint az USA-ba.<sup>59</sup>

Vannak azonban az utóbbi két évben felerősödő konfliktusforrások is. Egyrészt – mivel Latin-Amerika átlagosan jóval fejlettebb, mint Afrika – az érdekütközések és -sérelmek gyorsabban és erőteljesebben jelentkeznek. Közülük a legáltalánosabb az a félelem, hogy Latin-Amerika Kína nyersanyag- és élelmiszer-szállítójává degradálódik, miközben a kínai ipari termékek elárasztják a „zöld kontinenst” (2009-ben Brazília több dömpingellenes eljárást kezdeményezett kínai termékekkel szemben, mint az összes többi WTO-tagállammal szemben együttesen.) Vagyis a latin-amerikai országok 19., míg Kína 21. századi exportszerkezetet alakít ki. a hivatalos kínai álláspont reálgazdasági tényekre hivatkozva hangsúlyozza, hogy a kétoldalú kereskedelem nagy előnye, hogy egymást kiegészíti, vagyis 500 millió latin-amerikai szállítja azokat a nyersanyagokat, energiát és élelmiszert, amire 3 milliárd ázsiaiának szüksége van. További latin-amerikai aggodalom, hogy a nyersanyagok mellett még munkahelyeket is exportál Latin-Amerika, hiszen a gyorsan növekvő kínai viszonylatú import számos latin-amerikai cég versenyképtelenségét bizonyítja. a versenyképesség változásához (a latin-amerikai romlásához a kínaiával szemben) kötődik, hogy – ha takaréklángon is, de – megjelent feszültséget keltő tényezőként a kétoldalú gazdasági kapcsolatokban az árfolyamkérdés.

Új tényező a Kína és az ASEAN-országok közötti szabad kereskedelmi egyezmény (lásd később), amelynek hatása még nem számítható ki. Jogosnak látszik azonban az a félelem, hogy ez a mainál kedvezőtlenebb helyzetbe hozza a latin-amerikai vállalatokat az ázsiai térségben és Kínában (lényeges kereskedelemelterelő hatások-

<sup>58</sup> Lásd: *The Financial Times*, 2010. június 14.

<sup>59</sup> Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. április 16.



tól a kétoldalú kapcsolatok fent említett alapvető szerkezeti különbsége miatt aligha lehet tartani). Jelenleg a latin-amerikai országok közül Chilének, Perunak és Costa Ricának van szabad kereskedelmi megállapodása Kínával.

Az ellentmondásos helyzet legjobban bizonyítéka 2009–2010-ben a kínai–argentin kapcsolatok alakulása volt. Az egyik oldalon példátlan nagyságrendű és stratégiai együttműködés körvonalazódik az energiaszektorban azáltal, hogy a kínai állami olajkonzern (CNOOC) 3,1 milliárd dollár értékben közös vállalatot hozott létre az argentin Bridas Energy Holdingsszal, amely Argentínában, Bolíviában és Chilében kutat és termel ki olajat. Hozzáteendő, hogy Argentína már a válság első szakaszában részese volt a néhány kiemelt országot átfogó kínai kereskedelemfejlesztési stratégiának, amelynek keretében számottevő dollárkeretet kapott kínai termékek vásárlására. a másik oldalon azonban 2010-re kiéleződött a kereskedelmi vita az argentin szója kínai exportjával kapcsolatban. Kína rendszeresen évi 2 milliárd dollár értékben vásárol szójaolajat Argentínától, amely nemcsak a világ legnagyobb exportőre, de Kína legnagyobb szállítója is (szójaolaj-kivitelének 40 százaléka jut Kínába). Emellett a szójaolaj exportjára az argentin kormány 32 százalékos exportvámot vet ki, ami több mint 600 millió dolláros bevételt hoz a központi költségvetésnek. 2010 elején Kína megtiltotta az argentin szójaolaj bevitelét arra hivatkozva, hogy annak minősége kifogásolható. a háttérben azonban valószínűleg az áll, hogy az argentin kormány az elmúlt években többször jelezte eltökélttségét, hogy dömpingellenes intézkedéseket léptet életbe kínai importtermékekkel szemben (ezekre azonban eddig nem került sor a gyakorlatban). a „játszma” háttérében azonban valószínűleg egyéb megfontolások állnak, többek között a kínai szójaolaj-termelés növekedése és ennek védelme az importtal szemben, a felhalmozódott raktárkészletek, valamint – minden bizonnyal – az argentin szójaolaj jövőbeli ára, amelyet a kínaiak szeretnének leszorítani, különös tekintettel arra, hogy a 2009–2010. évi szójatermés rekordot döntött Argentínában (és másutt is).<sup>60</sup>

A válság időszakában a Kína gazdasági-kereskedelmi kapcsolataiban bekövetkezett legjelentősebb változások Ázsiában figyelhetők meg. Ez nemcsak abból adódik, hogy Kína a válság kezdetére a világ harmadik és Ázsia második legnagyobb gazdaságává vált, sőt, számítások szerint 2010-ben megelőzheti Japánt a vásárlóerőparitáson számított GDP alapján. Még csak nem is abból, hogy Ázsia (pontosabban Kelet- és Délkelet-Ázsia, valamint India) jelentős növekedés mellett vészelte át a válságot, és a világgazdasági visszaesés mérséklésével globális felelősségre is szert tett, hanem két további tényező tűnik meghatározónak. Az egyik, ahogy évtizedek alatt kiépült a kelet-ázsiai termelési hálózat, amely a japán cégek termelése egy részének a kistigrisekhez történő kitelepítésével kezdődött, majd a régió további országainak bevonásával folytatódott. Valójában ebbe a hálózatba lépett be exportorientált gazdaságpolitikájával Kína, az első két évtizedben megfigyelőként, utánzóként, majd külső

<sup>60</sup> Lásd: *The Financial Times*, 2010. április 06.

tagként. 2000 óta pedig a hálózat kulcsországává vált, ami sokrétű változást indított el a termelési hálózaton belül, a térség egyes országainak és vállalatainak stratégiájában, miközben egyre jelentősebb tényezőjévé vált a globális átrendeződésnek.<sup>61</sup> A másik a kínai stratégiában az ázsiai térség felértékelődése. Ez nem jelenti a hagyományos piacokkal, nevezetesen az USA-val és az EU-val való kapcsolatok háttérbe szorulását, de azt igen, hogy a jövőben Kína erősebben kíván építeni az önfenntartó ázsiai együttműködésre. Ez a stratégia két pillérre épül. Az egyik az, hogy a válság (is) megmutatta, hogy a világgazdaság hajtóerői a következő években, esetleg évtizedekben nem Amerikában és nem Európában vannak, hanem Ázsiában. Erre lehet építeni a hosszabb távon fenntartható kínai növekedési modellt (beleértve az exportorientációt, ha újabb formákban is – lásd erről a következő fejezetet). A másik, hogy a regionális együttműködés fontosságát nem defenzív alapon szemléli, vagyis úgy, hogy Ázsia – legalábbis ideiglenesen – megfelelő lehetőséget kínál a válság sújtotta régiók helyettesítésére (ami mellett egyébként joggal hozható fel érvként, hogy a több mint tíz évvel ezelőtti pénzügyi válságból szinte a régió valamennyi országa stabilizált és válságtűrő állapotban került ki). Sokkal inkább offenzív hozzáállásról van szó, amely az ázsiai országok együttműködését – beleértve a szabad kereskedelmi megállapodásokat is – a globális verseny(képesség) oldaláról szemléli, és a globális versenyképesség erősítéséhez a mélyebb regionális kooperációt ugródeszkának tekinti.

A válság szinte minden regionális viszonylatban (Japán, Tajvan, ASEAN, India, Közép-Ázsia) hozzájárult a kínai stratégia átgondolásához – egyes esetekben látványos lépések, máskor messzemenően a fokozatosság elvének betartása mellett.

Japán Kína legjelentősebb kereskedelmi partnere, és talán nem véletlen, hogy éppen 2009-ben váltotta az USA-t, amely a második világháború vége óta Japán kikezdetlen vezető exportpiaca volt. Hozzáteendő, hogy – ellentétben az USA-val vagy az EU-val – Japán hatalmas mérlegtöbbletet halmoz fel a kétoldalú forgalomban. Ennek meghatározó eleme az, hogy Kína központi tényezőjévé vált a Japán által évtizedekkel ezelőtt elkezdett kelet-ázsiai regionális termelési hálózatnak, amelynek keretében egyre több japán termék – beleértve a magas technológiát tartalmazókat is – készül Kínában, folyamatos japán alkatrész- és részegységellátással. Ez a modell most van átalakulóban, de nem úgy, hogy a korábbi felbomlik, hanem úgy, hogy kétirányúvá válik. Egyrészt Japán üzletemberei felfedezték, hogy Kína immár nemcsak a világ ipari műhelye, hanem a világ leggyorsabban növekvő értékesítési piaca is. Ezért nemcsak a termelési, hanem az értékesítési kapcsolatokat is erősíteni kell. Másrészt Kína is eljutott abba a fázisba, amelyben nemcsak a Japánból érkező tőkeimportban érdekelt – amely főleg munkahelyeket és exportot teremtett, miközben fokozatosan modern technológiát és vezetési ismereteket is szállított –, hanem a tőkeforgalom kétirányú utcává változtatásában, ami fokozottabb kínai vállalati jelenlétet igényel a japán piacon. Ehhez – ellentétben a még mindig meglehetősen

<sup>61</sup> Ennek a folyamatnak részletes elemzését adja *Tang, Haiyan és Zhang, Huiqing* [2009].

fagyos-protekcionalista-aggályoskodó európai (és amerikai) magatartással – ösztönző intézkedéseket kíván bevezetni, főleg a Kínához földrajzilag közelebb fekvő Osaka körzetében. a japán és kínai párhuzamos (ha nem kölcsönösen megállapodott) stratégiaváltást sürgetik a legutóbbi kínai bérsztrájkok,<sup>62</sup> amelyek nem utolsósorban japán autógyárakat érintettek (Honda és Toyota), valamint a gyorsan olvadó profit (a 2010 első negyedében regisztrált rekordprofit ellenére), középtávon pedig a kínaiak technológiai felzárkózása, nem kis részben a japán technológia elsajátításával és esetleges továbbfejlesztésével. a korábbi japán stratégiával ellentétben – amely szerint a kedvezőtlen környezetből ki kell vonulni, mert számos más ország kínál kedvezőbb befektetési-profitszerzési lehetőséget – most változás figyelhető meg. Adódik ez éppúgy abból, hogy az adott szinten és kapacitással aligha van másik ország, ahová fenntartható nemzetközi versenyképesség mellett ki lehetne helyezni a termelést, mint abból, hogy Kína Japán fő felvevő piacává vált, és a jövőben kiemelkedő értékesítési lehetőségeket kínál. Nem kétséges azonban, hogy a termelési rendszerek fenntartása nemcsak magasabb kínai munkabéreket tesz szükségessé, hanem esetenként a hagyományos japán vállalati kultúrának a kínai közeghez való igazítását is kikényszerítheti. Ez éppúgy vonatkozik a just-in-time termelésre, aminek sebezhetőségét éppen a legutóbbi sztrájkok fedték fel, amikor a beszállítók munkabeszüntetése miatt alkatrészek nélkül maradtak az összeszerelő üzemek, mint a vállalati vezetés személyi összetételének változtatására (ellentétben a Kínában működő amerikai vagy európai cégekkel, a japán vállalatokban ritka kivételnek számít, ha kínai állampolgár is van az igazgatótanácsban).<sup>63</sup>

Japán oldalon további változást jelent, hogy a hivatalos politika szintjén célozzák meg az egyre nagyobb tömegben megjelenő gazdag kínaiakat, hogy vásároljanak Japánban, ezzel is élénkítve a 15 éve stagnáló belső keresletet. Ennek egyik első jele, hogy 2010. július 1-jétől Japán lazította, illetve megszüntette a gazdag kínaiak vízumkötelezettségét (a vízummentes beutazás feltétele az arany hitelkártya és a szilárd munkahely bizonyítása, ami egyszerre kínál garanciát a bőkezű vásárlásra, valamint a vásárlás utáni visszatérésre az anyaországba).<sup>64</sup>

Végül még egy fejleményről érdemes szólni, amelyről – a rendelkezésre álló igen rövid idő miatt – nem tudni, hogy a kínai pénzügyi stratégia szerves része lesz-e. Mindenesetre az euró gyengesége 2010 májusában arra sarkallta Kínát, hogy

<sup>62</sup> 2005 óta a japán irányítású kínai autógyárakban a bérek jóval lassabban nőttek, mint például a VW vagy a BMW hasonló kínai üremeiben. a különbség esetenként elérte az 50-80 százalékot, amiért is a Honda egyszeri 24 százalékos béremelésre kényszerült a sztrájkok nyomán.

<sup>63</sup> A nehéz gépjárműveket gyártó Komatsu most határozta el, hogy 2012-re mind a 16 kínai üzemében kínai menedzsereket alkalmaz (szemben a jelenlegi egyetlen esettel). Lásd: *The Economist*, 2010. július 10. 60. o.

<sup>64</sup> Ez a hozzáállás még inkább kiélezi a japánok Kína-politikájának kettősségét, ahogy az egyik oldalon a gazdag kínaiakat csábítják, a másikon pedig a külföldi, nagyrészt kínai munkaerőt Japánban foglalkoztatják (az elmúlt négy évben évente átlagosan 94 000 külföldi munkavállaló érkezett Japánba, zömmel Kínából). Lásd: *The Economist*, 2010. július 10. 51. o.

rekordmennyiségben vásároljon japán államkötvényt. 2010 első öt hónapjában Kína 6,6 milliárd euró értékben (735 milliárd jen) vásárolt japán államkötvényt, ennek több mint egyharmadát az időszak utolsó hónapjában, vagyis májusban.<sup>65</sup>

Nem tagadható a globális válság és kezelésének hatása a kínai–tajvani kapcsolatokra. Természetesen ebben a kétoldalú viszonylatban számos történelmi-ideológiai-politikai tényezőnek szerepe van, de 2009–2010 egyértelműen a bilaterális kapcsolatok látványos javulását eredményezte. Ebben szerepet játszott az új tajvani kormány politikája a szárazföld (mainland) felé, de a pragmatikus pekingi magatartás is. Nem is szólva arról, hogy a Kínában megvalósult külföldi beruházások meghatározó része – Hongkong különleges státusától eltekintve – Tajvanról érkezett (jórészt éppen Hongkongon keresztül),<sup>66</sup> amit növekvő mennyiségben kísér a sziget állampolgárainak gyakori látogatása, még inkább pedig tartós munkaviszonya Kínában.<sup>67</sup> a kapcsolatok minőségi javítását az sem hátráltatta, hogy az USA fegyvert adott el Tajvannak. Ennél nagyobb ellentétes irányú – pozitív – nyomás érkezett a kereskedelempolitika oldaláról. Ugyanis Kína 2010 elejétől szabad kereskedelmi egyezményt írt alá az ASEAN-országokkal. Ez pedig – bizonyos idő után – kedvezőtlenül érinthette volna a kínai–tajvani kereskedelmi forgalmat, hiszen a tajvani kivitelnek ma már több mint 40 százaléka irányul a szárazföldre.<sup>68</sup> a 2010. június végén a közép-kínai Chongqingben aláírt Gazdasági Együtműködési Keretszerződés (Economic Co-operation Framework Agreement – Ecf), nem irányoz ugyan elő teljes szabad kereskedelmet, de mindkét oldalon jelentős vámcsökkentést és jobb piacra jutási feltételeket biztosít. a következő két évben Kína 539 termék esetében csökkent a vámtételeket (ennek hatását 13,8 milliárd dollárra becsülik), megnyitja piacát 11 szolgáltatási ágazatban, beleértve a bankszektort, és – egyoldalúan – liberálisabb agrárbehozatalt helyez kilátásba 18 mezőgazdasági és halászati termék esetében (erre a befolyásos tajvani lobb meggyőzése érdekében van szükség). Ezzel szemben Tajvan csak 267 termék esetében liberalizál, számítások szerint 2,9 milliárd dolláros importnövekedési hatással.<sup>69</sup>

A megfigyelők számára meglepetést okozott, hogy 2010. január 1-jével aláírták a Kína és az ASEAN-országok közötti szabad kereskedelmi megállapodást. Ez egyér-

<sup>65</sup> Lásd: *The Financial Times*, 2010. július 09.

<sup>66</sup> 1991-ben első ízben vált lehetővé tajvani tőke exportja Kínába, azóta 2009 végéig mintegy 150 milliárd dollárra duzzadt az állomány.

<sup>67</sup> Hivatalosnak tekinthető adatok szerint a 23 milliós tajvani lakosság mintegy 4 százaléka, vagyis közel 1 millió fő él és dolgozik a Kínai Népköztársaság területén. a szárazföld és a sziget közötti mobilitást könnyíti, hogy ma már 23 kínai városból lehet közvetlenül Tajvanra repülni. *The Economist*, 2010. június 24.

<sup>68</sup> 2009-ben a kétoldalú forgalom 18 százalékkal 106 milliárd dollárra csökkent, de 2010. január–május között 67 százalékkal nőtt. a kínai kivitelben Tajvan a hatodik helyen áll, megelőzve Németországot. Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. június 25.

<sup>69</sup> Lásd: *The Economist*, 2010. július 03., 48–49. o. Más kérdés, hogy az egyezményt bizonyos tajvani ellenzéki körök Kínának tett engedményként értékelik, ami újabb lépés abban a hosszabb távú folyamatban, amely a sziget önálló államiségére irányuló törekvés halványulását eredményezheti.

telmően kapcsolatba hozható a globális válsággal és a válság utáni kínai stratégiával. Ugyanis Kína hosszabb ideje hangsúlyozta, hogy az ASEAN-országokkal való szabad kereskedelmet ugyan ázsiai politikája egyik kulcskérdésének tekinti, de egyezményt csak akkor hajlandó kötni, ha előtte az egyes ASEAN-országok megkötik és megvalósítják az egymás közötti szabad kereskedelmi megállapodást (akár bilaterális, akár regionális alapon). Erre azonban mindeddig nem került sor, vagyis a kínai hozzáállás változásáról van szó, amely – kínai remények szerint – felgyorsíthatja az ASEAN-országok közötti kereskedelem liberalizációját. Hozzá kell azonban tenni, hogy rövid távon szó sincs szabad kereskedelemről, csak fokozatos korlátozáscsökkentésről. a szabad kereskedelem megvalósításának jövőbeli dátuma sincs kijelölve.

Egyértelműen a válság, valamint két szomszédos BRIC-ország gazdasági növekedése és erősödő világgazdasági súlyának felismerése van annak a kínai javaslatnak a háttérben, amely egy „szabad kereskedelemhez hasonló egyezményt” kínál Indiának. a két feltörekvő gazdasági óriás közötti kereskedelem – a sok esetben meglévő súlyos korlátok ellenére – az elmúlt évek átlagában 30 százalékkal nőtt, és a 2010-ben elérheti a 60 milliárd dollárt. Ugyanakkor a kereskedelem szerkezete több szempontból kiegyensúlyozatlan. Egyrészt India döntően nyersanyagot exportál, miközben döntően kínai iparcikket vásárol. Másrészt a kétoldalú kereskedelmet hatalmas kínai többlet jellemzi, ami a 43,4 milliárd dolláros forgalom mellett 2009-ben 16 milliárdos deficitet termelt (vagyis a kevesebb, mint 14 milliárdos indiai exporttal 30 milliárdos kínai kivitel állt szemben, ami Kínát India vezető, vagy az USA utáni második legjelentősebb szállítójává teszi). India mindenekelőtt az információs technológia és a friss élelmiszerek kivitelében, valamint az indiai vállalatok kínai beruházásaiban szeretne jelentős könnyítéseket látni. Kína is érdekelt a piaci akadályok leépítésében olyan termékek esetében, mint a mobiltelefonok, a játékok vagy egyes élelmiszerek, továbbá szeretné tovább növelni indiai beruházásait. Bár a kétoldalú, de főleg indiai oldalon tapasztalt, történelmi gyökerekre visszatekintő gyanakvás nem múlt el, kezdve a határvitától, a kínai–pakisztáni kapcsolatokon és a kínai tengeri flotta indiai-óceáni jelenlétén át egészen a kínai kulturális térnyerés akadályozásáig (India nem engedélyezte a kínai nyelv és kultúra tanítását néhány kiszemelt indiai egyetemen), a globális realitások mindkét felet a fokozott együttműködésre ösztönzik (vagy akár kényszerítik). Így India 2010 májusában önálló gazdasági kirendeltséget nyitott Pekingben, Kína pedig technológiai partnerségre törekszik Indiával olyan kulcsterületeken, mint a mezőgazdaság, egyes ipari ágazatok és a környezetvédelem. Úgy tűnik, a szemléletváltás radikálisabb Indiában, ahol az üzleti szféra egy része kifejezetten Kínában látja a hosszabb távon fenntartható indiai gazdasági fejlődés zálogát.<sup>70</sup>

<sup>70</sup> Mi több, Jairam Ramesh, az indiai környezetvédelmi miniszter úgy fogalmazott, hogy mindent, amit India tesz, Kínával együtt kell tennie. „Ha az amerikaiaknak Kínától a fejük fáj, akkor egy indiai–kínai együttműködéstől lidércálmuk lesz.” Lásd: *The Economist*, 2010. április 01. További hivatkozások: *The Economist*, 2010. április 03. és *Handelsblatt*, 2010. június 08.

Végül utalni kell arra, hogy Kína a válság idején – bár közel sem csak a válság következtében, hanem hosszabb távú stratégiai érdekeit figyelembe véve – kiemelt figyelmet fordított a közép-ázsiai térségre. Ebben meghatározó szerepet játszott a Sanghaji Együttműködési Szervezet aktivizálása, és a hagyományos (biztonság) politikai megközelítés mellett a gazdasági együttműködés kérdéseinek előtérbe kerülése. Mivel Közép-Ázsia közvetlen földrajzi szomszédja Kínának, és tekintettel a térséggel határos Xinjiangra, ahol meghatározó tömegű muszlim lakosság él és erősek a szeparatista törekvések, Kína számára a kapcsolatok fejlesztése alapvető biztonságpolitikai és területi integritási kérdés. Ezen túlmenően három szempontból is felértékelődik a közép-ázsiai régió Kína számára. Egyrészt a jelenleginél kedvezőbb feltételek és nagyobb földrajzi terítettség mellett hozzájárulhat Kína biztonságos energiaellátásához. Ennek jegyében 2009 novemberében közös kazah–kínai olajkitermelő vállalatot létesített (miután 2009 elején 10 milliárd dolláros hitelt nyújtott Kazahsztánnak). Nem kevés ellenállás mellett Kína arra is törekszik, hogy 1 millió hektárnyi kazah mezőgazdasági területet béreljen. 2009 decemberében a közép-ázsiai vezetők társaságában Hu elnök felavatta az 1833 km-es gázvezetékét, amely üzbég és kazah gázt szállít Türkmenisztánon keresztül az északnyugat-kínai térségbe (Xinjiang). Végül – és bizonyára nem utolsóként a sorban – 2010 júniusában aláírtak egy 4 milliárd dolláros hitelmegállapodást a legnagyobb türkménisztáni gázmező feltárására az afgán határ közelében.<sup>71</sup> Kína továbbra is arra törekszik, hogy területi és ellátásbiztonságát a Sanghaji Együttműködési Szervezet égisze alatt, ne pedig különálló bilaterális szerződésekben erősítse, és ezzel elejét vegye a szomszédos országok lakossága egy részében nyilvánvalóan meglévő Kína-ellenes hangulatnak és törekvéseknek. Másrészt Kína egyre fontosabb értékesítési piacnak tartja ezt a régiót. Harmadrészt pedig igen fontos szállítási útvonalról van szó Oroszország, Törökország és Európa felé (az „új selyemút”).<sup>72</sup>

Összességében a fejlődő világ valamennyi térsége felé, mindenekelőtt azonban Ázsia irányába minőségileg felértékelődött a válság és a válságkezelés kapcsán a kínai stratégia, érdeklődés és nem egyszer közvetlen jelenlét. Természetesen a hatalmas és számos ellentéttel jellemezhető térségben nem szüntethetők meg a történelmi gyökerekből táplálkozó, nem egyszer azonban a jelenlegi realitások által tovább erősített (kölcsonös) félelmek, a nagyfokú kölcsonös bizalmatlanság, elzárkózás és idegenellenesség. a kínai stratégia a fokozatosságra, a külső kapcsolatokban is a „harmóniára” szeretne építeni, és ehhez szívesen használja fel a regionális szervezetek kereteit, legyen szó a Sanghaji Együttműködési Szervezetről, az ASEAN-ről vagy egyéb, a jövőben kialakítható regionális (kelet-ázsiai) szerveződésekről.

<sup>71</sup> A közép-ázsiai régióba legújabbán Afganisztánt is bevonta Kína, miután 3,5 milliárd dollárért az afgán történelem legnagyobb külföldi beruházását valósítja meg a világ egyik legnagyobb rézbányájában. a közeljövőben pedig az ugyancsak Afganisztánban található lítium bányászata kerülhet sorra. Lásd: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. június 18.

<sup>72</sup> Erről részletesebben lásd: *Paulo* [2010] és *The Financial Times*, 2010. január 30., 60–61. o.

Emellett Kínának vigyáznia kell arra, hogy a regionálisan rendelkezésre álló természeti erőforrásokat ne egyoldalúan és saját belső céljai érdekében csapolja meg, hanem több környező ország érdekeit is figyelembe vegye. Ez mindenekelőtt a térség vízkészletére és vízgazdálkodására vonatkozik, hiszen a Himalájában eredő számos folyó Kínán át jut el a dél- és délkelet-ázsiai országokba, ahol a mezőgazdaságnak és a megélhetésnek (esetenként a puszta túlélésnek) meghatározó erőforrása.<sup>73</sup>

## A válság és a „modellváltás”

Az elmúlt három évtizedben Kína – egyedüli nagy belső piaccal rendelkező országgént és a távol-keleti kis országok fejlődési tapasztalataira építve – exportorientált fejlesztési pályát választott, és páratlan növekedést mutatott. (A kivitel meghaladja a GDP egyharmadát, ami megfelel a közismerten exportvezérelt német gazdaság adatának).<sup>74</sup> Ez még akkor is igaz, ha tudjuk, a növekedésnek – mint mindennek – ára is van, ami Kína esetében a környezeti károkból, a regionális egyensúlyhiányok kiéleződéséből, hosszabb távon jelentkező szociális feszültségekből, duális gazdasági szerkezetben jelenik meg. Minden jogos kritika ellenére azonban le kell szögezni: az igazán nagy és globális kihatású költségek a gyors növekedés elmaradása esetén jelentkeztek volna, és nem a 2008-ban kitört válság kapcsán, hanem már jóval előbb.

### *Az exportorientációs fejlődés néhány fő jellemzője*

Napjainkra Kína vált a világ „ipari műhelyévé”, a legtöbb ágazatban a világtermelés meghatározó hányadát állítja elő. Az OECD egyik legújabb kiadványa szerint a kínai ipari termelés volumene 5-7 éven belül meghaladhatja az USA-ét, miközben a globális hozzáadott érték egyhatodát adva már most utolérte Japánt.<sup>75</sup> Az ipari termékek globális kivitelében Kína részesedése 1990-ben még csak 1,4 százalékot, 2000-ben 4 százalékot, 2007-ben pedig már 12,6 százalékot tett ki, azóta pedig tovább nőtt. Jellemző a kivitelre, hogy szinte valamennyi ipari ágazatra kiterjed, az olcsó textíliáktól a magas technológiát képviselő elektronikai termékekig. Ami a high-tech termékeket illeti, Kína kivitele ebben a szektorban már 2003-ban meghaladta az amerikai export értékét (*Lemoine*, 2010, 4. o.). Az exportorientáció alapvetően két

<sup>73</sup> Lásd ezzel kapcsolatban a Mekong vízhozamának drámai csökkenését, egyes területeken kiszáradását, amit sokan nemcsak az éghajlatváltozással hoznak összefüggésbe, hanem azzal is, hogy a kínai gazdaság és társadalom a rendelkezésre álló vízkészletek egyre nagyobb hányadát fogyasztja el. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2010. április 03.

<sup>74</sup> A nettó export (teljes export mínusz teljes import) a nyolcvanas években még nem járult hozzá a GDP-növekedéshez, a kilencvenes években pedig a GDP 2 százalékát tette ki. Ezzel szemben 2008-ra már a GDP 8 (!) százalékának felelt meg (*Yan, Liang*, 2010, 63. o.).

<sup>75</sup> OECD Economic Surveys, China 2010. Paris, idézi: *Lemoine* [2010].

termelési tényező kombinációjára épült: a külföldi tőke – meghatározott szabályok szerint és ellenőrzés melletti – beáramlására, ami együtt járt a modern technológia és vezetési ismeretek importjával, valamint a Kínában kimeríthetetlennek tekintett olcsó bérű és fegyelmezett munkaerőre. Jellemző, hogy a kivitel több mint 50 százalékát a Kínában tevékenykedő külföldi vállalatok adják, amelyek túlnyomórészt importált alapanyagok, részegységek és technológia felhasználásával Kínában végeznek összeszerelő tevékenységet. Ez az úgynevezett „processing trade” adja a kivitel bázisát, hiszen ez képviseli a teljes kivitel kerekén felét (és – jellegénél fogva – az import 40 százalékát).<sup>76</sup> Sőt, ha a külföldi érdekeltségű vállalatokat a tulajdonhányad alapján vizsgáljuk, akkor a teljes egészében külföldi tőkével működő cégek a „processing trade” 85 százalékát képviselik. Ebből a „modellből” adódnak a termelés és a külkereskedelem szerkezeti sajátosságai, vagyis egyrészt a szinte valamennyi termelési szektort átfogó kiviteli struktúra, amely messze a kínai gazdasági fejlettség felett tartalmaz high-tech importra épülő high-tech termékeket, másrészt a hatalmas külkereskedelmi többlet, amit 2004-ig kizárólag a továbbfeldolgozásban megjelenő hazai hozzáadott érték képviselt.<sup>77</sup>

A kínai modell további jellemzője, hogy a továbbfeldolgozásra épülő ipari termelés beszerzési és értékesítési piacai alapvetően szétváltak. Amíg az ipari termeléshez nélkülözhetetlen alapanyagok és részegységek túlnyomó hányada ázsiai országokból érkezik (mindenekelőtt a technológiailag fejlettebb Japánból, Dél-Koreából és Tajvanról, valamint hongkongi közvetítéssel az USA-ból), addig a kivitel meghatározó célrégiói az Európai Unió és az USA. Alapvetően ezzel magyarázható a külkereskedelemben kialakult tetemes bilaterális többlet (EU, USA) és hiány (néhány ázsiai ország).

Végül utalni érdemes arra, hogy az elmúlt évtizedben igen szoros korreláció mutatható ki az export és a beruházások növekedési üteme között. Vagyis a beruházások döntő része közvetlenül exportorientált tevékenységet támogatott. Ebben a vonatkozásban a kínai válságkezelés változást hozott, miután hatalmas pénzek indultak meg a konjunktúra- és foglalkoztatástámogató infrastrukturális beruházások felé. Ez azonban csak a GDP felhasználásában jelentett változást, de nem lazította a beruházások és az exportorientált termelés közötti szoros kapcsolatot. „Pusztán” jelentősen megemelte a korábban is tetemes beruházási hányadot a GDP-ben, miközben az exporthányad változatlan maradt, vagyis a hazai fogyasztás hányadának kellett csökkennie (ez a nyolcvanas évek 50 százalékáról 2008-ban 36 százalékra mérséklődött, miközben a belső fogyasztás természetesen igen jelentősen nőtt). Vagyis

<sup>76</sup> A kínai „modell” tapasztalatai – az alapvető nagyságrendi különbség ellenére – Magyarország számára is rendkívül fontosak, hiszen az elmúlt két évtizedben a magyar fejlődési „modell” is hasonló alapelvekre épült.

<sup>77</sup> A kínai statisztika megkülönbözteti a „processing trade” és az „ordinary trade” kategóriát. Az utóbbi azokat a tranzakciókat tartalmazza, amelyek esetében az export döntően belső erőforrások felhasználására, nem pedig importra támaszkodik. Ennek mérlege – egyébként ez is a kínai versenyképesség növekedésének bizonyítéka – csak 2004 után vált pozitívvá, azelőtt a „processing trade” többletéből fedezték az „ordinary trade” deficitjét (Lemoine, 2010, 6. o.).



– így a kínai érvelés az ismétlődő amerikai kritikákkal szemben, amelyek a kínai „túltakarékoskodást” teszik lényegében véve felelőssé a világgazdasági egyensúlyhiányok növekedéséért és a globális megtakarítási többlet kialakulásáért – a kínai gazdaságot nem a túltakarékosság, hanem az export és a beruházások fogyasztást kiszorító hatása jellemzi, ami szükségszerűen vezet fogyasztási deficithez (Yan, Liang, 2010, 57–60. o.).

Ezt az exportorientált fejlesztési modellt rengette meg a globális válság, amelyben a fejlett országok GDP-jének csökkenését a nemzetközi kereskedelem két számjegyű visszaesése kísérte. a negatív hatást Kína sem tudta elkerülni, hiszen az export erőteljesen csökkent, a kivitel fő piacain, így az EU-ban és az USA-ban tetemesen visszaesett a kereslet (természetesen nemcsak a kínai termékek iránt). Világossá vált a kínai gazdaság, valamint a három évtizede követett fejlesztési pálya sebezhetősége. Immár nemcsak a nemzetközi nyomás erősödött, amely már hosszabb ideje a belső kereslet erősítésére épülő gazdaságpolitikai váltást követel Kínától, hanem a válság és következményei is ebbe az irányba kényszeríthetik az országot. a sebezhetőség megtapasztalásának hatására Kínában is megerősödött az a vélemény, hogy elkerülhetetlen az exportorientált modell felváltása a belső keresletélénkítésre épülő gazdaságstratégiával.<sup>78</sup>

Más azonban bizonyos reálgazdasági tényezők alapján a váltási szükségszerűség felismerése, és más az, hogy milyen reális alternatívák vannak, és azoknak melyek az előnyei és a költségei. Négy lehetőséget kell vizsgálni.

a) Fenntartható-e mégis az eddigi „modell”, beleértve a fenntartással járó külső és belső feszültségeket, a modell megtartható előnyeit, várható többletköltségét és a fenntartás gazdasági-politikai-társadalmi környezetre gyakorolt hatását?

b) Van-e másik modell, és ha igen, milyen áron és milyen időtávban valósítható meg a gazdaságpolitikai váltás az exportvezérelt pályáról a belső keresletvezérelt útra?

c) Milyen kombinációk léteznek a két „modell” vegyítésére? Különös tekintettel arra, hogy a „modellváltás” nem néhány hét vagy hónap kérdése, hanem hosszabb, szerves, harmonikus fejlődés eredménye (ez Kínára különösen érvényes).

d) Mi a teendő akkor, ha kiderül, nincs más járható út, mint továbbra is az exportorientáció, annak minden belső és külső feszültségével?

A továbbiakban a „modellváltás” szükségessége melletti érveket mutatjuk be, majd azt vizsgáljuk, hogy ezek mennyire megalapozottak, ha pedig azok, akkor mennyire és milyen többletköltséggel lehet őket beépíteni egy új gazdaságpolitikába. Első kísérletünk ez, amelyet igen kiterjedt, interdiszciplináris kutatásnak kell követnie. Arra azonban alkalmas lehet ez a megközelítés, hogy felvázolja a Kína (és

<sup>78</sup> Ilyen nézetek – sajnálatos módon – Magyarországon is megjelentek. Csakhogy míg Kínának hatalmas belső piac áll rendelkezésére, addig Magyarország 10 milliós fogyasztói piacára a 21. század világgazdaságában és az ország EU-tagsága mellett életveszélyes lenne ilyen „kalandba” belemenni, és hatalmas többletköltséggel is járna.

a globális gazdaság) előtt álló néhány alapvető dilemmát, és hozzájáruljon a kérdés nemzetközi elméleti és gazdaságpolitikai vitájához. Még inkább: úgy látjuk, hogy áttételesen számos ponton lényeges üzenetet tud megfogalmazni a (válság utáni) magyar gazdaságpolitika alakítása és alakítói számára.

*Az exportvezérelt kínai fejlesztési pálya kérdőjelei  
és törekvések új és fenntartható „modell” kialakítására*

A „modellváltás” szükségességét a kínai vezetés már évekkel ezelőtt megfogalmazta. a 11. ötéves terv (2006–2010) ennek megfelelően hangsúlyozta az iparral szemben (ipar mellett) a jóval belpiac-orientáltabb szolgáltató szektor fejlesztését, a hazai piac előtérbe helyezését és a lakossági fogyasztás növelését. Legalábbis az utóbbi kettő terén statisztikailag is igazolhatók az eredmények, anélkül azonban, hogy a gazdaság exportorientált jellege lényegében változott volna. Éppen ellenkezőleg, a globális válság kitöréséig és a 2009. évi külkereskedelmi zuhanásig ez jellemezte a kínai fejlődési pályát. Legfeljebb tehát a két törekvés egymásmelletti-ségéről, a korábban hatalmasra nyílt olló némi szűkítéséről lehetett szó, nem pedig az alapvető fejlesztési „modell” elbúcsúztatásáról.

Előre jelezhető, hogy a 2011-ben induló 12. ötéves terv még hangsúlyosabban fogja megfogalmazni a belső piac és a hazai fogyasztás fontosságát, miután a válság tapasztalatai és a kínai „modell” sebezhetősége (vagy pontosabban 2009. évi „megsebzettsége”) is ezt az irányváltást látszik alátámasztani.

Ebbe az irányba több nemzetközi és belső tényező mozgatja a kínai vezetést. a nemzetközi nyomás mindenekelőtt a kínai kereskedelmi többlet leépítését célozza, nyíltan a kínai import látványos erősítésére építve, vagyis arra a feltételezésre, hogy a belföldi fogyasztás erősödése jelentős importvonzattal jár. a háttérben azonban kimondatlanul is meghúzódik a kínai export fékezése, vagyis a kínai versenyképesség mesterséges csökkentésére irányuló törekvés. Az utóbbi eddig nem durva kereskedelmi protekcionizmusban jutott kifejezésre, mert ennek a piac minden résztvevője kárvallottja lenne, hanem a jüan jelentős (egyszeri) felértékelésének követelésében. Ennek – a szerintem részben alaptalan várakozások szerint – az lenne a következménye, hogy a kínai export megdrágul (ezért visszaesik, mert helyét mások veszik át), miközben az import olcsóbbá válik, vagyis versenyelőnyhöz jutnak a potenciális exportőrök a kínai piacon. Emellett felgyorsulnak a változások a kínai (pontosabban a külföldi vállalatok kínai) termelési szerkezetében, ami bizonyos tevékenységek külföldre telepítéséhez vezet, ezáltal is csökkentve a kínai exportot és a processing trade keretében realizált kereskedelmiméreg-többletet.

A telephelyváltás szükségessége egyébként a kínai gazdasági stratégiában is megjelenik, hiszen a jüan felértékelődése nélkül is csökkenő profitráta, legutóbb pedig a – sztrájkokkal megelőlegezett – jelentős béremelések is napirendre tűzik ezt

a kérdést. a profitráta ugyan az elmúlt években minden ágazatban csökkenni látszik, ágazatonként azonban nagyon különböző a profitszint, részben az igen magas induló szintet figyelembe véve (ami akkoriban számos külföldi cég betelepülésének elsőrendű motívuma volt). Egyes vélemények az átlagos nettó profitot 3–5 százalék közé teszik, ami alacsony ár- és árfolyam-versenyképességi tartalékot jelent, hiszen a júan 3–5 százalékos reálfelértékelődése megszüntetné a versenyképességet. Mások ennél jóval nagyobb „tartalékról” tudnak, főleg ha a növekvő költségekkel arányosan sikerül mozgósítani a rejtett termelékenységi tartalékokat. Valószínű, hogy az olcsó bérigényes termékek esetében (textília, cipő, játékok) a profitráta jelentősen esett az elmúlt időszakban (esetenként 2 százalékra), míg a high-tech ágazatokban, nem utolsósorban pedig az autóiparban továbbra is magas (az utóbbiban – jelentős zsugorodás ellenére – japán vállalati információk szerint még mindig 50 százalék). Egyébként a profitráta csökkenését váltja ki a processing trade azon általánosan megfigyelhető hatása, hogy egy idő után a kiviteli árak a növekvő globális verseny következtében nem emelhetők olyan mértékben, amilyen mértékben a termékek árban 70-90 százalékos részesedést képviselő import ára növekszik. Ha ehhez hozzávesszük, hogy a béremelések éppen a bérelőnyökön nyugvó termelés költségeit emelik, akkor valóban számottevő kihívást jelent az árversenyképesség megőrzése.

Kína ezt a kérdést ezért már hosszabb ideje nem elszigetelt árfolyam- vagy bértényezőként kezeli, hanem hosszabb távú termelésstratégiai váltás keretében ágyazza. Ennek van ágazati, regionális és humántőke-viszonylata. Az első esetben a termelési szerkezet változtatása, a magasabb hozzáadott értéket képviselő termékek gyártásának előtérbe helyezése jelenik meg gazdaságpolitikai feladatként. a második a fejlett ipari körzetekben a magasabb bérek (és egyéb közterhek, mint a víz, az energia vagy a szállítás növekvő ára) következtében versenyképtelenné váló termelés áthelyezését célozza meg kevésbé fejlett, ezért alacsonyabb bérköltséggel dolgozó régiók felé.<sup>79</sup> a harmadik pedig – részben az első céllal összhangban – az egyre nagyobb mértékben rendelkezésre álló magas(abb)an képzett emberi erőforrásra épít. Tekintettel arra, hogy a kínai vezetés az árfolyam-változtatást csak igen körültekintően és fokozatosan kívánja végrehajtani, a versenyképességet veszélyeztető fő tényezőt a munkaerő-költségek esetleges elszaladásában és a termelékenység növekedésétől való elszakadásában látja. Egyes vélemények szerint ezt a folyamatot erősítheti az a demográfiai változás, amely a korábbi évtizedekben alkalmazott „egy gyermek politika” következtében a jövőben jelentősen csökkentheti a rendelkezésre álló munkaerő mennyiségét, ami különösen egyes nagy munkaerő-keresletű régiókban vezethet munkaerő-hiányhoz, ezen keresztül pedig a munkaerő árának jelentős drágulásához.

<sup>79</sup> Amíg a fejlett tengerparti sávban a minimálbér havi 160 dollár, addig a szárazföld belsejében ennek alig fele (Henanban 87 dollár), még nyugatabbra pedig még ennél is alacsonyabb. *Világgazdaság*, 2010. július 15.

Mielőtt a fenti aggályok valóságtartalmát vizsgálánk, utalni szükséges a belső kereslet élénkítése érdekében fogantatott kínai intézkedésekre. Itt nem elsősorban a konjunktúraélénkítő programról van szó – bár az is számos belső fogyasztást növelni kívánó elemet tartalmaz –, hanem a jelenlegi ötéves tervben is megfogalmazott célkitűzésekről, amelyek fontosságát és sürgősségét a válság még inkább előtérbe helyezte.

A legalapvetőbb a foglalkoztatási szint fenntartása vagy bővítése. Enélkül ugyan is nemcsak a belföldi vásárlóerő volumene csökkenne, hanem igen súlyos társadalmi feszültségek is felszínre törnének – beláthatatlan következményekkel. Általános vélemény, hogy évi legalább 8 százalékos növekedés kell ahhoz, hogy a munkaerő-piaci feszültségeket kezelni lehessen. a válság egyik legsúlyosabb következménye az volt, hogy tömegével veszítették el munkahelyüket az olcsóbér-igényes export-szektorban dolgozók, és kényszerültek arra, hogy a tengerparti sávból visszatérjenek a túlélést biztosító belkínai családi környezetbe (ha ez még megvolt). Az építőiparra összpontosító konjunktúra-programnak pontosan az (volt) az alapvető célja, hogy ennek a munkanélkülivé vált tömegnek a lehető legnagyobb részét felszívja, mégpedig a lakóhely közelében, hiszen az infrastruktúra-fejlesztés jelentős része Kína elmaradottabb részeit igyekszik bekapcsolni a gazdaság vérkeringésébe.<sup>80</sup>

A belső kereslet növelésének másik kulcskérdése a bérek és az állami juttatások alakulása. a bérek az elmúlt években átlagosan évi 15 százalékkal nőttek, ami megfelelő keresletnövelő tényezőnek látszik, feltéve természetesen, ha a jövedelemmel rendelkezők ezt a pénzt el is költik, nem pedig megtakarításként kezelik. Tekintettel a kínai társadalom jövedelmi helyzetére, mindenekelőtt a falusi lakosság jövedelmének emelésére van szükség részben azért, mert ez adja még ma is a lakosság több mint 50 százalékát, részben pedig azért, mert itt igen alacsony szintről kell felfelé kapaszkodni, ami – csak az alapvető szükségleteket figyelembe véve – azonnali vásárlásnövekedést eredményez.<sup>81</sup> Az elmúlt évtizedekben a kínaiak elkölthető jövedelme jelentősen nőtt, amit nem utolsósorban 200 millió fő abszolút szegénységből való kiemelése bizonyít. Emellett a válságkezelő program is tartalmazott egyszeri jövedelemtranszfert mind a falusi, mind a városi lakosság felé. Ismételten hangsúlyozni kell azonban, hogy a jövedelemnövekedés, még inkább pedig a növekmény elosztása messze túlmegy a belső kereslet élénkítésének célkitűzésén. Alapvetően a szociális

<sup>80</sup> Néhányan odáig mennek, hogy a tetemes feszültségek kezelésére munkaerő-piaci liberalizációt ajánlanak, ami szabadabbá tenné a városi és falusi lakosság kölcsönös áramlását, javítaná az informális foglalkoztatottság feltételeit és megszüntetné azokat a korlátokat, amelyeket különböző régiók a más régiókból érkező (vándor)munkások letelepedésével, illetve alkalmazásával kapcsolatban életben tartanak (Zhang, Xiaojing – Tang, Duoduo – Lin, Yueqin, 2009. Természetesen e kérdés sokkal bonyolultabb, hiszen miközben a munkaerő-piaci feszültségeket egyrészt oldaná, a másik oldalon nem kevésbé súlyos regionális és társadalmi konfliktusokat gerjeszthetne. Mind mindenütt, itt is csak fokozatosan lehet előrelépni.

<sup>81</sup> 1999 és 2005 között a napi fél dollárnál kevesebb jövedelemmel rendelkező falusi lakosság aránya 1,9-ről 2,8 százalékra nőtt. Emellett a városi és falusi lakosság elkölthető jövedelme közti különbség 2,5-szeresről 3,3-szeresre emelkedett (Yang, Liang, 2010, 69. o.).

feszültségek kezelésének, továbbá a pótlólagos munkahelyteremtésnek az eszköze. Egyes vélemények szerint a belső fogyasztás növelése csak a megtermelt jövedelem társadalmi újraelosztásával, vagyis az alacsony jövedelmű (és fogyasztású) rétegek „felemelésével” érhető el. Ehhez pedig nem nélkülözhető a profit újraelosztása, mégpedig jelentős bérnövekedési nyomás érvényesülése mellett. A bérnövekedés, a profit újraelosztása és a versenyképesség fenntartása olyan hármas feladat, amelynek megoldása közel sem mentes kockázatoktól, és rendkívül óvatos manőverezést igényel.

A fogyasztásnövelés egyik sarkalatos eleme az urbanizációs folyamat felgyorsítása. Ez nem azt jelenti, hogy a már eddig is túlterhelt és a vándormunkások milliói által „megrohmozott” tengerparti sávban jönneek létre újabb 15-20 milliós megaközpontok. Ellenkezőleg, Kína belső területein kívánnak létrehozni 100–500 ezres városokat, és 15 év alatt – évi 1 százalékpontos növekedéssel – a jelenleg mintegy 47 százalékra tehető urbanizációs arányt 62 százalékra növelnék.<sup>82</sup> Ez közvetve és közvetlenül is szolgálná a növekvő belföldi keresletet. Közvetve úgy, hogy e központok létrehozása huzamosan növelné a regionális és lokális munkaerő iránti keresletet, vagyis plusz jövedelmet biztosítana az alkalmazottaknak. Közvetlenül pedig úgy, hogy az urbanizáció szükségszerűen a falusítól eltérő és növekvő fogyasztással jár együtt, hiszen bizonyos alapvető szolgáltatásokat (lakás, víz, energia, tömegközlekedés stb.) minden „urbanizált” lakos előbb-utóbb minden bizonnyal igénybe fog venni.

Közvetett, de közel sem elhanyagolható keresletnövelő hatásai vannak/lehetnek a példátlan ütemű és terjedelmű fizikai infrastruktúra-beruházásoknak. Ezek ugyanis nemcsak milliósámszámra foglalkoztatnak munkaerőt, és ennek következtében fizetnek elkölthető bért, hanem számos vállalat számára támasztanak számottevő többletkeresletet, hiszen az infrastruktúra-beruházások legnagyobb hányada nem igényel jelentős importot, hanem hazai alapanyagokra támaszkodik. Még jelentősebb azonban az a közvetett keresletnövelő hatás, ami a fizikai távolságok lerövidüléséből, a termelői és fogyasztói piacok földrajzi összekapcsolásából származtatható (az árucikkek és szolgáltatások fizikai elérhetőségétől egészen a választék és a reklám által felkeltett vásárlási igényig, szándékig vagy akár kényszerig).

A belföldi keresletélénkítésnek azonban a legnagyobb tartalékaik valószínűleg a jelenleg nemzetközi összehasonlításban is páratlan GDP-arányos lakossági megtakarítás csökkentésében, a megtakarított összeg fogyasztás céljából történő mozgósításában rejlenek. A magas takarékoság nemcsak történelmileg „kódolt” hajlam, hanem nagyon is racionális viselkedésmód egy olyan társadalomban, amelynek nagy része semmiféle szociális védőhálóval nem rendelkezik, legyen szó öregségi nyugdíjról, egészségügyről vagy – egyre inkább – (minőségi) oktatásról. Ezeknek a lehetséges költségeknek a fedezetét csak alapvető előtakarékosággal lehet megteremteni. Nem véletlen, hogy a kínai kormány egyik fő feladatának tekinti a társada-

<sup>82</sup> A kínai 47 százalékkal szemben (2007-ben egyes adatok szerint még csak 42 százalék) a világ-átlag 50 százalék, a BRIC-országok közül pedig jóval magasabb Braziliában (85 százalék) és Oroszországban (73 százalék), de alacsonyabb Indiában (29 százalék) (Zhang, Xiaojing et al., 2009, 31. o.).

lombiztosítási rendszer alapjainak megteremtését és kiterjesztését a lakosság legnagyobb részére (nem utolsósorban a vidéki százmilliókra). Az elképzelés (és elvárás) az, hogy amilyen mértékben ez a háló kiterjed és elkezd működni, olyan mértékben fognak megmozdulni fogyasztás céljából a félretett milliárdok.

Az említett gazdaságpolitikai intézkedések és elképzelések a belső piac erősítését, a hazai kereslet növelését célozzák. a politika sikere egyelőre nehezen megítélhető, bár éppen a válság alatt kitört fogyasztási láz az autópiacon (valamint számos luxuscikk esetében) bizonyítani látszik a rendelkezésre álló tartalékokat. a kínai társadalom túlnyomó részét azonban még nem érte el a „fogyasztói kényszer” (vagy ha elérte, nem rendelkezett a kívánatos árucikk vagy szolgáltatás megvásárlásához szükséges jövedelemmel, illetve nem volt hajlandó megtakarításait megkurtítani vagy lenullázni). Várható, hogy a gyors és fenntartható gazdasági növekedés, a középosztály további számszerű és jövedelmi erősödése (jelenleg kb. 100-120 millió fő, egy részük jövedelmét azonban ugyancsak megcsapolta a válság és a zuhanó értéktőzsdeindexek), valamint az alacsony jövedelműek vásárlóerejének emelkedése és a foglalkoztatási szint fenntartása vagy emelése önmagában nagy volumenű potenciális vásárlóerőt teremt. Továbbra is kérdéses azonban, hogy ez milyen mértékben válik tényleges keresletté (vásárlássá). Ugyanis a kormány által bejelentett programok és intézkedések 10-15 éves távlatúak, vagyis a keresletnövekedés jövedelembővülésre építő hatásai csak fokozatosan jelentkeznek. Emellett ismeretlen tényező a megtakarítási hajlandóság változása, bár a szociális alapháló kiépítése valószínűsíthetően csökkenti a megtakarítási kényszert. Itt azonban – mint más országok (lásd Japán vagy Németország) példájából ismert – messze nemcsak jövedelemátcsoportosítási megfontolások játszanak szerepet, hanem egész sor történelmileg meggyökeresedett szokás, amit célirányos gazdaságpolitikai intézkedésekkel sem lehet rövid idő alatt megváltoztatni (még kevésbé egyfajta amerikai stílusú túlfogyasztásra átállítani).

Fő témánk szempontjából azonban nem ez az alapkérdés, hiszen a belső kereslet élénkítése és az exportorientált növekedési pályáról való letérés között nincs közvetlen oksági összefüggés. Lehet ugyanis a belpiaci keresletnövekedést importból is fedezni, ami kétségtelenül csökkenti a felhalmozott kereskedelmimérleg-többletet, de nem mérsékli a gazdaság (a termelő szektor) külpiaci orientációját (és sebezhetőségét). Számos oka lehet annak, hogy az exportpiacokra irányuló termelés nem konvertálható a hazai piacra (akár a termelők ellenérdekeltsége, akár az eltérő keresleti-fogyasztási szokások, technikai standardok, kereskedelmi láncok stb. következtében). Továbbmenve: gyors növekedés mellett könnyen elképzelhető egy olyan párhuzamos fejlődés, aminek eredményeként egyszerre növekszik a belpiaci kereslet, mellette pedig továbbra is gyorsan nő az export. Összefoglalva: nem tagadjuk ugyan a lehetséges kapcsolatot a belső piacra, illetve az exportra orientált gazdaságfejlesztési pálya között, és nem zárjuk eleve ki, hogy – bizonyos idő alatt – sikeresen lehet

egy exportorientált „modell” belpiacra orientálttá tenni,<sup>83</sup> ez a folyamat azonban nem automatikus, a kettő egymásnak nem kölcsönösen kizárható alternatívája. Sőt, mint a következő fejezet igyekszik bemutatni, egy ilyen váltásnak Kína esetében jelentős kérdőjelei, gazdasági és társadalmi kockázatai vannak, amelyek – legalábbis még egy ideig – nagyobbak lehetnek, mint az alapvetően exportorientált fejlődési pálya folytatásából adódó rizikók és bizonytalanságok.

*Kényszerek, törekvések és a realitás: az exportorientációra épülő modell helyettesítésének akadályai és veszélyei*

Minden hosszabb távon sikeres pálya, ha sikereit nem akarja feláldozni és a társadalomra súlyos többletköltségeket róni, akkor csak fokozatosan irányítható át másik útra. Ennek ütemét ugyan befolyásolja a nemzetközi környezet, jelen esetben a globális válság, de a mindenkori kormány feladata és felelőssége a megfelelő egyensúlyt megtalálni a korábbi „modell” előnyeinek megtartása és az új „modell” költségeinek minimalizálása mellett.<sup>84</sup>

Kezdjük az árfolyammal. Nyilvánvaló, hogy a kínai vezetés nem kényszeríthető drasztikus felértékelésre. Sőt, minden ilyen amerikai nyomás éppen az ellenkező hatást váltaná ki. Ezzel szemben maga is tudatában van annak, hogy – nem utolsósorban megnőtt globális felelőssége miatt – Kína feladata is a súlyos globális egyensúlyhiányok csökkentése, ezen belül pedig a kínai kereskedelmi többlet mérséklése. Arról azonban egyetlen kínai vezető sem beszél, hogy ezt az export visszafogásával, a belpiacra való átirányításával képzele-e el, avagy a fenntartott és tovább növekvő kivitel (mint exportorientációs modell) mellett növekvő importtal, ami természetesen csökkenti a többletet,<sup>85</sup> de semmit sem változtat a korábban sikeres fejlesztési pályán, valamint annak világgazdasági kihatásain, ami Kínát az elmúlt évtized(ek)ben jellemezte.

<sup>83</sup> Mint ahogy a belpiacra orientált termelést is lehet sikeresen exportorientálttá változtatni, ahogy azt számos ország, így a magyar példa is igazolja. Valószínűnek tartjuk, hogy ez a folyamat – minden problémája ellenére – gyorsabban hajtható végre, mint az ellenkezője, amelyet sokan most Kínában szeretnének megtapasztalni.

<sup>84</sup> Minél kisebb egy ország világgazdasági súlya, és minél inkább ki van téve külső hatásoknak, annál nagyobb óvatosságra van szükség. Kína nyilvánvalóan nem ebbe a kategóriába tartozik, de esetében a vezetés óvatossága, fokozatossága, a változásokat igénylő-kikényszerítő környezetben is a stabilitás és a harmónia előtérbe helyezése több mint figyelemre méltó (még ha, sajnálatos módon, nem is utánozható).

<sup>85</sup> Általános iskolai matematikai ismeretek szükségesek ahhoz, hogy rájövünk: hiába nő nagyobb mértékben az import, mint az export, ha a kettő közti induló különbség megfelelően nagy volt, akkor a gyorsabban növekvő import mellett is megmaradhat, sőt még növekedhet is az adott globális vagy kétoldalú kereskedelmi kapcsolatból adódó kínai többlet (és, értelemszerűen, a partnerországi hiány).

Miután a jüan drasztikus felértékelése az egész világ számára beláthatatlan következményekkel járna (a kínai növekedés vége, a Kínába irányuló export ellehetetlenülése, a Kínában dolgozó külföldi cégek tömeges kivonulása, ennek kapcsán pedig a munkanélküliség, a regionális feszültségek szinte azonnali megnövekedése a politikailag és biztonságilag kezelhető szint fölé, ezzel pedig a világpolitikai és -gazdasági stabilitás gyors ütemű veszélyeztetése), ezt a lehetőséget el kell vetnünk. Annál is inkább, mert Kína 2010 júniusában tovább lazított árfolyam-politikáján (aminek eredményeként 0,4 százalékkal felértékelődött a jüan), és további fokozatos értéknövekedése sem zárható ki. a hangsúly azonban a fokozatosság, a rugalmasság és a stabilitás háromszögének fenntartásában van.<sup>86</sup>

Ismertes, hogy Kínában is vannak – természetesen a jövőbeli haszonszerzés reményében – a jelentős és egyszeri felértékelésnek támogatói. Ezek közé tartoznak azok a külföldi cégek, amelyek évek óta nem vitték ki profitjukat Kínából, hanem a kínai bankokban tartják kínai valutában. Mihelyt jelentős felértékelődés következne be, valószínű azonnal a dollárban vagy euróban kifejezett megnövekedett profit kivitele mellett döntenének (más kérdés, hová tudnák kivinni nagyobb haszonnal). Vannak kínai cégek is, amelyek ugyan vesztenének dollárban tartott tartalékaikon (már amennyiben ezeket Kínában szeretnék a jövőben felhasználni), de számukra a jüan jelentős felértékelése meghatározó lépés lenne a konvertibilitás felé, vagy akár össze is lenne vele kapcsolható. a (teljes) konvertibilitást követően azonban jüanban elhelyezett betéteik ki lennének téve a lehetséges árfolyam-ingadozásoknak, amelyből vesztesként is kikerülhetnének. Ismét a „történelmileg kódolt” hosszú távú stabilitás prioritása látszik érvényesülni: inkább legyen veszteség a stabil árfolyam mellett, minthogy vállaljuk a felértékelés után kétségtelenül növekvő árfolyam-kockázatot és spekulációs veszteséget.

Vannak azonban elsősorban az USA-ban, de Európában is a felértékelés hatásaival kapcsolatban alapvető tévhitek. Egyrészt a kínai export jelentős része meghatározó mértékben importra épül. Ezért a kínai valuta jelentős felértékelődésének csak a bérköltségek erejéig lenne – elviekben – „versenycsökkentő” (de egyáltalán nem biztos, hogy a hazai piacra való áttérő) hatása. Másrészt nem tudjuk, mely szektort mennyiben rázná meg egy ilyen lépés, és mekkorák mozgósítható termelékenységi tartalékaik. Néhány ágazat és nagyon sok vállalat biztosan tönkremenne, és hatalmas feszültségeket okozna a kínai munkaerőpiacon. Mások azonban mozgósítanák a termelékenységi tartalékokat, illetve felgyorsítanák a szerkezetváltást a magasabb technológia és a magasabb szakképzettséggel rendelkező munkaerő (helyi hozzáadott érték) felé, ami igen gyorsan újabb, és már az európai és amerikai vállalati szerkezet gerincét képező kis- és középvállalati szektornak jelentene alig megemészthető kihívást. Az azonban egyáltalán nem biztos, hogy csökkentené a kínai

<sup>86</sup> Aligha véletlen, hogy az e lazítást bejelentő hivatalos dokumentumban háromszor fordul elő a „rugalmasság” és négyszer a „stabilitás” vagy a „stabil” kifejezés. *The Financial Times*, 2010. június 21.



vállalatok exportorientáltságát, miközben valószínűleg növelné a közvetlen importot. Amit viszont biztosan nem érne el semmiféle felértékelés, és itt van az amerikai (részben pedig az európai) félreértés: ha Kína meg is szűnne versenyképes exportőr lenni számos termék esetében, ez semmivel sem javítaná az amerikai vagy az európai versenyképességet, hiszen a Kína által teremtett vákuumot igen gyorsan kihasználnák az olcsó bérű és a kiesett termékeket a kívánt minőségben gyártani tudó még alacsonyabb bérköltségű országok. Tehát a „fű”, vagyis „a zöld legelő” nem a hazai gyártóknak, hanem az alternatív (szubsztitív) exportálóknak teremne.<sup>87</sup>

Az exportorientált fejlesztési pálya fenntarthatóságát a termelési és mindenekelőtt a bérköltségek emelkedése sem akadályozza, amennyiben a kínai termelésben végbemennek a szükséges változások (upgrading). Valójában a kérdés jóval bonyolultabb, mert – mint például Magyarországon is – az exportorientált termelésnek legalább három rétege van. Az egyik az olcsó munkaerővel előállított igénytelen, de alacsony áron eladható termék, amelynek piacán erőteljes verseny bontakozott ki a különböző termelők és exportőrök között.<sup>88</sup> a második a közbelső szint, ahol a szakképzett munkaerő teljesítménye (nem bére, hanem a bér és a termelékenységi + innováció közötti arány) határozza meg a versenyképességet. Végül a harmadik, a kifejezetten K+F igényes ágazatok, ahol a versenyképesség fenntarthatóságát alapvetően a hazai hozzáadott érték határozza meg. Kína valójában mindhárom síkon versenyképes marad. a nemzetközi verseny által leginkább veszélyeztetett olcsó munkaerőre épülő termelést még jó ideig biztosítja, hogy a tengerparti sávban gyorsan emelkedő bérekkel szemben továbbra is kompetitív béreket lehet elérni, ha a termelés Kína belső területeire települ át, ahol bőséges (szakképzetlen) munkaerő áll rendelkezésre. a gyorsan fejlődő fizikai infrastruktúra ezt az áttelepülést kifejezetten ösztönzi, mint ahogy az urbanizációs program is pozitív hatást gyakorolhat. a közepes technológiai szintet egyre több Kínában tevékenykedő külföldi és egyúttal állami és magántulajdonú kínai vállalat tudja elérni. a szükséges változtatás (upgrading) nemcsak a kínai exportorientált modell fenntarthatóságának fő pillére, hanem az ország növekvő versenyképességének fő bizonyítéka is – nem kevés fejlett ország jogos aggodalmával találkozva (mert sem gazdasági programjuk, sem társadalmi támogatottságuk nincs a szükséges változtatásokhoz, a jogi-intézményi és mentális korlátokról nem is beszélve). Végül a harmadik szinten a következő években jelentős kínai előretörés várható, akár a belső piacon, akár nemzetközi szinten. Vagyis: a bérek emelkedése – ami egy kis országban, mint Magyarország komoly kihívást jelentene – Kínában az országon belül különösebb probléma nélkül bizto-

<sup>87</sup> A fejlett országok versenyképességét nem a kevésbé fejlettek valutája árfolyamának felértékelésével, hanem a saját versenyképesség nem kevés belső társadalmi kockázatot vállaló növelésével lehet elérni. Ez természetesen fájdalmasabb, időigényesebb, kockázatosabb és nehezebben elfogadható a hazai társadalommal, mint az, hogy „az olcsó bérű országok elárasztják piacainkat”.

<sup>88</sup> Ezen a szinten is figyelembe veendő azonban, hogy a kínai munkaerő 99 százaléka írástudó, ami az esetleges versenytárs Indiában legfeljebb 40 százalék.

sítható a háromsíkú termelési és exportszerkezet. Ebből pedig az következik, hogy a bérek emelkedése nem fogja Kínát letéríteni az exportorientált fejlődési pályáról.

Ugyanez mondható el a külföldi megfigyelők azon hiedelméről, hogy a kínai termelési bázisok elhagyják az országot, és máshol keresnek megfelelő jövedelmet ígérő telephelyet. (Ez csak alapvető politikai instabilitás mellett jöhet szóba.) Még Magyarországon is bizonyítható, hogy a bérek és egyéb termelési költségek emelkedése a fejlettebb régiókban nem feltétlenül vezet külföldi telephelyválasztáshoz, hanem az országon belül próbálnak a külföldi (és magyar) cégek megfelelő feltételeket találni. Sokszorosan igaz ez Kínára, ahol igen különböző fejlettségű, bérszintű és támogatottsági lehetőségekkel rendelkező régiók találhatók. Ezért a külföldi (és kínai) tőke alapvetően nem a szomszédos országokba vándorol ki, hanem Kínában marad, vagyis továbbra is biztosítja az exportorientált „modell” fenntarthatóságát. Amennyiben a kormányzat kezelni tudja a regionális különbségeket (amelyeket egyébként a betelepülő cégek egyszerre csökkentenek más régiókban és növelnek az adott régióon belül), hosszabb távon is fenntartható a három síkra (grade) épülő exportorientált pálya.

Az exportvezérelt növekedés fenntarthatósága mellett szól a kínai munkaerő minőségének jelentős javulása. Évente mintegy 7 millió fő végez különböző egyetemeken és főiskolákon (természetesen, mint mindenhol, igen eltérő alkalmazhatósági tudásszinten). Emellett tízezrével települnek haza a külföldi ösztöndíjasok és fiatal üzletemberek.<sup>89</sup> Ezzel pedig olyan üzleti és technológiai kultúra valósul meg, nem beszélve az új kapcsolati hálókról, amely sokkal inkább Kína exportvezérelt, mintsem belső piacra átirányított fejlődési pályájának kedvez. De ide tartoznak azok a technológiai fejlesztések is, amelyeket Kína vagy a japán és európai vállalatokkal való együttműködésben alapozott meg, vagy éppenséggel az amerikai technológiai embargó által kikényszerített saját fejlesztések eredményeként valósított meg.<sup>90</sup>

A demográfiai változások sem szólnak egyelőre a jelenlegi modell szükségzerű feladása mellett. Igaz, hogy a munkaerő-kínálat a következő évtizedben (de 2015-ig még biztosan nem) visszaesik, de egyrészt hatalmas szakképzetlen munkaerő-mennyiség szívható fel még a piacon (ha a regionális akadályok áthidalhatók), másrészt gyors ütemben nő a kínai munkaerő képzettségi szintje. Ez pedig alátámasztja azt a feltételezést, hogy nem az exportorientált modell fog megváltozni, hanem az ex-

<sup>89</sup> Az ellenkező irányú mozgás, vagyis a leggazdagabbak kivándorlása is elkezdődött, de a kétirányú áramlás egyértelműen többletet hoz Kínának.

<sup>90</sup> Ennek talán egyik legjellegzetesebb példája a kínai autópálya-, vasút- és metróépítési technológia fejlődése. A projektek elején sorozatosan fejlett országok vállalatai kaptak busás megrendeléseket. A későbbiek során azonban a kínaiak sokat tanultak nemcsak a partnerek technológiájából és vezetési módszereiből, hanem ezek kínai alkalmazhatóságának lehetőségeiből és korlátaiból is. A projektek „érett” stádiumában azonban kiderült, hogy koncentrált tervezéssel (állami támogatással, sőt állami vállalatok formájában) és jelentős pénzügyi háttérrel maguk is képesek nagyszabású infrastrukturális tervek megvalósítására. Mégpedig nemcsak otthon, hanem külföldön is (lásd a szaúd-arábiai vasúttendert, amelyet nemcsak kínai cég nyert meg, de alvállalkozóként lépett be hozzá az a Siemens, amely néhány éve még „technológiai tanítómesterként” volt jelen Kínában).

portorientáción belüli termelési szerkezet, ami az eddigieknél is nagyobb kihívást fog jelenteni a fejlett országoknak (ebben különleges szerepe lehet az amerikai és európai piacon eddig meg nem jelent kínai autóiipari kínálatnak).

A kínai fizikai-földrajzi infrastruktúra átfogó fejlesztése, amely a 2008. évi válság kezelése kapcsán az eddigieknél is nagyobb hangsúlyt – és nem utolsósorban több pénzt – kapott, kettős hatást gyakorol a fejlesztési modellre. Egyfelől kétségtelenül erősíti a belső piaci kapcsolatokat és jó lehetőségeket teremt a belső kereslet erősítésére. Másfelől azonban ugyanez az infrastruktúra biztosítja, hogy külföldi és kínai cégek a part menti sávtól távol is, Kína belső területein tudjanak exportorientált fejlesztésekbe fogni. a termelési költségek emelkedése következtében megfigyelhető vándorlás Kína belső részei felé nem a belföldi keresletre orientált „modell” felé való elmozdulást jelenti, hanem a korábbi exportorientált fejlesztési „modell” fenntarthatóságát biztosítja. Sőt, a jobb szállítási-közlekedési feltételek újabb és újabb külföldi cégek betelepüléséhez, valamint kínai vállalatok megjelenéséhez és termelésbővítéséhez vezethetnek, nem utolsósorban az exportvezérelt pálya alapján. Amíg tehát az átfogó fejlesztések pótlólagos importigényt támasztanak (ennek aránya az 586 milliárd dolláros tervben – az eddigi fejlesztések tapasztalata alapján – nem jelentős), a fejlesztések kapcsán újabb számottevő termelési kapacitások jöhetnek létre, amelyeknek pótlólagos exportvonzata is van.

Az elmúlt években gomba módra szaporodtak a kínai, zömmel magántulajdonú kis- és középvállalatok. Ezek egy része eleve exportra szakosodott. Akár úgy, hogy szerves elemét jelenti a ma már a Kínában dolgozó külföldi vállalatok által létrehozott termelési-elosztási-értékesítési láncnak, vagyis legalább közvetett exportörnek számít, hiszen termékeit a vásárló cég külföldön értékesíti. a vállalati fejlődés nemzetközi tapasztalatai azonban azt mutatják, hogy a transznacionális láncolatba bekapcsolt kis- és középvállalat előbb-utóbb önálló gyártási és exporttevékenységbe is fog (esetenként pedig idővel teljesen önállósul, vagyis elszakad az anyacégtől). Tekintettel a kínai kis- és középvállalatok méreteire (ezek többszörösét teszik ki az EU által „szabványosított” európai méretnek, a magyarról nem is beszélve), valamint tapasztalataira, nem kétséges, hogy a jövőben ezek a vállalatok fogják jelenteni a kínai exportorientált fejlesztési „modell” fenntarthatóságának egyik alappillérét (ettől még bőven értékesíthetnek a belső piacon is, a kettő nem zárja ki egymást).

Azok a kis- és középvállalatok, amelyek már hosszabb ideje integrálódtak a (nagyreszt külföldi tulajdonú) nagyvállalati láncolatba, nehezen tudják jelenlegi közvetett exportorientációjukat a belföldi piaci kereslet felé konvertálni. Egyrészt olyan termékeket (alkatrészeket, részegységeket) gyártanak, amelyek önmagukban nem adhatók el (csak a nagyvállalati összeszerelés után). Másrészt a nemzetközi szabványoknak megfelelő technológiát alkalmaznak, nem pedig a kínai fogyasztás igényekhez igazodót. Harmadrészt nincs olyan kínai elosztó hálózatuk, amely hatékonyan tudná teríteni a termékeket. Ezzel az értékesítési láncsal a kis- és középvállalatok termékeit felvásárló nagyvállalatok rendelkeznek csak. Vagyis a kis- és

középvállalati szektor versenyképes termelési struktúrája közvetlenül (és rövid idő alatt) aligha állítható át a belső kereslet kielégítésére. Ha pedig ez nem biztosítható, akkor az átállással kapcsolatos munkaerő-piaci és szociális kockázatokat a kínai vezetésnek nemcsak nem érdemes, hanem nem is szabad vállalnia. Sokkal inkább e vállalatok eddigieknél is erőteljesebb külpiaci orientációját érdemes erősíteni, akár a multinacionális vállalatoknak dolgoznak be, akár közvetlenül exportálnak.

Az exportorientált ipari termelés részbeni kiváltójaként „csodaszerként” említik a szolgáltató szektort. Való igaz, hogy e téren hatalmas lehetőségek vannak Kínában, nem utolsósorban abban a tengerparti sávban, amely az elmúlt két évtizedben Kínát a világ ipari műhelyévé emelte. Az is helytálló, hogy a szolgáltatások általában minden országban nagyobb mértékben belső piacra orientáltak, mintsem exportra berendezkedtek. Ugyanakkor az ipar és a szolgáltatások egyre inkább egybefonódnak, és nehezen választható el a termék- és a szolgáltatásexport. Emellett a legutóbbi években éppenséggel a szolgáltatások globalizációja haladt előre a legnagyobb ütemben, jelentősen megelőzve a nemzetközi termékforgalom növekedését (bár annak volumenét még messze nem érte el). Nehéz ezért elhinni, hogy majd a szolgáltató szektor kiemelt fejlesztése fogja Kínát letéríteni az exportvezérelt pályáról. Ellenkezőleg, részben újabb – és versenyképes – támogatást kap majd az ipari kivitel, részben pedig Kína meg fog jelenni a nemzetközi szolgáltatások piacán mint egyre jelentősebb exportőr. Mindkettő inkább a jelenlegi „modell” fenntarthatósága, mintsem helyettesítése (még kevésbé helyettesíthetősége) mellett szól.

A válság kezelése során néhány olyan kínai gazdaságpolitikai intézkedés (és terv) kapott nagy nyilvánosságot, amelynek egyike sem a gyors piaci irányváltást támasztja alá. Egyrészt Kína felértékeli a regionális kereskedelmet (Tajvan, ASEAN, Közép-Ázsia, Sanghaji Együttműködési Szervezet, de más térségek is), ez pedig nem az exportorientáció mérséklésének eszköze. Másrészt – ahogy említettük – fontosnak tartja a kis- és középvállalati szektor külpiaci (nemcsak regionális) orientációjának átfogó fejlesztését. Harmadrészt prioritásként kezeli a nemzeti termelési-értékesítési láncok nemzetköziesítését, mert itt versenyhátrányban érzi magát a vezető transznacionális cégekkel általában, a Kínában működőkkel szemben pedig különösképpen. Negyedrészt a fenntartható gazdasági növekedés és a „társadalmi harmónia” egyik alapkérdése, mit tud kezdeni a válság előtt kiépült többletkapacitásokkal, amelyeket a 2009 utolsó negyedében megkezdődött látványos fellendülés sem tudott csökkenteni. Nyilvánvaló, hogy ezek egy részét meg kell szüntetni, más része azonban még működni fog, vagyis döntően ismételten exportra való termelést szolgál majd. Ötöd-ször a 2010 első öt hónapjában ugrásszerűen növekvő kivitel sem modelltámaszról, hanem a korábbi modell folytatásáról, pontosabban folytathatóságáról tanúskodik.<sup>91</sup>

<sup>91</sup> Az, hogy az import a kivitelnél is gyorsabban bővült, részben a raktárkészletek feltöltéséből adódik, részben pedig a kínai belső keresletet közvetlenül megcélzó szállításokkal lehet kapcsolatban. Amennyiben a trend tartós marad, az azon feltételezésünket bizonyítaná, hogy az exportorientált fejlesztési modell és a belpiaci kereslet közvetlen importból való kielégítése legalábbis jól megfér egymás mellett.

Végül, de közel sem utolsósorban: senki nem kérdezte meg eddig a kínai exportorientált fejlesztési modellben kulcsszerepet játszó nemzetközi vállalatokat arról, vajon ők mit szólnának ahhoz, ha Kína új fejlesztési pályára lépne, és egyértelműen a belső piaci keresletre építené növekedését és a vállalatok profitkilátásait is. Ezek a vállalatok a kínai telephelyelőnyöket kihasználva döntően (re)exportra rendezkedtek be, és ebből szerzik tetemes profitjukat. Hajlandók a termelési szerkezet változtatására, valamint Kínán belül új, kedvezőbb adottságú (nagyobb profitot ígérő) telephelyek választására, de e két hajlandóságnak semmi köze az exportorientált modell változtatásához. Éppen ellenkezőleg, ezekkel a lépésekkel kívánják a korábbi „modellben” való érdekeltségüket fenntartani (ha tetszik, a modell iránti elkötelezettségüket demonstrálni). Emellett nagy valószínűséggel előre jelezhető, hogy a növekvő kínai belső kereslet nem fogja érintetlenül hagyni e vállalatok stratégiáját. Növekedhet a termelésen belül a belső piacra szánt hányad, ez azonban nem jelenti a kivitel visszaesését, csak a belföldi értékesítéshez képesti ütem csökkenését. a stratégia másik eleme a közvetlen import lesz, amelynek semmi hatása az exportorientációra, legfeljebb a vállalat (és Kína) kereskedelmi mérlegére.

Az sem kizárt, hogy a kínai kereslet gyors növekedését kihasználó közvetlen import, vagyis az európai, japán és amerikai szállítások kiszorító hatást gyakorolnak a kínai és a Kínában dolgozó némely külföldi cégre vagy vegyes vállalatra. Ezek pedig ebben a helyzetben könnyen dönthetnek úgy, hogy vállalati stratégiájukat megváltoztatva inkább exportálnak, mivel ebben az esetben könnyebb ellenállással van dolguk, mint a rendkívül kemény versenyfeltételeket (és adminisztratív akadályokat) támasztó kínai piacon.

A válság következtében Kína ugyan ismételtén újrafogalmazta a korábbi fejlesztési modellt, és annak fenntarthatatlansága mellett érvelt, ez azonban – véleményem szerint – inkább a külföldnek szólt, és nem egy radikálisan változó kínai gazdaságstratégiai reorientáció kezdetét jelentette. Ennek ugyanis sem a kényszerei (kezelhető nemzetközi nyomás formájában), sem a feltételei jelenleg nem adóttak. Minden gyors változtatás vállalatok tízezreit lehetetlenítené el, annak összes munkaerő-piaci és szociális következményeivel. Nem is beszélve a Kínában megtelepedett és az export zömét adó külföldi (és vegyes) cégekről, amelyek érdekeltsége nem a belső piacra való teljes orientáció, hanem az export változatlan növekedési üteme *mellett* a növekvő belső piac egyre nagyobb szegmenseinek a megszerzése (ennek jelentős része közvetlen importból, nem pedig a kínai termelés földrajzi átirányításával történik).

Az exportvezérelt „modell” módosításokkal való továbbvitele mellett az említetteken kívül egész sor általános érv is szól.

– Ez a fejlődési pálya néhány év alatt nem váltható fel egy döntően belső piacra építővel, mert annak alapvető termelési-fogyasztási-technikai-vállalatvezetési-intézményi feltételei nem adóttak. Vagyis egy ilyen „kirándulás” tetemes növekedési és versenyképességi veszteséggel járna.

– A gyors váltás kiélezné a munkaerő-piaci feszültségeket, és esetleg ellenőrizhetetlen társadalmi krízist gerjesztene, ami viszont elriasztaná a külföldi tőkét, kivonulásra készítené számos nemzetközi vállalatot, és ezzel lényegesen elmélyítené a gazdasági-szociális válságot.

– Kína nemzetközi politikai és gazdasági prioritásaival sem lenne összhangban egy ilyen „modellváltás”. a növekvő globális gazdasági szerep meghatározó eleme a vezető áruexportóri szerep, valamint a külkereskedelmi mérlegtöbbletből (is) adódó hatalmas valutatartalékok.

– A váltás ellentétben lenne az éppen napjainkban nemzetköziesedő kínai cégek érdekeivel, nem utolsósorban a versenyképes kis- és középvállalati szektor fejlődési lehetőségeivel.

– A jelenlegi „modellben” juthat a legvilágosabban kifejezésre az a kínai jellemző, amit a kínai vezetők – az USA-val és még inkább az EU-val összehasonlítva – a 21. századi fő versenylőnynek tulajdonítanak. Nevezetesen az intézményi struktúrák hatékonysága, a döntési folyamatok megalapozottsága, ugyanakkor gyorsasága és egyenszilárdsága. Ez a tulajdonság természetesen belpiaci orientáció mellett is érvényesíthető, de akkor nem lenne (közvetlen) hatása a nemzetközi politikai és gazdasági erőviszonyok alakulására. Exportorientációs fejlesztési „modell” mellett pedig ez az előny hatványozottan érvényesíthető.

– Végül a jelenlegi fejlesztési pálya elhagyása ellenkezne azzal a kínai mentálitással (ami ugyancsak alapvető versenyképességi tényező), ami nem vállalati, hanem nemzeti érdekek szintjén fogalmazódik meg.<sup>92</sup>

## Irodalom

*Chen, Xin* [2010]: China-EU trade relations in the financial crisis. Institute of European Studies, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing, március, 28 o.

*Colin, Brian* [2010]: Obstacles in upgrading the 1985 trade and economic cooperation agreement between the EU and China. *European Union-China Relations*, Issue 3., 9–13. o.

*Csáki György* [2010]: G-2: az USA és Kína gazdasági kapcsolatai a világgazdasági erőviszonyok megváltozott erőterében. a Kína-stratégia 2009–2010. évi programja keretében készített anyag, Budapest, MTA VKI, június, 34 o.

*Grant, Charles* [2010]: How should Europe respond to China's strident rise? Centre for European Reform, London, Issue 70., február–március, 2 o.

*Grant, Charles – Barysch, Katinka* [2008]: Can Europe and China shape a new world order? Center for European Reform, London, 32 o.

*Inotai, András* [2010]: Impact of the global crisis on trade relations between the European Union and China. a Kína-stratégia 2009–2010. évi programja keretében készített anyag, Budapest, MTA VKI, augusztus (kézirat, publikálás előtt), 26 o. + 10 statisztikai táblázat.

*Inotai András – Juhász Ottó* (szerk.) [2010]: Kína és a válság. Akadémiai Kiadó, Budapest.

<sup>92</sup> Ahogy a kínai vasúttársaság vezetője, *Lü* kifejezte: „A Deutsche Bahn leginkább a Deutsche Bahnra gondol, a Siemens pedig mindenekelőtt a Siemensre. Kínában azonban mindenki arra gondol, hogyan tudjuk közösen előbbre vinni nemzetünket.” *Der Spiegel*, 2010. 18. sz., 95. o.

- Lemoine, Françoise* [2010]: Past successes and new challenges: China's foreign trade at a turning point. *China and World Economy*, Vol. 18., no. 3., 1–23. o.
- Paulo, Sebastian* [2010]: China and the EU in Central Asia. Common interests and divergent understandings. *European Union-China Relations*, Issue 3., 2–8. o.
- Tang, Haiyan – Zhang, Huiqing* [2009]: China reshapes the East Asian production network. *China Economist*, március–április, 90–102. o.
- Yan, Liang* [2010]: China and the global financial crisis: assessing the impacts and policy responses. *China and World Economy*, Vol. 18., No. 3., 56–72. o.
- Zhang, Xiaojing – Tang, Duoduo – Lin, Yueqin* [2009]: Global imbalances, the financial crisis and China's economic recovery. *China Economist*, szeptember–október, 26–34. o.
- Zhou, Hong – Shen, Yannan – Thian, Deven – Chen, Xin* [2009]: China-EU relations in 2008. Institute of European Studies of the Chinese Academy of Social Sciences and Chinese Association for European Studies, Beijing, Vol. 3., No. 1. (Working Paper Series on European Studies), 30 o.

# ÚJ KÖNYVEK

## **Bogdan Góralczyk: Kínai főnix. Paradoxonok egy felemelkedő birodalomból**

**(Góralczyk, Bogdan: Chinski Feniks – Paradoksy Wschodzacego Mocarstwa. Wydawnictwo Sprawy Polityczne, 2010, Warszawa. ISBN: 978-83-929317-1-3.)**

Kína példátlan fejlődése az elmúlt évtizedek talán egyik legérdekesebb felzárkózási modellje, amely egyedisége és globális kihatása miatt egyaránt figyelmet érdemel. A gazdasági felemelkedésre Pekingnek sokat kellett várnia. Már a kínai kommunista vezetés meghirdette a „nagy lépés” programját, ezután viszont még hosszú évtizedek teltek el, mire az ország elindulhatott a gyors növekedés hajtotta felzárkózási pályán – ekkor azonban már egészen más ideológiai háttér és eltérő nemzetközi és belpolitikai környezet mellett. A mai Kínában a feudalizmust felváltotta a posztindusztrializmus, a régit a modern, sőt posztmodern, és az ortodox kommunizmus igazodni kényszerült a globalizációs kihívásokhoz. Kína minden korábbinál nagyobb mértékben nyitott a külvilág felé, mindezt úgy tette, hogy megőrizte „önmagát”, nemzeti sajátosságait, mindeközben napjaink meghatározó gazdasági szereplőjévé vált.

*Góralczyk* professzor könyvében ennek az új Kínának a sajátosságait, jellemzőit elemzi. Szűkíti a problémák körét, s mindenekelőtt a politikai rendszer, a piaci változások jellege és ezek ökológiai és társadalmi következményei állnak figyelmé középpontjában. Nem vállalkozik már olyan – szintén aktuális – kérdések elemzésére, mint például az urbanizáció vagy akár az „internetizáció” társadalmi hatásai, s nem érinti a kínai fegyverkezés vagy a kozmikus programok témakörét sem. A szerző mindenekelőtt a stratégiai kérdésekre koncentrálna: Szuperhatalommá nő-e ki magát Kína? S ha eléri ezt a státust, egyesül-e majd Tajvannal? Milyen lesz nemzetközi szerepe, s hol van a helye most, az átmenet időszakában? Mit hozott a kínaiak és a világ számára a kínai reformprogram? Az 1992 óta eltelt időszakban valóban sikerült kifejleszteni egy, a nyugati fejlődési modellel összehasonlítva alternatív fejlődési paradigmát? És sikeres lehet-e ez az út hosszú távon is? Nagyon sok a kérdés, és a választ természetesen nem mindegyikre lehet azonnal megadni. A szerző a vá-



laszkeresés során bevezet bennünket az ország történelmének, politikai-gazdasági jellemzőinek, társadalmi sajátosságainak és mindennapjainak mélységeibe.

„Aki egy hetet töltött Kínában, könyvet ír róla, aki egy hónapot, cikkekre vállalkozik, és aki már egy évet, az inkább hallgat, annyi ellentmondással találkozik ottléte során” – írja *Góralczyk* professzor, aki önmaga évtizedek óta foglalkozik az ország gazdasági-politikai fejlődésével. A lengyel származású politológus, sinológus, publicista hosszú évtizedeket töltött Kínában, előbb diákként, később professzorként, majd pedig diplomataként. Az ellentmondások mégsem vették el a kedvét attól, hogy könyvírásra vállalkozzon, és átfogó elemzésben írja meg a szakmai tapasztalataiból leszűrhető következtetéseket. A szerző éppen azt a reformkorszakot volt szerencsés figyelemmel követni, amely az átütő változásokat meghozta Kínában. 1976-ban kezdte tanulmányait, éppen akkor, amikor a maoizmus véget ért, s 2008-ig kísérté figyelemmel közelebbről a folyamatokat, amikor ázsiai nagyköveti posztjáról visszatért hazájába, Lengyelországba.

## I.

A könyv első része az ország politikai-ideológiai jellemzőit veszi górcső alá, és arra keresi a választ, hogy kommunista vagy kapitalista-e a mai Kína, és lehet-e esetében jogállamiságról beszélni? *Góralczyk* professzor Mao Ce-tung gondolatvilágának elemzéséből kiindulva közelíti meg a kínai ideológiai vezérfonal tartalmát, annak mai jelentését. Elméletének fontos tézise, hogy Mao valójában soha nem volt kommunista, eszmeisége sokkal inkább eklektikusként definiálható. Sztálin gondolatai láthatóan mély hatást gyakoroltak rá, gondolkodásmódja ennek ellenére alapvetően a kínai klasszikusokban gyökerezik, s arra nagyobb hatással volt a konfucionizmus, mint a marxizmus-leninizmus. Mindez hatással van a mai ideológiai alapokra. A szerző ebből eredezteti azt, hogy az elmúlt évtizedek reformfolyamatában a marxizmustól ilyen módon már elhatárolódott, attól alapvetően különböző Mao megmaradhatott az új, modern Kína „atyjának és államalapítójának” szerepében. Mao Ce-tung mai megítélésénél már korántsem a kommunista ideológia a lényeges, úgy tekintenek rá, mint az önálló és szuverén Kína létrehozójára. A történelem egy dolgot megtanított Kínának: egységesnek és nagynak kell maradni. Mao Ce-tung pedig éppen ebben alkotott nagyot, hiszen ő teremtette meg újra a kínai egységet, visszaállította a kínai állam rangját és tekintélyét nemzetközi téren is. Ez a hangsúlyeltolódás viszont már nem a marxista múlt, sokkal inkább a kínai nacionalizmus gyökereire utal vissza.

A professzor Kína sajátos kettősségének, a gazdasági váltás és a politikai maradiság dualizmusának vizsgálatával folytatja elemzését. A kínai gazdaság 1978-tól kezdve gyors növekedési pályára állt, ami már csak az ország méreteinél fogva is globális jelentőségű. Kína gazdasági súlya folyamatosan növekszik, ami különösen nagy hangsúlyt kap a 2008–2009-es gazdasági válság fényében. A kínai növekedés hajtóereje mindenekelőtt a változásban, a gazdasági mechanizmusok folyamatos

átalakulásában rejlik, azt a piacgazdaságba való átmenet hajtja. A kérdés az, fenntartható-e a jelenlegi „hibrid” állapot, a politikai és a gazdasági modell kettőssége. Ennek megválaszolásához pedig alapvető fontosságú azt megválaszolni: mennyiben tekinthető a mai Kína ténylegesen kommunistának? A szerző *Kornai János*<sup>1</sup> professzor öttényezős modelljét hívja segítségül, s ebben elemzi a kínai felépítményt. Megállapítja, hogy a klasszikus kommunista modell öt eleméből ma három még fennáll: a bürokratikus koordináció, a párt vezető szerepe és a kötelező állami vezérideológia. Kettő – a tervgazdálkodás és a hiánygazdaság – már nem létezik. A kínai modell jellemzőit vizsgálva a szerző aláhúzza, hogy Kína ugyan folyamatosan figyelemmel kíséri a rendszerváltó kelet-közép-európai országok fejlődését, követendő példát azonban az ázsiai régióban keres. Peking számára ma Szingapúr, Hongkong és a fejlett délkelet-ázsiai országok jelentik a fejlődési mintát felvilágosult elitjükkel, domináns pártjukkal, szűk jogszabályi kereteikkel, piacgazdaságukkal. Ebbe az irányba indult el a kínai fejlődés, csak hogy nagy különbség, hogy ezek a mintaországok nem rendelkeznek kommunista rendszerörökséggel, ezért aztán fejlődési modelljük kiindulópontja is egészen más.

Kínában élénk vita folyik arról, merre haladjon tovább az ország, mit érdemes megtartani, mit kell elvetni a korábbi rendszerből. Egy axióma biztosnak látszik: a hatalom sérthetlensége. Minden más vita és alku kérdése, vagy legalábbis elemzése fontos, a párt és a klientúra azonban láthatóan fenn kívánja tartani magát. A bürokráciához mindamellet a praktikusság és pragmatikus hozzáállás társult, ez biztosítja a hatékonyságot és sikert az ország számára. Mindehhez pedig ideológiai váltás is hozzáadódott, ami a „vissza a kezdetekhez” elv alapján a régi kínai civilizációs mintákat, a konfucionizmust helyezi előtérbe. A hatalom a nacionalizmus húrjait pengeti, amellet, hogy a hivatalos ideológiai vezérfonal, a marxizmus-leninizmus keveredve a maoizmussal és a „dengizmussal” még fennmaradt.

Három problémát emel ki *Góralczyk* professzor a jelenlegi kínai rendszerrel kapcsolatban. Egyrészt a magánszektor kizárólag a Kommunista Párt funkcionáriusainak kezében van, vagyis a szerző által „latinosodásként” titulált korrupció, amittől olyannyira tartottak-tartanak Kínában, ténylegesen komoly mértékben már jelen van. Márpedig ez társadalmi feszültségekhez vezet, hiszen láthatóan kialakult a másodrendű állampolgárság intézménye. A másik probléma, hogy a klientúra, amely ténylegesen az új középosztályt adja, védi a fennálló status quo-t, vagyis a demokratikus rendszerektől eltérően nem a fejlődés előmozdítója, sokkal inkább a maradiság forrása. Végül komoly gond az is, hogy bár a tervgazdaság már a múlté, a Kínai Kommunista Párt mégis továbbra is felügyelete alatt tartja a gazdasági fejlődést.

A kínai modell sok hasonlóságot mutat a korporációs rendszerekkel, amelyekben a nagy gazdasági társaságok az állami intervencionizmus ernyője alatt tevé-

<sup>1</sup> Lásd: *Kornai János* [2007]: Szocializmus, kapitalizmus, demokrácia és rendszerváltás. Akadémiai Kiadó, Budapest.

kenykednek, és a kommunista ideológia már csupán dekoráció, külsőség, valódi tartalom nélkül. A szerző megállapítja, még ha jelen pillanatban jól tartja is magát ez a fajta dualizmus, a klasszikus kommunista gazdasági rendszer modellje már régen nem létezik, s a rendszernek ilyen formájában előbb vagy utóbb meg kell dőlnie. Kínában tudatában vannak az átmenetnek, a rendszerváltozásnak. A könyv egyik alap gondolata, hogy a mai Kína a gazdasági sikerek mellett komoly ideológiai és intézményrendszeri válságban van. Mao álma ugyan beteljesedett: Kína nagyhatalommá és gazdasági befolyással bíró országgá vált. Csakhogy Maótól eltérően, aki mindezt forradalommal akarta megvalósítani, az őt követő vezetők inkább a modernizációt és a pragmatizmust választották. Más az eszköz, a cél azonban ugyanaz. Mao adta meg az országnak a függetlenséget, ezért aztán képe mai napig kint függ a Tiananmen téren, ettől függetlenül azonban a kommunista jelző már elavult.

## II.

A könyv a következőkben a gazdasági reformfolyamattal, annak eredményeivel és sajátosságaival foglalkozik. Az elmúlt évtizedek gazdasági sikere, a három évtizedes reformfolyamat eredményeként az állam és a lakosság nemzeti jövedelmének bővülése Kínát a világ vezető gazdasági hatalmává tette. A gazdasági válság sem látszik megállítani ezt a fejlődést, a kínai gazdaságpolitika most kezd csak igazán nagyméretű infrastrukturális és építőipari fejlesztésekbe, környezetvédelmi és technológiai modernizációba. Hogyan jöhetett létre ez a siker, hogyan épült fel a reformok hatására a mai kínai gazdasági felépítmény és melyek a jellemzői?

A szerző a fejlődés folyamatát Teng Hsziao-ping elhíresült jelmondatától („Gazdagodjatok”) eredezteti, amellyel az osztályharc helyére a jóléti célokat helyezte. A kínai parasztok éltek először az új lehetőségekkel, számukra a 70-es évek végétől lehetővé vált, hogy hosszú távú bérlettel sajátjukként művelhessék a földet. Mindennek hatására 1984-re Kína gabonaimportórból exportórré válhatott. A piaci mechanizmusok beindítására elsőként a kínai vidéken került sor, ez fémjelezte a kapitalizmus kialakulásának kezdetét az országban. A lakosság akkoriban 80 százalékát adó agrárnépesség mozgósítása óriási tartalékokat dinamizált a gazdaságban, s a növekedésnek komoly hajtóerőt biztosított. A következő lépés a 90-es évek reformhulláma, amikor a vidékről már áttolódik a hangsúly a városra. A fő reformátor, Zhao Ziyang pártvezér idejében az ipari fejlesztés és urbanizáció kerül előtérbe. Az 1987 októberében elfogadott dokumentum értelmében az állam ugyan beavatkozik a piacon, de a vállalatok tevékenységét már a piaci erők szabályozzák.

A Tiananmen téri események nem akasztották meg a folyamatot, viszont annak irányát jelentősen módosították. Zhao Ziyang távozni volt kénytelen posztjáról, helyét Jiang Zemin vette át, aki új szint hozott a folyamatba. A reformok keretében érezhetően nagyobb mértékben nyitott az ország a külföldi piacra, a külföldi tőke és

a globalizáció irányába. A kínai reformfolyamat harmadik nagy hullámának szellemi atyja Zhu Rongji miniszterelnök, aki a súlypontot végérvényesen áttette a faluról a városra, emellett bevezette a rendszerbe az egyéni felelősség elvét, és nevéhez fűződik az állami ipar mélyreható átalakítása. A reformok hatására vállalatok százai ellen indult csődeljárás, több mint 40 millió ember veszítette el munkáját, a munkanélküliség jelentősen nőtt. Az átalakítás következtében azonban versenyképesebb vállalati szektor jöhetett létre. Megreformálta a bankrendszert is, központosítva azt, emellett bankfelügyeleti rendszert alakítottak ki. Magánbankoknak is engedélyezték a piacra lépést, illetve a külföldi tőke előtt is megnyílt az út az állami szektorba. Kína számára ekkor kiemelten fontossá vált az ország felvétele a WTO-ba, igyekeztek tehát minél erőteljesebben bekapcsolódni a globalizációs folyamatokba. Az eredmény: felgyorsult modernizáció, urbanizáció és globalizáció.

A reformokhoz a mintát nem az átalakuló szocialista országok szolgáltatták. A Kínához földrajzilag közel eső „sikerországok”, így Hongkong, Szingapúr, Tajvan vált példaképpé, ebből következően a működő reálszocializmus és a „kínai gyöke-  
rek” határozták meg az eszmerendszert. A japán zaibatsu és a koreai chaeboli mintájára kiemelték a versenyképes állami nagyvállalatokat, ezeket központi felügyelet és védelem alá vették. Az így kialakuló korporációs rendszerben a tőke és a menedzsment egy kézben összpontosult. Gyakorlatilag ezzel a lépéssel be is fejeződött a szocialista rendszer reformja, megkezdődhetett a kapitalista állam építésének folyamata. A könyv fontos megállapítása, hogy amíg a 80-as években még a szocialista rendszert igyekeztek a kínai vezetők megreformálni, addig a 90-es években ez már kikerült a „tervből” és magából Kínából is. Az államot ekkor már technokraták irányítják, az ideológiai kérdések pedig háttérbe szorultak. A kínai fejlődés titka végső soron tehát a piacosodás, a nyitás a világ felé, az ideológiai kérdések helyére lépő pragmatizmus és technokrata vezetés.

A reformfolyamat árnyoldalainak elemzésével folytatja gondolatmenetét *Góralczyk* professzor. Ilyen a szerző által „latinosodásnak” elkeresztelt folyamat, a mindennapi életet átszövő korrupció. Komoly probléma emellett, hogy a társadalmi polarizáció korábban soha nem látott méreteket öltött. A mai kínai társadalomban a legnagyobbak az életszínvonalbeli különbségek a világon. A császárság mintájára kialakult az ún. hercegecskék nemzedéke. Ők a kínai politikai vezetők külföldön tanult gyermekei, akik ma már az üzleti élet csúcspozícióit töltik be. Gondolkodásmódjuk alapjaiban eltér az elődöktől: „Mi vagyunk a kommunisták, s mi definiáljuk azt, mi a kommunizmus.” Ekképpen hangzik ideológiai mottójuk. A mai Kína „fejlődésorientált autokráciaként” jellemezhető, amelynek megvannak a maga korlátai, társadalmi feszültségei, gócpontjai. Ez a korábban nagyon erősen kontrollált, szabályozott társadalom azonban egyre autonómabbá, pluralisztikusabbá, rétegződettebbé válik. Komoly rendszerellentmondás, hogy amíg a társadalom folyamatos átalakulásban van, addig a politikai és intézményi rendszer láthatóan „megmerevedett”. A jövőorientáltság helyére beköltözött a pénz mindenek feletti

szerepe. Egyfajta hibrid rendszer alakult ki, amelyben egyszerre él egymás mellett a szocializmus és a kapitalizmus, a piac és a terv. A kapitalizmusnak az a jellemzője, hogy a kiváltságos osztály kezében összpontosul a tőke, már megvalósult, ideológiai szempontból viszont jól látszik az átmenet. Az ortodox kommunizmust Kína már elvetette, de a mai kínai ideológia még mindig egyfajta kínai specifikumokkal bíró szocializmusként definiálható.

### III.

A könyv következő fejezete a jogállamiság témakörére koncentrál, érdekes megközelítésbe helyezve a problémát. A nyugati médiában Kínáról az emberi jogok megsértése, a rossz minőségű tömegáruk piacra dobása, a környezetszennyezés, illetve Tibet elnyomása kapcsán hallani általában. Felmerül a kérdés, hogyan lehet egyáltalán jogállamról beszélni Kína esetében. Márpedig a kínaiak egyre gyakrabban beszélnek róla, egyre nagyobb meggyőződéssel. Ahhoz, hogy ezt az ellentmondást feloldjuk, meg kell érteni a kínai kultúrkört, az ottani szabálykörnyezetet, amelyben gyakorlatilag soha nem létezett a nyugati mintához hasonló jogrendszer. Nem ismerik az ártatlanság vélelmét, sokat alkalmaznak ugyanakkor a kollektív felelősség elvét. Kínában a konfucianus, paternalista filozófia volt mindig az uralkodó, az egész rendszer – így a büntetés maga is – hierarchikus volt. Az adott személy társadalomban betöltött rangjának függvénye volt a kirótt büntetés mértéke, ebben a tekintetben mindig voltak egyenlők és egyenlőbbek, kivételezettek és a kivételektől megfosztottak. A konfucionizmus értékrendszere a középpontba a családot, a társadalmat és az államot állítja, az egyén háttérbe szorul. A társadalmi harmónia, a hierarchia az elsődleges, az egyéni szabadságot és jogot nem fogadja el, így az a mindennapokban sem érvényesül.

A jogviták rendezése Kínában mindvégig kiterjedt közvetítői rendszeren keresztül zajlott, annak bevett módja a jogon kívüli megegyezés volt. A jogszabályok felett a gyakorlatban az emberi tényező dominált. Amikor 1949 októberében a kommunisták hatalomra kerültek, nekik is ebből az örökségből kellett kiindulniuk, másfajta mintával ők maguk sem rendelkeztek. Mao Ce-tung hatalmának kiteljesedésével ráadásul visszatért ugyanaz a paternalista modell, amely korábban a császárságra volt jellemző. Mao kései időszakára már a jogi nihilizmus a jellemző, a deportálásokkal, a kínai Gulaggal (Laogai) – amit a mai napig nem szüntettek meg. Következésképpen – a szerző tézise szerint – a kínai sajátosságok áttekintése fényében az állapítható meg, hogy Kínában olyan, mint jogállamiság a mi értelmezésünk szerint soha nem létezett. Csak ha ebből a tézisből indulunk ki, akkor érthetjük meg azt, ami ezen a téren napjainkra kifejlődött.

A reformer vezetők saját maguk is átélték a „kulturális forradalom” káoszát, anarchiáját és tragédiáját. Ennek következménye, hogy 1978 után tudatosan indultak el abba az irányba, hogy az államban jogi szempontból valamiféle rendet alakítsanak

ki. A gyakorlatban szinte teljesen az alapoktól kellett mindent kezdeni. A jogrend elsődleges feladata a kaosz kialakulásának megakadályozása, másrészt az állam gazdasági céljainak szolgálata a növekedéssel, a kereskedelem fejlődésével, a világgal való együttműködés biztosításával. 1978-tól kezdve folyamatosan bővül, mindenekelőtt gazdasági téren a jogszabályok köre. Az ezen a téren bekövetkező váltás kényszeríti ki a jogszabályi változásokat is. Különösen Kína WTO-tagsága gyorsította fel ezt a folyamatot, emellett a globalizáció és az informatikai forradalom az, amely az új jogszabályi környezet meggyökerezését kikényszeríti Kínában is. A jogalkalmazásra egyre gyakrabban jellemző a külföldi jogszabályok átvétele.

A szerző másik megállapítása a jogrendszerrel összefüggésben, hogy a jogszabályi háttér folyamatos felépülése mellett napjainkban már nem annyira a törvényhozás, sokkal inkább a törvények alkalmazása jelent problémát. A jog már létezik – a mindennapi életben azonban továbbra is a régi beidegződések, a megszokott gyakorlat érvényesül. A kínai jogrend ma is személyközpontú, alárendelt, központosított, hierarchikus, a fejlődés kerékkötője ezen a területen is a kommunista párt. A változás azonban szemmel látható, amit nemcsak a rengeteg új jogszabály, de a végzős jogászok száma és az egyre nagyobb számban alakuló ügyvédi irodák is bizonyítanak.

#### IV.

A szerző a könyv következő részében a dilemmákat feszegeti, a kihívásokat, amelyekre Kínának a közeljövőben választ kell találnia. Milyen politikai reformok előtt áll az ország és ezekre mikor kerülhet sor? Milyen feszültségek jellemzik Kínát? Modern gyarmatosítónak titulálja az országot, és arra keresi a választ, miért lett azzá. Végül kitér az ökológiai kihívásokra, amelyekkel Kínának szembe kell néznie.

A kihívások kapcsán az egyik legjelentősebbnek a politikai rendszert, az abban rejlő paradoxont tartja a szerző. Zhao Ziyang pártvezér, aki az 1989-es események után kénytelen volt kivonulni a politikából, emlékiratot hagyott maga után örökségként, amely komoly gondolatokat indított útjára. Többek között a következőket írta: „Ha egy állam modernizálódni akar, ahhoz nem elég a gazdaságot piaci alapokra helyeznie, de közelednie kell a parlamentáris demokratikus rendhez is. A pártnak kettős akadályt kell legyőznie: egyrészt beleegyezni más politikai pártok és a szabad sajtó működésébe, a másik lépés a párton belüli demokrácia kialakulása. Mindkettőt csak lassan és következetesen lehet véghezvinni.”<sup>2</sup> A szerző megállapítja, hogy napjainkban – a Kínai Kommunista Párt funkcionáriusain kívül – mindenki meg van arról győződve, hogy az egypárti rendszernek meg vannak számlálva az órái, poli-

<sup>2</sup> Lásd: *Zhao Wei* [1989]: *The Biography of Zhao Ziyang*. Translated by Chen Shibin, Educational and Cultural Press Ltd., Hongkong, március.

तिकai téren változásnak kell bekövetkeznie. Az viszont megint csak jól látszik, hogy a KKP nemcsak hogy nem kíván távozni a hatalomból, de a hatalommegosztásba sem egyezik bele. A folyamatokat elemezve a szerző megállapítja, hogy a nyugati demokratikus modelltől napjainkban Kína inkább távolodni látszik. A gazdasági sikerek hatására a párt hatalma és legitimitációja megerősödött. A cél végső soron nem is annyira a demokrácia és a szabad választások meggyökereztetése lenne, hanem a jogállamiság intézményeinek meghonosítása a gyakorlatban: független közszolgalat, autonóm bíróság, független intézmények. A szabad választások független intézmények nélkül könnyen anarchiához vezethetnek. Következésképpen a kínaiaknak könnyebb lenne eljutni a legalizmushoz, mint a demokráciához.

Gazdasági sikerei ellenére Kínával szemben bizalmatlan a Nyugat, az ország megítélése számos tekintetben meglehetősen vegyes. Az ország kikéri ugyan nyugati szakemberek véleményét, mégis a saját útját járja. Új modellt épít, ami autokratikus, nem demokratikus, amelyből hiányzik az átláthatóság, és ahol az egyéni megfontolások továbbra is az intézmények fölött állnak. Komoly belső feszültségek jellemzik Kínát. Az ország fejlődésének egyik paradoxonja az emberi jogok kérdése és a kisebbségek helyzete. *Góralczyk* professzor hosszan foglalkozik Tibet és Xinjiang tartományok állapotával. Kína kontinens méretű ország, ahol 55 kisebbségi nemzet él a Han nemzetség mellett. Népeségarányuk a kínai össznépességhez viszonyítva ugyan mindössze 8 százalék, létszámuk azonban mintegy 100 millió fő. A kínai nemzetpolitikának fontos része a kisebbségek kérdése. Öt speciális autonóm régiót alakítottak ki a legnagyobb kisebbségeknek (tibetiek, ujugurok, mongolok, zhuang és a muzulmán Hui nemzetség). A kisebbségi politika keretében számos kedvezményben részesültek, így például az „egy gyerek-politika” alól a kisebbségek mentesültek. Ennél erőteljesebb hatása volt ugyanakkor az asszimilációs politikának és a betelepítéseknek, amelyek összességükben a kínaiak számára hoztak népességszám tekintetében előnyöket. Annak ellenére, hogy a reformidőszakban e térségek nemzetgazdasági részarányánál nagyobb mértékben fejlesztettek ezeken a területeken, mégis az elmaradottság látványos maradt. A kínai nemzetiségi politikával kapcsolatban a szerző nem tartja tanácsosnak azt, hogy Peking túlzottan nacionalista hurokat kezdjen el pengetni ezen a téren, hiszen az hamar sovinizmusba csaphat át. Felhívja a figyelmet arra is, hogy Tibet kapcsán nagy kérdés nemcsak a fejlődés és elmaradottság, hanem az egység és elszakadás is. Az emberiség jövőjének, a tartalékok, a tradíció, mindezek megtartásának és megőrzésének fontosságáról ír a szerző, hangsúlyozva azt, hogy Tibet csak egy van, megismételhetetlen és egyedülálló. Társadalmi tekintetben felhívja a figyelmet a következő paradoxonra: a kisebbségek ugyan előjogokat élveznek, a fejlődés és reform mégis a kínaiaknak kedvezett. Ők a kiváltságosak, ők húzzák a hasznot a reformfolyamatból. Az ország egésze virágzik, míg a tartományok, a végek elmaradása konzerválódott.

## V.

A könyv talán egyik legizgalmasabb része a sokszor „modern gyarmatosításnak” nevezett folyamattal foglalkozó fejezet, ami a kínaiak afrikai megjelenésére és ottani gazdasági jelenlétére fókuszál. A Kínai Népköztársaság módszeresen közeli-tette meg a huszadik század kilencvenes éveiben a fekete kontinentst. A diplomáciai kapcsolatok felvételére elsőként Egyiptommal került sor 1956-ban. Igazi fordulatot a kilencvenes évek hoztak, ami az ország WTO-tagságával, egyre növekvő világ-gazdasági jelenlétével és a kínai belső reformfolyamattal függött össze. Kína egy csapásra az afrikai kontinens legfőbb nyersanyag- és kőolajimportőrévé vált. Pragmatizmus, szisztematikusság és fokozatosság jellemezte a kínai külpiaci stratégiát e relációban. A diplomáciai kapcsolatok felvétele vegyes bizottságok és konzultációs mechanizmusok életre hívásával kezdődött a kilencvenes években, amit a következő években a kitörés, vagyis konkrét üzletek életre hívása követett.

A 2006-ban elfogadott „Fehér Könyv”, amely az afrikai kontinensre vonatkozó kínai politika programját foglalta össze kimondja, hogy a kínai kormány támogat minden olyan kínai gazdasági tevékenységet, amely az afrikai kontinensen beruházásra vagy kereskedelemfejlesztésre irányul, és ennek elősegítésére preferenciális hitelt biztosít. Mindez a kapcsolatok fejlesztéséhez lendületet adott. Kétoldalú találkozókat követték egymást, s mindegyik konkrét üzleteket hozott a kínai félnek infrastrukturális beruházások, útépítés, kórházfejlesztés és építési projektek formájában – mindezt afrikai nyersanyagért cserébe. Természetesen a fő cél a kőolaj volt, s ebben Afrika szerepe kulcsfontosságú. Kína harmadik legfontosabb kőolajbeszállítója Szaúd-Arábia és Irán után Angola. A kínai politika, vagyis a „beruházás kőolajért” elv hatalmas lendületet hozott a kétoldalú kereskedelmi és beruházási kapcsolatokban. Afrikai részről is preferálták ezt a relációt, hiszen a beruházásokat feltétel nélkül, demokratikus, környezeti, emberi jogi elvárásoktól mentesen biztosította Kína bárkinek. A kínai hozzáállás Afrika kapcsán pragmatikus: kevés leckét ad, annál több tényleges segítséget.

*Immanuel Wallerstein* centrum-periféria elméletének leképeződése valósul meg a gyakorlatban. A kínaiak – emlékeztetve a korabeli gyarmatosítókra – munkaerő-feleslegüket pumpálják ki az országból, építenek, fejlesztenek. Mindennek hátránya, hogy a helyi ipart, a működő kis- és középvállalkozásokat tönkreteszik, függővé téve a perifériát – jelen esetben Afrikát – a kínai tőkétől és termeléstől. Afrika Kína legnagyobb nyersanyagellátójává vált, ami nemcsak a kőolajra igaz, hanem fontos szállítója a platinának, uránnak, aranyak, ezüstnek, fának és más nyersanyagoknak. Nem kevés esetben ezek a tranzakciók illegális bűnözői csoportok bevételeit gyarapítják. A „belépési feltételektől mentes” kínai politika tehát egyrészt megerősíti az uralkodó rezsim hatalmát, tekintet nélkül annak jellegére, másrészt nem tartalmaz semmiféle környezetvédelmi, garanciális feltételrendszert, ami a he-



lyi közösséget védené. A pragmatikus, „péNZ beszél” elv amennyire felgyorsítja a folyamatokat, annyira cinikus, tekintet nélküli hozzáállást is takar.

A szerző mindemellett hozzát teszi: azt is el kell ismerni, hogy a kínaiak azzal, hogy nem állítanak feltételeket emberi jogokkal, demokráciával, átláthatósággal kapcsolatban, tulajdonképpen a valóságot fogadják el úgy, ahogy van. A kérdést árnyalja az a tény, hogy Kína az afrikai országok egyik legfőbb támogatója nemzetközi porondon. Emellett azt is el kell ismerni, hogy ez az együttműködés láthatóan hozzájárult a kontinens fejlődéséhez.

A kihívások sorában *Góralczyk* professzor hosszan foglalkozik a Kína – de méreténél fogva az egész világ – számára is nem mindennapi kihívásokat rejtő ökológiai problémákkal. A népességét és a gazdasági reformokkal exponenciálisan növekvő szennyezés mértékét tekintve az ázsiai országnak komoly szerep jut a globális ökológiai kihívásokból. A kínai gondolkodás sajátosságait elemezve a szerző rámutat arra, hogy a kínai gondolkodásban meghatározó eszmeiség, a konfucianizmus alapvetően harmóniára szólít fel, harmóniára az ember és a természet viszonyában is. A szerző mindemellett felidézi *Mark Elvin* professzor munkáját is,<sup>3</sup> aki művében rámutat arra, hogy a kínai gondolkodásban igazából mindvégig dominált a pragmatizmus, az ember és céljainak elsőbbsége a természet felett, vagyis korántsem valósult meg a tényleges harmónia. *Góralczyk* professzor számos példát hoz fel arra, miképpen jelentkezett a reformkorszak hatása az életfeltételekben, a termelési viszonyokban bekövetkezett változásokban, az urbanizáció és modernizáció terén, mindennek pedig milyen komoly ökológiai hatásai lettek – amelyek nemcsak országos, hanem már globális problémává váltak.

Kína gazdaságának egy további paradoxonját is kiemeli a szerző: a gazdaság energiaszükséglete folyamatosan növekszik, mindez éppen olyan pillanatban, amikor a világon beszűkültek az energiakészletek. A kialakult helyzet nagyobb aktivitásra készítette a kínai kormányzatot is, amely már 1973 óta komolyan foglalkozik mindkét problémával. A környezettudatosság mindamellett még nagyon kezdetleges szinten jár Kínában. Komoly előrelépésnek számít ugyanakkor az, hogy 2009-ben Kína is részesévé vált a kiotói protokollnak. Optimizmusra ad okot az is, hogy az Európai Unióval és az Egyesült Államokkal folytatott kapcsolatokban nagyon szoros együttműködés látszik kibontakozni éppen ezen a területen, ami az energiahatékonyság javítása, a megújuló energiaforrások, ökológiailag tesztelt megoldások bevezetését célozza. Ha meglehetősen késéssel is, de elindultak ezek a folyamatok, ami azt mutatja, hogy Kína nemcsak megértette a problémát és foglalkozik vele, de azt is, hogy nincs egyedül a problémával, a globális közösség közös problémaként kezeli azt.

<sup>3</sup> *Elvin Mark* [2004]: *The Retreat of The Elephants. An Environmental History of China*. Yale University Press, New Haven and London. – utalva arra, hogy a mai Peking területén évezredekkel ezelőtt elefántok éltek, amelyekből ma már csak rezervátumokban találni néhányat.

## VI.

A záró fejezetben a jövő nagy kérdéseire keresi a választ a professzor: harmonikus állam marad-e Kína, egyesül-e Tajvannal, illetve nagyhatalommá válik-e az ország? A harmónia – írja *Góralczyk* professzor – a konfucionizmus egyik alapfogalma. A harmónia a különbségek olyanfajta összeillesztése, ami végül harmonikus egészet hoz létre. Az ideális harmónia, annak klasszikus, konfuciánus értelmében az állam és az egyén érdekeinek egyezését jelenti. Nem az egyén szabadsága, önrendelkezése és választásai biztosítják a harmonikus rendet, nem alulról építkező rendről, hanem hierarchikus rendszerről van szó, amit felülről alakítottak ki. Ezért van a harmonikus rend kialakításában a legfelső vezetőnek olyannyira meghatározó szerepe, amely saját példájának és akaratának kikényszerítésével teremti meg a harmóniát. Talán ez a fajta megközelítése a harmóniának, az ebben rejlő paradoxon az, amit a legnehezebb a nyugati gondolkodásmód számára megérteni. A kínai vezetés legnagyobb ellensége a luan, vagyis rendetlenség, a neiluan, a belső zavargás, illetve a waihuan, vagyis a külső agresszió. A kínai államvezetés ezen eszmeiség alapján kormányoz, s törekszik az államon belül a harmónia megteremtésére.

Az elmúlt 20 év reformfolyamata a számos siker és eredmény, a hirtelen modernizáció ellenére számtalan dilemma elé állítja Kínát. Az *értékrend* nagymértékben megváltozott, a kommunizmusba vetett hit már a múlté, a gyakorlatban kihunytt 1989. június 3–4-ével. Új, az állam belső egyensúlya, a harmónia tekintetében nyugtalanító jelenségek váltották fel. Olyan jelenségek, mint az ún. bajinzhuji, vagyis a pénz kultusza, ami a társadalom minden rétegét, az élet mindennapjait átszövi. A hivatalos „hit” ma már nem a kommunizmus, előtérbe került a „harmónia” és a „tudományos fejlődés” propagálása. Hivatalosan ugyan nem mondták még ki a konfucionizmus visszatérését, de a politikai gondolkodásban láthatóan dominál az ebből eredeztethető paternalizmus és autokrácia.

A harmonikus állam megteremtőinek számtalan problémával kell szembenéznük. Egyrésztől rohamosan növekednek a társadalmi egyenlőtlenségek, komoly gondot okoz az analfabetizmus, az egészségügyi rendszer hiányosságai, a falu fejlettségbeli lemaradása és távolodása a várostól. Ahogy számos szerző is megfogalmazta már: jól láthatóak a kínai reformok „latin-amerikanizálódásának” jelei. *Kornai*<sup>4</sup> professzor szavait idézve, Kínában már nem lehet szocializmusról beszélni, hiszen a társadalmi egyenlőtlenségek korábban soha nem látott méreteket öltenek. A kínai kormányzat a kihívások kezelésére kidolgozta az ún. „harmonikus társadalom” programját, amely három fő célt tűz ki: egyrészt 2020-ig teljes társadalmi jólétet akar kiépíteni, másrészt hangoztatja, hogy az államnak gazdagnak, állampolgárainak elégedettnek kell lenniük, végül visszatér a hagyományokhoz és bevált minták-

<sup>4</sup> Lásd: *Kornai János* [2007]: Szocializmus, kapitalizmus, demokrácia és rendszerváltás. Akadémiai Kiadó, Budapest.

hoz, amelyek a kínai nemzet nagy reneszánszát, újjászületését hozhatják. A program számtalan intézkedésből áll, a kormányzat felismerte a problémákat és cselekvési terv megvalósításába kezdett, amely kiterjed az egészségügyi rendszer fejlesztésére, kórházi modernizációra, társadalmi és szociális reformokra. A harmonikus társadalom építése nem jár együtt a harmonikus állammal. Ahhoz, hogy a teljes harmónia megvalósuljon, írja a szerző, szükség lesz előbb-utóbb harmonikus államra is, ez pedig politikai-intézményi reformot feltételez.

A kínai nemzeti reneszánsz, a nagy újjászületés része a „tajvani kérdés”, ami továbbra is történelmi sebként él a kínai gondolkodásban. Tajvan ma már az egyetlen sötét folt a gyengeség, belső széthúzások, megaláztatások és leigázás fémjelezte múltban. Kína nem lenne önmaga, ha nem akarná ezt az utolsó pontot is a helyére tenni, s a történelmet ebben a kérdésben is revideálni. A hangsúlyok azonban ma már mások – nemcsak Kína, hanem Tajvan részére is. A kínai pragmatikusok a tajvani üzletemberekhez találták meg a legkönnyebben az utat, s a gazdasági érvek puhították a két ország közötti – korábban teljesen elhidegült – kapcsolatokat. Tajvan problémája ugyanakkor nemzetközi kérdés is, ami megbonyolítja annak feloldását. Az Amerikai Egyesült Államok és Japán, illetve Délkelet-Ázsia részére stratégiai jelentőségű. Kína ugyanis Tajvan nélkül „csupán” a Kínai Népköztársaság, Tajvanal egyesülve azonban már szuperhatalommá válik! Jól látható a különbség az álláspontok esetében. Az Amerikai Egyesült Államok rendkívül aktív a párbeszéd és a status quo fenntartása kapcsán, ám annál kevésbé konstruktív a sziget szuverenitásának kérdésében. Az egyesülés azért is nehéz kérdés, hiszen két különböző politikai rendszerről van szó. Tajvanon már demokrácia van, amit a sziget polgárai láthatóan nem kívánnak veszélyeztetni, még ha a gazdasági érdekek – különösen a válság hatására – a megegyezés opcióját látszanak is felerősíteni.

A könyv záró részében *Góralczyk* professzor arra keresi a választ, hogy Kína szuperhatalommá válik-e a közeljövőben. Kína már az ország méreténél, népességénél fogva is hatalmi pozíciót tölt be a nemzetközi életben, először azonban a nagyhatalmi státus gazdasági és anyagi alapjait kell megerősítenie. A következő cél a „békés egyesülés” Tajvannal, mert birodalmat csak együttesen képesek alkotni. Emellett általános célokra is figyelni kell, olyanokra, mint a mérsékelt általános társadalmi jólét és a kínai nemzet reneszánszának megteremtése. Jól körvonalazhatók tehát a kínai célok, amelyekhez az akcióprogram is elkészült. A szerző Napóleontól vett idézettel zárja gondolatait, aki szerint „ha a kínai sárkány felébred, elnyeli a világot”. A sárkány most felébredt, s hogy mit tesz a világgal – és mit tesz önmagával –, az a jövő kérdése. Segít a világon vagy veszélyeket hordoz magában? Ami bizonyos, hogy feltámadt a kínai kolosszus – akár a főnixmadár, és a legnagyobb paradoxon vele kapcsolatban, hogy ma még nem tudni, mindez jót vagy rosszat jelent.

Az ország története bővelkedik felemelkedésekben és bukásokban. Kína olyan, mint a főnixmadár – utal a szerző a könyvének adott címre. A monda szerint ugyanis a főnix élete végén meggyújtja fészket és porrá ég, de a hamuból egy új főnixmadár

születik, ez a korábbi bukásokból tanuló és újra felemelkedő Kína. A könyv nagyon sokféle aspektusból tekinti át a mai Kína sajátosságait, az ország előtt álló kihívásokat, rámutatva a kínai fejlődésben rejlő paradoxonokra. A mély elemzést könnyed, esszészerű stílusban teszi, ami laza szerkezetével élvezetes olvasmánnyá teszi a művet. Rendkívül érdekfeszítő könyv, ezért aki Kínáról többet szeretne megtudni, annak mindenképpen figyelmébe ajánlom.

**Wisniewski Anna**

---

*Wisniewski Anna*, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének tudományos főmunkatársa.  
E-mail cím: [awisniew@vki.hu](mailto:awisniew@vki.hu)

# ÚJ KÖNYVEK

## **Pitti Zoltán: Gazdasági teljesítmények *kontra* társadalmi elvárások**

**Napvilág Kiadó, Budapest, 2010, 228 o.**

A Napvilág Kiadó és a Politikatörténeti Intézet „20 év után” című könyvsorozata keretében kiadott mű több szempontból is újszerű megközelítésben tárgyalja a rendszerváltás két évtizedét. A szerző „szerencséje”, hogy szakmája és korábbi munkahelye (APEH-elnök 1994–1997 között) révén szerzett tudás birtokában, majdnem 20 évre visszamenőleg tudja bemutatni nagyon sok nézőpontból a gazdasági átmenet folyamatát, eredményeit és eredménytelenségeit. Ezt nem táblázatok és ábrák tömegével, hanem a gazdasági folyamatok elemzésével teszi. Az adatok, amelyeknek zöme a könyv végén, a mellékletben található, mondandójának illusztrálására szolgálhatnak. Másik fontos vonása *Pitti* könyvének, hogy nem steril gazdasági elemzésről van csupán szó. Amint a könyv címéből is kiderül, a gazdasági teljesítményekkel szemben társadalmi elvárások fogalmazódtak, fogalmazódnak meg. „A rendszerváltás eredményeinek és hiányosságainak korrekt minősítése [...] nem könnyű, és valószínű, hogy még jó néhány évnek kell eltelnie a beteljesült és beteljesületlen várakozások higgadt értékeléséhez.” (10. o.)

A rendszerváltás alapvető dilemmája, hogy a politikai függetlenség kivívása, az európai beilleszkedés lehetőségének megteremtődése, vagy éppen a magántulajdon rehabilitációja és a vállalkozás korlátlan szabadságának megteremtődése áll szemben a stabilnak hitt értékrend megrogyásával, a közösségi szolgáltatások erőzójával, a fogyasztás drámai visszaesésével, vagy éppen a jövedelmi és vagyoni viszonyok szokatlan differenciálódásával. S miközben a politikai elit nem győzött arról szónokolni, hogy a szabadság, a pártatlan állam, a pártatlan bíróság, a többpártrendszer, az esélyek állítólagos egyenlősége, a verseny milyen nagy áldás, a polgárok alapvetően anyagi viszonyaik javulását várták a gazdaságilag működésképtelennek bizonyult szocializmus leváltásától. Nos, ebben a többség látható módon csalatkozott.

*Pitti Zoltán* több blokkban mutatja be, hogy mi is történt a gazdaságban, hogyan alakult a gazdaság szerkezete, teljesítménye, a vállalkozások tőkeellátottsága, eredményessége, a gazdaság térbeli szerkezete. Nem célozom a könyv tartalmi ismertetése, inkább a szerző néhány megállapításával foglalkoznék, többnyire egyetértően. Ezt nemcsak azért teszem, mert a téma szerteágazó volta miatt ez nehéz volna, hanem azért is, mert *Pitti Zoltán* ugyan a múltról ír, de valójában a jövőnek, pontosabban a gazdaságpolitika formálójának üzen. Hogy mit?

„A politikai szereplők között kötött kompromisszumok után – az eredeti szándéktól eltérően – lényegében kényszerpályán mozgott a privatizáció” – írja a 49. oldalon, majd idéz egy szerzőt (*Mellár Tamást*): Mivel nem kapcsolódott össze – mármint a privatizáció (B. R.) – a strukturális problémák megoldásával és megfelelő reorganizációs programokkal [...] csak korlátozottan lehetett privatizálni, ezért a költségvetés forrásigénye miatt a külföldi befektetők felé kellett nyitni, s azt eladni, amit és amennyiért visznek, mellőzve minden hosszabb távú megfontolást (50. o.). *Pitti* egyetért ezzel a véleménnyel, felemásnak véli a privatizáció eredményeit: a gyors eladás kényszere, a privatizációs bevételek nem beruházásokra, hanem államadósság-csökkentésre való felhasználása, a foglalkoztatottak számának drámai csökkenése – a beruházások munkaerőt felszabadító jellege – miatt. Ezzel egyet is lehet érteni. De napjainkban, különösen kormányzati körökben, hajlamosak meglehetősen sommásan és negatívan megítélni a külföldi tőke szerepét a magyar gazdaságban, hivatkozva az exportbeli, a vállalkozói vagyomból vagy az összes árbevételből való magas, 50 százalék feletti részesedésre. Ez persze a világ más országaiban is dilemma, de Magyarország sok okból sem engedheti meg, hogy kiutálja a külföldit és behelyettesítse a nemzetivel. Az megint más kérdés, hogy határozott gazdaságpolitikai célrendszer és gyakorlat híján olyan szektorok – például a lakossági szolgáltatásban – kerültek külföldi tulajdonba, amelyek nemcsak stratégiai, hanem a folyamatos bevétel okán hosszú távon jövedelmezőségi szempontból is maradhattak volna hazai tulajdonban. De ezért nem a külföldi karvaly-tőke, hanem az adott korszak gazdaságpolitikája a felelős. És persze piaci viszonyok között tartósan az állam vagy az állami vagy hazai tulajdonban lévő cég sem viselkedhet másként. A lényeget fogalmazza meg a szerző, amikor a privatizációval kapcsolatos mondandóját a következőképpen sommázza: „Tudnunk kell azonban, hogy gazdasági gondjaink nem abból fakadnak, hogy a külföldi érdekeltségű vállalkozások súlya közelíti, egyes gazdasági mutatók tekintetében meg is haladja az 50%-ot, hanem abból, hogy a kizárólagos és többségi hazai tulajdonú vállalkozások – tisztelet a kivételnek – nem tudták érdemben növelni beszállítói teljesítményüket és kihasználni a termelési/értékesítési együttműködésekben rejlő lehetőségeket.” (56–57. o.)

Fontos – már a rendszerváltás előtt elkezdődött – folyamat volt Magyarországon a gazdaság piacosítása, a vállalkozási formák változása, az állami vállalatok társasággá alakítása, a magánvállalkozások számának gyarapítása, a tulajdonlás új formáinak kialakítása. Figyelemre méltó, adatokkal alátámasztott állítása a szerzőnek, hogy ebben a folyamatban számszerűen nem a tőke, hanem inkább a személyegyesítő

társaságok, az utóbbin belül pedig nem a szövetkezeti, hanem a betéti társasági forma dominált. „Amennyire örvendetes volt a rendszerváltást követően a vállalkozói kedv alakulása és az előzmény nélküli vállalkozások gyarapodása, annyira bírálható a gazdasági szereplők atomizálódása. Alapvetően nem a vállalkozási méretekkel van a gond, hanem az alultőkésített állapottal, a termékszerkezet korszerűtlenségével, a termelési és értékesítési együttműködés hiányával [...]” (66–67. o.)

Ugyanezt az összefüggést egy másik helyen így fogalmazza meg a szerző: „A versenyszektor alaptevékenységének eredményét alapvetően a kft. és részvénytársasági formában működő vállalkozások teljesítményei határozzák meg.” (108. o.) Tehát a piac elégtelen működésének egyik magyarázata a hazai vállalkozások alultőkésített állapota. A KKV-programok, vagyis a résztvevők számának gyarapodása, piac- és EU-konform támogatásuk, a piaci verseny és az ennek nyomán végbemenő tőkefelhalmozás és tőkekoncentráció segíthet, de ettől – különösen rövid távon – kár várni a magyar gazdaság új, tartós növekedési pályára állását. A fejlett nyugati országokban sem néhány évtized alatt alakult ki a gazdaság tulajdon és vállalati méret szerinti szerkezete. Addig pedig felesleges, a jelenlegi – a könyvben sokoldalúan bemutatott – gazdasági teljesítmények nyújtói, a magyar és nem magyar tulajdonú, de Magyarországon termelő és szolgáltató nagyvállalatok elleni hangulatkeltés. „Márpedig fejleszteni kell, mert nélküle a hazai hozzáadottérték-teljesítmények nem lesznek javíthatók, s ha ez nem megy a gazdaság atomizálódott rendszerében, akkor be kell vallani, hogy a kisvállalkozások nagyszerűségét hirdető gazdaságpolitika hibás [...]” (142. o.) A fenti gondolatmenetet más oldalról erősíti a könyv szerzőjének értékelése a vizsgált időszakban nyújtott exportteljesítményekről. „A hosszabb időszakot átfogó statisztikai adatok azt mutatják, hogy az ország exportteljesítményének négyötödét közép- és nagyvállalkozások adják, a mikro- és kisvállalkozások részesedése alig éri el az egyötödös arányt.” (83. o.)

*Pitti* a K+F tevékenység vizsgálata kapcsán így fogalmaz: „[...] a K+F teljesítmény alakulása piaci verseny és a közgazdasági környezet ösztönző hatása mellett alapvetően függ a vállalkozás méretétől, valamint tőkeerejétől.” [...] „[...] miközben az egyik oldalon a társas vállalkozások 98%-át kitevő mikro- és kisvállalkozások a K+F teljesítmények alig 5,5%-át adják, addig a vállalkozások alig 2,0%-át kitevő közép- és nagyvállalatok nyújtják a K+F teljesítmények 94,5%-át.” (139–140. o.)

A könyv végén a szerző következtetéseket és vitára érdemes kérdéseket fogalmaz meg: az állam szerepéről, foglalkoztatásról és termelékenységéről, versenyképességről, K+F-ről, a láthatatlan gazdaságról, a tőkecentralizációról. „A külföldi »kiettség« nemzetközi összehasonlítások szerinti magas aránya csak egy új gazdaságfejlesztési stratégiával korrigálható, s ebben kiemelt szerepet kell adni a kkv-szektornak. Nem általában, hanem azoknak a vállalkozásoknak, amelyek növekedésre készek és képesek” – zárja mondanóját *Pitti Zoltán* (193. o.).

S itt engedtessek meg a recenzens észrevétele. A könyvben visszatérő gondolat, hogy a globális világban szükség van az erőforrások koncentrálására, a tőke-

erő növelésére. Amennyiben ezt a külföldi kitettség csökkentésével kívánjuk elérni, honnan származnak ehhez az erőforrások? A belső felhalmozásból, a fogyasztás eddiginél is drasztikusabb visszafogásából? Utal erre bármilyen jel? Az Európai Unióból származó pénzek ehhez még nagyon célzatos felhasználás mellett sem lehetnek elegendők, a korábban gyorsan fejlődő és uniós pénzekhez jutó országokban sem voltak azok. Erre a kérdésre sajnos a könyvben nem találtam választ, mint ahogyan a kormányzat önerőre építeni szándékozó fejlesztési stratégiájában sem.

*Pitti Zoltán* könyve referenciamű. Hatalmas empirikus anyag feldolgozásával majd 20 évet – és micsoda 20 évet – fog át – ráadásul olvasmányosan.

Ajánlom a gazdaságpolitika készítői és alakítói számára!

**Becsky Róbert**

---

*Becsky Róbert*, közgazdász. E-mail cím: robert.becsky@uni-corvinus.hu



# **Brief Summary of the Articles**

## **The sources of private equity investments The role of institutional investors in the financing of the private equity sector**

JUDIT KARSAI

Due to the 2008 global financial crisis the position of the private equity sector has weakened. The number and the value of new transactions have dropped together with the volume of the raised funds. Credit shares have also decreased in the financing of the transactions. Exiting from the portfolio companies became more difficult, which slowed down the capital reimbursement to the private equity investors. However in spite of the crisis, the attractiveness of the private equity investments remain positive among investors, since they produced better returns than public markets. While Hungary became less attractive from the standpoint of the regional private equity funds specialized in high-value buyouts, the country remained the leader in setting up Jeremie funds, and in the liberal regulation of the private pension funds until the autumn of 2010, which can boost the private equity investments. This could support the development of small- and medium-cap enterprises, suffering from shrinking resources due to the crisis. The prospected „nationalization” of private pension funds may put this process on hold.

## **The global economic crisis and China’s external economic policy: impacts and answers**

ANDRÁS INOTAI

The financial and economic crisis started in the autumn of 2008 has not only upgraded China’s global economic role but made the country to an unavoidable and increasingly influential player of crisis management and post-crisis global economic development. The first part of the article deals with the internal and international factors that contributed to the changing concept of China on its international economic role and substantially increased its global responsibility in managing the global crisis. The second part reviews the most important bilateral relations, with

special regard to the „Siamese twins” character of US-China relations, the multiple-level contacts between the European Union and China, still waiting for „strategic partnership” and China’s economic ties with developing countries with growing relevance of supply security and market access. Finally, the third part elaborates on the issue of the decades-long successful „export-oriented growth pattern”. It analyzes the possibility of continuing with this pattern as compared to the necessity of and limits to the economic strategy shift to a „domestic demand-driven model”. This issue deserves particular attention both in a theoretical and a policy-oriented context, not least due to the heated discussion on future „growth patterns” among Hungarian economic experts.

# A KÜLGAZDASÁG

## 2010. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Antalóczy Katalin:</b> Válság és válságkezelés Németországban	5–6	3
<b>Balatoni András – Tőrös Ágnes:</b> Gazdaságfejlesztési modellek empirikus klasszifikációja és a posztszocialista növekedés szűk keresztmetszete	5–6	33
<b>Banai Péter Benő:</b> 2004. május 1. – 2009. december 31. – Több mint 5 év az unió tagjaként: az első időszak pénzügyi mérlege	7–8	3
<b>Beke Jenő:</b> A számvitel globalizálódása és harmonizálódása a regionális (EU) és a nemzetközi összehasonlító vizsgálatok tükrében	5–6	81
<b>Elekes Andrea – Halmai Péter:</b> A költségvetési felülvizsgálat „legforróbb” témaköre: A Közös Agrárpolitika finanszírozása	1–2	32
<b>Halmai Péter – Elekes Andrea:</b> A költségvetési felülvizsgálat „legforróbb” témaköre: A Közös Agrárpolitika finanszírozása	1–2	32
<b>Inotai András:</b> A világgazdasági válság és a kínai külgazdaságpolitika: hatások és válaszok	11–12	34
<b>Karsai Judit:</b> A kockázati és magántőke forrásai – Az intézményi befektetők szerepe a kockázati és magántőke-ágazat forrásellátásában	11–12	3
<b>Kemenczei Nóra:</b> Hova húz az autóipar Magyarországon?	3–4	48
<b>Marer, Paul:</b> A világválság és Kelet-Európa	1–2	3
<b>Mészáros Ádám:</b> Újabb lépés a toyotizmus felé? – Autóipari beszállítói rendszerek és a válság lehetséges hatásai	7–8	57
<b>Nagy I. Gyula:</b> A globális pénzügyi válság néhány szabályozórendszerbeli összefüggése	3–4	63
<b>Szalavetz Andrea:</b> Elméleti polémiák a kínai modernizáció néhány kérdése kapcsán	7–8	40
<b>Tőrös Ágnes – Balatoni András:</b> Gazdaságfejlesztési modellek empirikus klasszifikációja és a posztszocialista növekedés szűk keresztmetszete	5–6	33
<b>Udvari Beáta:</b> Nemzetközi kereskedelem és gazdasági fejlődés: a Loméi Egyezmények tanulságai	5–6	59

## KONJUNKTÚRAELEMZÉSEK 2010 TAVASZÁN

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Az ECOSTAT Gazdaság- és Társadalomkutató Intézet elemzése és prognózisa <b>(Zádor Márta)</b>	3–4	4
A GKI Gazdaságkutató Zrt. előrejelzése 2010-re <b>(Karsai Gábor)</b>	3–4	12
A KOPINT-TÁRKI Zrt. elemzése és prognózisa <b>(Gém Erzsébet – Nagy Katalin)</b>	3–4	18
A Magyar Nemzeti Bank elemzése és prognózisa <b>(Csermely Ágnes)</b>	3–4	24
A Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium elemzése a makrogazdasági folyamatokról és kilátásokról <b>(Turóczy László)</b>	3–4	29
A Pénzügykutató Zrt. elemzése és prognózisa <b>(Petschnig Mária Zita)</b>	3–4	36
A Pénzügyminisztérium elemzése és prognózisa <b>(Molnár István)</b>	3–4	42

## VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Bakonyi Eszter:</b> Szeretjük-e a versenyt? Vélemények a piacgazdaságról Magyarországon	1–2	130
<b>Bakucs Lajos Zoltán – Fertő Imre:</b> Árleszállítás elméleteinek tesztje: a tej példája	7–8	103
<b>Fenyő György – Várhegyi Éva:</b> A válság hatása a bankszektorra	3–4	81
<b>Fertő Imre – Bakucs Lajos Zoltán:</b> Árleszállítás elméleteinek tesztje: a tej példája	7–8	103
<b>Körkérdés</b> a válságról és az állami beavatkozásról <i>Válaszolnak:</i> Ádám Zoltán, Antalóczy Katalin, Bod Péter Ákos, Chikán Attila, Csáki György, Gács János, Karsai Gábor, Madarász Aladár, Muraközy Balázs, Nagy Katalin, Palócz Éva, Richter Sándor, Sass Magdolna, Simonovits András, Soós Károly Attila, Várhegyi Éva	1–2	67
<b>Laki Mihály:</b> Vállalati magatartás és a gazdasági válság – Összehasonlító elemzés	9–10	78

	<b>Folyóirat- szám</b>	<b>Oldalszám</b>
<b>Oblath Gábor:</b> Magyarország versenyképessége nemzetközi összehasonlításban – a makrogazdasági mutatók jelzései	9–10	3
<b>Valentiny Pál:</b> Piacnyitás a hálózatos szolgáltatásoknál	9–10	54
<b>Várhegyi Éva – Fenyő György:</b> A válság hatása a bankszektorra	3–4	81
<b>Vince Péter:</b> Piacnyitás után: versenyhelyzet és koncentráció az energiaszolgáltatásban	7–8	76

## SZEMLE

	<b>Folyóirat- szám</b>	<b>Oldalszám</b>
<b>Gábor Tamás:</b> A tőkekorlátozások alakulása és a tőkeáramlások liberalizációja Kínában – Az eddigi és a várható változások a minősített külföldi és hazai befektetési programok fényében	9–10	93

## ÚJ KÖNYVEK

	<b>Folyóirat- szám</b>	<b>Oldalszám</b>
A szomszéd kertje – Petr Pavlínek: A Successful Transformation? Restructuring of the Czech Automobile Industry ( <b>Szalavetz Andrea</b> )	5–6	102
Burgerné Gimes Anna: Az Európai Unióba újonnan belépett és jelölt országok gazdasága ( <b>Csaba László</b> )	5–6	109
Bogdan Góralczyk: Kínai főnix. Paradoxonok egy felemelkedő birodalomból. (Góralczyk, Bogdan: Chinski Feniks – Paradoxsy Wschodzacego Mocarstwa ( <b>Wisniewski Anna</b> ))	11–12	88
Káldyné Esze Magdolna – Vida Krisztina – Kruppa Éva – Ferkelt Balázs: Integrálódó Európa I. Szerződések-folyamatok-intézmények ( <b>Józsa Márta</b> )	3–4	109
Pitti Zoltán: Gazdasági teljesítmények <i>kontra</i> társadalmi elvárások ( <b>Becsky Róbert</b> )	11-12	101

# Társadalmi Riport 2010 – Tanulmánykötet

A kötet a Nemzeti Erőforrás Minisztérium támogatásával készült.

**Szerkesztette:**

**Kolosi Tamás**, a TÁRKI elnöke,  
**Tóth István György**, a TÁRKI vezérigazgatója

**551 oldal papírkötésben**

**ISSN 1216-6561**

**Ára: 2990 Ft**



A Társadalmi Riport tanulmánykötet-sorozat a magyar társadalom legfontosabb trendjeit, változásait dokumentálja szisztematikusan gyűjtött empirikus adatok segítségével. Ahogy az elmúlt húsz évben, úgy a jelenlegi, 11. kötetünkben is erre törekszünk. Az első blokk a társadalmi rétegződés, a jövedelemeloszlás és a szegénység témájával foglalkozik. Ezt makrogazdasági elemzések követik, majd arra fókuszálunk, hogy indikátoraink mit mutatnak a társadalmi összetartozás állapotáról. Idén kiemelten kezeljük az egyik – véleményünk szerint – legfontosabb alrendszer, az oktatás témakörét. Az utolsó fejezet pedig az országgyűlési választásokkal és a politikai attitűdökkel foglalkozik.

## Tartalomjegyzék

Előszó

### I. RÉTEGZÖDÉS ÉS JÖVEDELEM

1. Jövedelemeloszlás a konszolidációs csomagok és a válságok közepette Magyarországon (Tóth István György)
2. Jövedelemeloszlás nemzetközi összehasonlításban (Medgyesi Márton)
3. Jövedelmi szegénység és anyagi depriváció Magyarországon (Gábos András – Szívós Péter)
4. Gyermekszegénység az Európai Unióban (Gábos András)
5. Kikristályosodó társadalomszerkezet (Kolosi Tamás – Keller Tamás)

### II. GAZDASÁG ÉS GAZDASÁGPOLITIKA

6. A gazdasági növekedés és az adósságsapda dilemmája az Európai Unióban (Palócz Éva)
7. Európai uniós támogatások és a hazai fejlesztéspolitika (Klauber Máttyás – Nagy Katalin)
8. Kormányzati hatékonyság és üzleti környezet: adalékok a növekedés intézményi magyarázatához (Bartha Attila)
9. Magyarország „feltártult” nemzetközi versenyképessége közép-kelet-európai összehasonlításban (Oblath Gábor)
10. Éves hozamok a társadalombiztosítási nyugdíjrendszerben (Gál Róbert Iván)

### III. TÁRSADALMI KOHÉZIÓ

11. Magyarország a világ értéktérképén (Keller Tamás)
12. A társadalmi kohézió elemei: bizalom, normakövetés, igazságosság és felelősségérzet – lennének... (Tóth István György)

13. Kulturális szegmentáció: „mindenevők”, „válogatósak”, „egysíkúak” és „nélkülözők”? Az „omnivore-univore” modell alkalmazhatósága Magyarországon (Sági Matild)
14. Integráció a fejekben: a romák társadalmi integrációjának érzékelése és megítélése a lakosság körében (Bernát Anikó)
15. Szlováknak lenni Magyarországon (Örkény Antal – Sik Endre)
16. A fogyatékos és az ellátáshoz való hozzáférés egyenlőtlenségei a korai életszakaszban (Kereki Judit)

### IV. OKTATÁSI RENDSZER ÉS EREDMÉNYESSÉG

17. Iskolázatlan szülők gyermekei és roma fiatalok a középiskolában. Beszámoló az Educatio Életpálya-felmérésének 2006 és 2009 közötti hullámaiból (Kertesi Gábor – Kézdi Gábor)
18. A kisgimnáziumok szerepe a szelekcióban (Horn Dániel)
19. Az önkormányzatok költségvetési helyzete és a kompetenciamérési eredmények települések közötti különbségei (Hermann Zoltán)
20. A magyar pedagógusok munkaterhelése (Lannert Judit)
21. Öt évvel végzés után: diplomás pályakezds nemzetközi összehasonlításban (Róbert Péter)

### V. VÁLASZTÁS ÉS POLITIKAI FOLYAMATOK

22. A pártok népszerűségének változása Magyarországon, 1990–2010 (Fábián Zoltán – Závecz Tibor – Páthy-Dencső Blanka)
23. A Jobbik törzsszavazóiról (Rudas Tamás)
24. A magyar EU-tagság a közvéleményben (Lengyel György – Göncz Borbála)

# Jogi melléklet

## VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

### A csoportos igényérvényesítés összehasonlító jogi modelljei – II. rész

#### A csoportos igényérvényesítés európai modelljei és az összehasonlító jogi modellek tanulságai

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. A tanulmánynak ez a része a csoportos igényérvényesítés európai modelljeivel foglalkozik. Első lépésben megvizsgálja az EU jogi keretet. Ezt követően az alábbi országok szabályozási megoldásai kerülnek elemzésre: Anglia és Wales, Dánia, Finnország, Franciaország, Hollandia, Németország, Norvégia, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország. A tanulmánynak ez a része bemutatja, hogy bár a legtöbb európai ország, amennyiben szabályokat fogadott el kifejezetten a csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatban, az opt-in rendszert követte (csak azok a csoporttagok részesei az eljárásnak, akik kifejezetten hozzájárultak), négy európai országban találunk opt-out rendszert (azok a csoporttagok, akik nem akarnak az eljárás részévé válni, ki kell lépjenek); ezért nem lehet azt állítani, hogy az opt-out csoportperek ismeretlenek lennének Európában. Az utolsó lépésben a tanulmány összehasonlítja és értékeli*

---

Nagy Csongor István, egyetemi adjunktus, Szegedi Tudományegyetem, Állam- és Jogtudományi Kar; Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar.  
E-mail cím: nagycs@juris.u-szeged.hu

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

*a különböző szabályozási megoldásokat. A tanulmány végső következtetése, hogy az opt-out rendszer bevezetése Európában indokolt lenne.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K211.

#### 4. Csoportos igényérvényesítés Európában: a csoportos pertársaság modell

Az elmúlt időszakban az Európai Unió számos tagállama vezetett be olyan eljárásjogi eszközöket, amelyek a csoportos igényérvényesítés lehetőségét kívánják megteremteni.<sup>76</sup> Míg azonban az angolszász jogrendszerekben ismeretes a csoportper tárgyi értelemben általános és opt-out rendszeren alapuló jogintézménye, addig a kontinentális Európa több országára jellemző, hogy a perindítási jogosultságot elsősorban közigazgatási szervekre és társadalmi szervezetekre telepíti a jogalkotó.<sup>77</sup> Ezen felül jellemző a kontinentális jogi megoldásra, hogy kártérítést vagy pénzbeli marasztalást csak a csoport tagjainak kifejezett meghatalmazása alapján lehet követelni (opt-in rendszer),<sup>78</sup> míg az opt-out rendszer elsősorban megállapítási keresetek vonatkozásában kerül alkalmazásra, illetve abban az esetben, ha a kereseti követelés tárgya magatartástól vagy jövőbeni jogsértéstől való eltiltás, illetve érvénytelenség megállapítása (közérdekű kereset). Ennek ellenére Európában is találunk példákat olyan opt-out rendszerre, amelynek keretében megtérítés követelhető.

Az alábbiakban első lépésben az EU-jog csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos szabályozását mutatom be. Ezt követően külön-külön vizsgálom az opt-in és az opt-out megoldást alkalmazó európai jogrendszereket.

##### 4.1. EU-jog

Bár általános jellegű csoportos igényérvényesítésnek az uniós jog az Európai Unió korlátozott hatáskörei, illetve az egyedi felhatalmazások elve<sup>79</sup> következtében sem lehet forrása, az Európai Parlament és a Tanács 2009/22/EK irányelve a fogyasztás-

<sup>76</sup> Lásd: Willett, L. A. [2005]: U.S.-style class actions in Europe: a growing threat? *National Legal Center for the Public Interest*, IX. évf., 6. szám, 8. o.

<sup>77</sup> Vö. Hodges, Ch. J. S. [2006]: Litigating antitrust claims in Europe: proposals and implications. *National Legal Center for the Public Interest*, X. évf., 9. szám, 31–32. o.

<sup>78</sup> Vö. Koch, H. [2001]: Non-class group litigation under EU and German law. *Duke Journal of Comparative and International Law*, XI. évf., 358. o.

<sup>79</sup> Az Európai Unió működéséről szóló Szerződés, 2. cikk. Lásd 281, 283, 284, 285 and 287/85 sz., Német Szövetségi Köztársaság kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT 1987., 3203. o.), 30. pont; Európai Bíróság 1/94. sz. véleménye (EBHT 1994., I-5267. o.), 9. pont; Európai Bíróság 2/94. sz. véleménye (EBHT 1996., I-1759. o.), 30. pont; C-376/98. sz., Német Szövetségi Köztársaság kontra Európai Parlament és Európai Unió Tanácsa ügyben hozott ítélet (EBHT 2000., I-8419. o.), 83. pont.

\* A jelen tanulmány alapjául szolgáló kutatást a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja támogatta.



tói érdekek védelme érdekében a jogsértés megszüntetésére irányuló eljárásokról<sup>80</sup> – amely módosításaival egységes szerkezetben kodifikálta az Európai Parlament és a Tanács 1998. május 19-i 98/27/EK irányelvét a fogyasztói érdekek védelme érdekében a jogsértés megszüntetésére irányuló eljárásokról – széles körű csoportos perindítási jogosultságot ruház a tagállami közigazgatási szervekre és fogyasztói érdekképviselői szervezetekre a fogyasztóvédelem területén kibocsátott uniós irányelvek megsértése esetén.<sup>81</sup>

*Ez a perindítási jogosultság nem opt-in rendszeren alapul, csak a kompetens tagállami szervekre és minősített társadalmi szervezetekre vonatkozik, és a jogi szankció vonatkozásában is korlátozott.* Per indítására jogosult bármely olyan testület vagy szervezet, melyet valamely tagállam jogának megfelelően hoztak létre, és amelynek jogos érdeke fűződik a kollektív fogyasztói érdekek védelméhez, így különösen ilyen entitásnak minősülnek a kollektív fogyasztói érdekek védelméért felelős független közjogi testületek,<sup>82</sup> amennyiben léteznek ilyenek az adott tagállamban, illetve az olyan szervezetek, amelyek célja a kollektív fogyasztói érdekek védelme a nemzeti jogszabályok által megállapított feltételeknek megfelelően.<sup>83</sup> A perindítás célját az irányelv a jogsértés megállapításában, illetve a jövőbeni jogsértéstől való eltiltásban határozza meg.<sup>84</sup> Ettől függetlenül az irányelv nem akadályozza a tagállamokat szélesebb cselekvési lehetőséget biztosító rendelkezések elfogadásában.<sup>85</sup>

<sup>80</sup> HL L 110, 2009.05.01. 30–36. o.

<sup>81</sup> Az EU-jog csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos rendelkezései vonatkozásában lásd: *Hodges, Ch.* [2007]: Global class action project. Summary of European Union developments. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/EU\\_Report\\_2007.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/EU_Report_2007.pdf).

<sup>82</sup> Ebben a vonatkozásban az irányelv magyar változata igencsak pontatlan, mivel köztestületekről beszél, amely az angol public body kifejezés szó szerinti fordítása. Egyértelmű azonban, hogy az irányelv ebben a vonatkozásban nem a kamarákra utal, hanem közhivatalokra vagy a közigazgatás részét képező szervezetekre. Érdemes utalni a német nyelvű változatra, amely az „öffentliche Stelle” kifejezést használja.

<sup>83</sup> 3. cikk.

<sup>84</sup> „A tagállamok kijelölik azokat a bíróságokat vagy közigazgatási hatóságokat, amelyek hatáskörrel rendelkeznek arra, hogy döntsenek a 3. cikk értelmében feljogosított egységek által kezdeményezett olyan eljárásokban, amelyek a következőkre irányulnak: (a) valamennyi jogsértés megszüntetése vagy megtiltása kellő gyorsasággal, adott esetben sürgősségi eljárással; (b) adott esetben olyan intézkedések, mint a határozat egy részének vagy egészének megfelelőnek ítélt formában történő közzététele és/vagy helyreigazító nyilatkozat közzététele a jogsértő magatartás tartós hatásainak kiküszöbölése érdekében; (c) amennyiben az érintett tagállam jogrendszere megengedi, a félnek, akivel szemben az eljárás indult, marasztalása esetén arra való kötelezése, hogy amennyiben a határozatot nem teljesíti a bíróságok vagy a közigazgatási hatóságok által megszabott határidőn belül, úgy fizessen meg az államkincstár vagy a nemzeti jogszabályok által megjelölt bármely kedvezményezett számára egy, a késedelmes napok száma alapján megállapított pénzüsszeget vagy bármilyen más, a nemzeti jogszabályok által meghatározott összeget a határozatok végrehajtásának biztosítása érdekében.” 2. cikk (1) bek. Lásd *Koch, H.* [2001]: Non-class group litigation under EU and German law. *Duke Journal of Comparative and International Law*, XI. évf., 359–360. o.

<sup>85</sup> A 7. cikk kimondja: az irányelv nem akadályozza meg a tagállamokat olyan rendelkezések fenntartásában vagy elfogadásában, amelyek a feljogosított egységek vagy bármely más érintett személy részére nemzeti szinten szélesebb cselekvési lehetőséget biztosítását célozzák. Lásd: *Koch*: i. m. 363. o.

A fenti perindítási jogosultság azonban csak az irányelv mellékletében felsorolt uniós jogszabályok megsértése vonatkozásában áll fenn, így jelenleg 13 uniós irányelv megsértése esetén alkalmazható ez az eljárási eszköz.<sup>86</sup>

#### 4.2. *Európai opt-in modellek: a hagyományos európai csoportos pertársaság*

Az európai polgári eljárásjogokban a pertársaság és az engedményezés általános eszközei rendelkezésre állnak a csoportos igények érvényesítésére. Több országban találunk azonban kifejezetten a csoportos igényérvényesítésre vonatkozó speciális opt-in szabályozást.

##### 4.2.1. Francia jog: társadalmi szervezetek és közigazgatási hatóságok által indítható per

A francia jogban mind társadalmi szervezetek, mind pedig közigazgatási hatóságok kezdeményezhetnek csoportos pertársaságot, amelynek során a bíróság kár-

<sup>86</sup> Lásd: 1. Az üzlethelyiségen kívül kötött szerződések esetén a fogyasztók védelméről szóló, 1985. december 20-i 85/577/EGK tanácsi irányelv (HL L 372., 1985.12.31., 31. o.); 2. A fogyasztói hitelre vonatkozó tagállami törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezések közelítéséről szóló, 1986. december 22-i 87/102/EGK tanácsi irányelv (HL L 42., 1987.2.12., 48. o.); 3. A tagállamok törvényi, rendeleti vagy közigazgatási intézkedésekben megállapított, televíziós műsorszolgáltató tevékenységre vonatkozó egyes rendelkezéseinek összehangolásáról szóló, 1989. október 3-i 89/552/EGK tanácsi irányelv: 10–21. cikk (HL L 298., 1989.10.17., 23. o.); 4. A szervezett utazási formákról szóló, 1990. június 13-i 90/314/EGK tanácsi irányelv (HL L 158., 1990.6.23., 59. o.); 5. A fogyasztókkal kötött szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló, 1993. április 5-i 93/13/EGK tanácsi irányelv (HL L 95., 1993.4.21., 29. o.); 6. A távollevők között kötött szerződések esetén a fogyasztók védelméről szóló, 1997. május 20-i 97/7/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (HL L 144., 1997.6.4., 19. o.); 7. A fogyasztási cikkek adásvételének és a kapcsolódó jótállásnak egyes vonatkozásairól szóló, 1999. május 25-i 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (HL L 171., 1999.7.7., 12. o.); 8. A belső piacon az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások, különösen az elektronikus kereskedelem jogi vonatkozásairól szóló, 2000. június 8-i 2000/31/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv („elektronikus kereskedelemről szóló irányelv”) (HL L 178., 2000.7.17., 1. o.); 9. Az emberi felhasználásra szánt gyógyszerek közösségi kódexéről szóló, 2001. november 6-i, 2001/83/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv: 86–100. cikk (HL L 311., 2001.11.28., 67. o.); 10. A fogyasztói pénzügyi szolgáltatások távértékesítéssel történő forgalmazásáról szóló, 2002. szeptember 23-i 2002/65/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (HL L 271., 2002.10.9., 16. o.); 11. A belső piacon az üzleti vállalkozások fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól szóló, 2005. május 11-i 2005/29/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (HL L 149., 2005.6.11., 22. o.); 12. A belső piaci szolgáltatásokról szóló, 2006. december 12-i 2006/123/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (HL L 376., 2006.12.27., 36. o.); 13. A szálláshelyek időben megosztott használati jogára, a hosszú távra szóló üdülési termékekre, ezek viszontértékesítésére és cseréjére vonatkozó szerződések egyes szempontjai tekintetében a fogyasztók védelméről szóló, 2009. január 14-i 2008/122/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (HL L 33., 2009.2.3., 10. o.). Lásd ebben a vonatkozásban: *Osztovis A.* [2006]: *Európai fogyasztóvédelmi magánjog.* HVG-Orac, Budapest.; *Vékás L.* [2001]: *Európai közösségi fogyasztóvédelmi magánjog.* *Európai közösségi jogi elemek a magyar magán- és kereskedelmi jogban.* KJK-Kerszöv, Budapest.

térítési vagy más fizetési kötelezettséget is megállapíthat. Ez utóbbira azonban csak a csoport tagjainak hozzájárulása esetén kerülhet sor (opt-in rendszer). Jellemzője azonban ezeknek a szabályoknak, hogy nem állapítanak meg általánosan igénybe vehető eljárásjogi eszközt, hanem a csoportos igényérvényesítés lehetőségét mindig jogsértések valamely csoportjára korlátozzák; igaz, ezek azok az esetek, ahol a csoportos perlés iránti igény általában felmerül.

A francia jog fogyasztóvédelmi ügyekben megadja a jogot a fogyasztók érdekvédelmi szervezeteinek, hogy a sérelmet szenvedett fogyasztók nevében pereljenek.<sup>87</sup> A Fogyasztói Kódex (*Code de la Consommation*) rendelkezései értelmében a fogyasztói érdekvédelmi szervezetek jogosultak a fogyasztók érdekeinek védelmében megállapítási keresettel élni, valamint kérni a bíróságot, hogy tiltsa el az alperest a további jogsértéstől.<sup>88</sup> Másrészt, a fogyasztói érdekvédelmi szervezetek kártérítési igényt is érvényesíthetnek.<sup>89</sup> A Fogyasztói Kódex L 422-1. §-a ugyanis kimondja, hogy amennyiben több természetes személyt mint fogyasztót károsodás ér, az egyes személyek kára ugyanannak a gazdasági vagy szakmai működése körében eljáró személynek a magatartására vezethető vissza és a kárnak azonos az eredete, az olyan fogyasztóvédelmi érdekvédelmi szervezet, amely országos szinten reprezentatívnek tekinthető, és amelyet több mint két károsult fogyasztó meghatalmaz, az őt meghatalmazó fogyasztók nevében kártérítést követelhet a bíróságtól (*action en représentation conjointe*). A meghatalmazásnak explicitnek kell lennie, és azt mindegyik fogyasztónak írásban kell megadnia.<sup>90</sup> Emellett hasonló feltételekkel

<sup>87</sup> A fenti rendelkezések elfogadását megelőzően két szakmai munkacsoport is vizsgálta a csoportos igényérvényesítés meghonosításának lehetőségét a francia jogban. Az ennek eredményeként születő jelentések opt-out rendszerhez hasonló megoldás elfogadását javasolták, a jogalkotó azonban nem követte azokat. *Magnier, V.*: Class actions, group litigation & other forms of collective litigation. France. 4. o. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/France\\_National\\_Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/France_National_Report.pdf).

<sup>88</sup> Ennek megfelelően meghatározott fogyasztóvédelmi társadalmi szervezetek keresetben kérhetik a bíróságtól, hogy az tiltsa el az alperest a további jogsértő magatartástól, így különösen, hogy a korábban alkalmazott jogellenes vagy tisztességtelen szerződési kikötéseket a jövőben nem alkalmazza. L421-2. Emellett a Kódex a 98/27/EK irányelv végrehajtása végett kimondja, hogy az irányelv 4. cikkében foglalt feltételeknek megfelelő civil szervezetek is élhetnek megállapítási keresettel, illetve kérhetik a bíróságtól, hogy tiltsa el az alperest a további jogsértésektől, amennyiben a szerződési gyakorlat az irányelv végrehajtására kibocsátott nemzeti jogszabályokkal ellentétes. L421-6. A kérdéses rendelkezést a Fogyasztói Kódexbe a loi n° 92-60 du 18 janvier 1992 illesztette be.

<sup>89</sup> A fenti érdekvédelmi, illetve képviseleti jogosultságok csak a külön jogszabály alapján ezzel a hatáskörrel felruházott szervezeteket illetik meg. A Kódex vonatkozó végrehajtási rendeletében meghatározott feltételeknek megfelelő érdekvédelmi szervezeteket a fogyasztóvédelmi és az igazságügyi miniszter közös döntéssel minősíti perlési joggal rendelkező érdekvédelmi szervezetté. A határozatot közzé kell tenni a Francia Köztársaság Hivatalos Közlönyében. R411-1 és R411-2. *Ex lege* rendelkeznek perlési jogosultsággal, így nem szükséges külön határozatban minősíteni a francia családi és jóléti kódex 2. §-ában meghatározott szervezeteket. L421-1 (1) bek.

<sup>90</sup> *Gasparinetti, M.* [1994]: Accès à la justice et règlement des litiges de consommation dans le Marché unique: le coût des frontières »judiciaires«. *Revue du Marché Unique Européen*, 4. szám, 95. o.

beruházóvédelmi egyesületek és környezetvédelmi egyesületek is kezdeményezhetnek hasonló eljárást.<sup>91</sup>

A jogintézmény céljával nehezen magyarázható korlátozás azonban, hogy a meghatalmazásokat nem lehet rádió- vagy televízió-hirdetés útján gyűjteni, hasonlóan nem lehet hirdetésekkel, röpiratokkal vagy postai úton felhívni a potenciális károsultakat a meghatalmazás megadására.<sup>92</sup> Ezzel szemben folyóiratokban közzétehető felhívás.<sup>93</sup> Amennyiben a fogyasztóvédelmi szervezet keresettel él a bíróság előtt, folyamatosan tájékoztatnia kell az általa képviselt fogyasztókat a per állásáról.<sup>94</sup> A perrel kapcsolatos iratokat azonban nem a fogyasztóknak, hanem a társadalmi szervezetnek kell kézbesíteni.<sup>95</sup>

A számadatok azt mutatják, hogy a fentiek szerinti közös képviseleti eljárás jogintézménye sajnos a gyakorlatban nem igazán sikeres: 1992 és 2008 között összesen hat ilyen eljárás indult.<sup>96</sup>

A társadalmi szervezetek mellett a Kereskedelmi Kódex (*Code de Commerce*) felhatalmaz egyes közigazgatási hatóságokat – az ügyészt (*ministère public*), a gazdasági minisztert és a versenytanács elnökét –, hogy bizonyos tisztességtelen magatartások esetén bírósági eljárást kezdeményezzenek, és ennek során – többek között – kártérítés fizetését követeljék.<sup>97</sup> Erre azonban csak akkor van lehetőség, ha valamely termelő, kereskedő stb. a Kódex meghatározott tilalmait megsérti. Ezek a tilalmak pedig alapvetően nem antitröszt, hanem tisztességtelenségi versenyjogi illetéssé tényállásokat állapítanak meg.<sup>98</sup> A releváns tilalmak tekintetében ki kell emelni, hogy azok védett célcsoportja, sértettjei a kereskedők és nem a végfogyasztók.

A francia jog fejlődésével kapcsolatban ki kell emelni, hogy egy opt-in rendszerre irányuló, csoportperrel kapcsolatos jogszabálytervezet jelenleg a francia kormány előtt megfontolás tárgyát képezi.<sup>99</sup>

<sup>91</sup> Code monétaire et financier, L 452-2. §; Code de l'environnement, L. 142-3. §

<sup>92</sup> L-422-1 (2) bek.

<sup>93</sup> *Magnier, V.*: i. m. 10. o.

<sup>94</sup> R-422-6.

<sup>95</sup> L-422-2.

<sup>96</sup> *Debouzy, O. – Javaux, B.* [2009]: France, Class & Group Actions. 1.9. 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=312:france-class-a-group-actions&catid=84:practice-guides&Itemid=203](http://www.cdr-news.com/index.php?option=com_content&view=article&id=312:france-class-a-group-actions&catid=84:practice-guides&Itemid=203). Más forrás szerint 5 eljárás indult: *Magnier, V.*: i. m. 14. o.

<sup>97</sup> Code de Commerce, L442-6. Lásd: *Momége, Ch. – Bessot, N.* [2004]: Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules. National report: France. Ashurst. 8. o. Elérhető: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national\\_reports/france\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national_reports/france_en.pdf).

<sup>98</sup> Például ide tartozik az indokolatlan diszkrimináció, vevői erővel való tisztességtelen visszaélés, üzleti kapcsolatok azonnali megszüntetése megfelelő felmondási idő betartása nélkül, vagy pedig közvetlen vagy közvetett részvétel egy kizárólagos vagy szelektív – a versenyjog szabályainak egyébként megfelelő – forgalmazási rendszer azon tiltó szabályának megsértésében, melynek értelmében a hálózat tagjain kívüli más személyek számára nem lehet adott terméket értékesíteni.

<sup>99</sup> *Debouzy – Javaux*: i. m. 1.1., 1.4. és 9.2. kérdésre adott válasz.

#### 4.2.2. A svéd jog megoldása: a 2002-es törvény a csoportos perlésről

Svédországban 2002-ben fogadtak el egy törvényt, amely a csoportos perlés jogintézményét átfogóan szabályozza a skandináv államban.<sup>100</sup> A jogszabály 2003. január 1-jén lépett hatályba. Bár a törvény komoly előrelépést jelent a perjog hagyományos individualizmusához képest, progresszivitásából nagyban levon, hogy opt-in rendszert hoz létre. Ennek ellenére a mechanizmus gyakorlata sikeresnek mondható.

*A törvény kétségtelen nívója, hogy ez volt az egyik első európai jogszabály, amely általánosságban lehetővé tette a csoportos igényérvényesítést, azaz a szabályok alkalmazási körét tárgyi értelemben nem korlátozta.*<sup>101</sup> *A törvény által meghatározott perjogi szabályok polgári jogi igények bármely körére alkalmazhatók. A törvény további érdekessége, hogy a bíróság nem hoz előzetes határozatot abban a kérdésben, hogy a csoport, amelyet a reprezentatív felek képviselnek, megfelelő-e a törvény előírásainak, nincs tehát ún. certifikációs eljárás.*<sup>102</sup>

*A törvény a csoportos igényérvényesítés három típusát ismeri:* csoportos pertársaság, közigazgatási szerv általi per és társadalmi szervezet általi per. Az első csoportba azok az esetek tartoznak, amikor az érintett csoport egy vagy több tagja kezdeményezi a csoportpert.<sup>103</sup>

*A csoportos igényérvényesítés megengedhetőségének előfeltételeit a törvény az alábbiak szerint határozza meg. (1) Fenn kell álljon legalább egy, a csoport*

<sup>100</sup> A törvény nem hivatalos angol fordítását (Group Proceedings Act, SFS 2002:599) lásd: <http://www.sweden.gov.se/sb/d/574/a/27767>. A törvény angol fordítását lásd továbbá: [http://www.courdecassation.fr/IMG/File/loi\\_suedoise\\_swedish\\_law\\_eng.pdf](http://www.courdecassation.fr/IMG/File/loi_suedoise_swedish_law_eng.pdf). A jogszabály 2003. január 1-jén lépett hatályba. A javaslati stádiumban lévő normaszöveg elemzését lásd: *Lindblom, P. H.* [1997]: Individual litigation and mass justice: a Swedish perspective and proposal on group actions in civil procedure. *American Journal of Comparative Law*, 824–830. o.; *Nordh, R.* [2001]: Group actions in Sweden: reflections on the purpose of civil litigation, the need for reforms, and a forthcoming proposal. *Duke Journal of Comparative and International Law*, XI. évf., 395–402. o.; *Lindblom, P. H.* [2007]: Globalization of class action. National report: group litigation in Sweden. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Sweden\\_National\\_Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Sweden_National_Report.pdf).

<sup>101</sup> 1–2. §

<sup>102</sup> *Nordh, R.* [2005]: Group actions – the Swedish experience. Les actions collectives: points communs et divergences des expériences américaines et européennes – Multi party actions: similarities and divergences of the American and European experiences. Cour de cassation, 2005. június 2. 3. o. Elérhető: [http://www.courdecassation.fr/colloques\\_activites\\_formation\\_4/2005\\_2033/intervention\\_m\\_nordh\\_anglais\\_8144.html](http://www.courdecassation.fr/colloques_activites_formation_4/2005_2033/intervention_m_nordh_anglais_8144.html).

<sup>103</sup> A közigazgatási szerv által kezdeményezett per körébe tartozik többek között a fogyasztóvédelmi ombudsman által indítható per. A társadalmi szervezetek által kezdeményezhető perek köre annyiban korlátozott, hogy főszabály szerint csak fogyasztóvédelmi és környezetvédelmi tárgykörökre terjedhet ki. *Nordh: Group actions – the Swedish experience; Pettersson, T. – Perván Lindeborg, S. – Persson Gioliton, M.*: Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules. National report: Sweden. 4. o. Elérhető: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national\\_reports/sweden\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national_reports/sweden_en.pdf). Vö. Svéd csoportper törvény 2. § (3) bekezdés és 3-6. §.

tagjainak követelése szempontjából közös tény- vagy jogkérdés. (2) A csoportos igényérvényesítés segítségével az ügy hatékonyan és célszerűen megoldható, tehát a csoporttagok követelése között fennálló különbségek vagy eltérések nem teszik a csoportos igényérvényesítést alkalmatlanná a jogviták megoldására. (3) A csoport tagjai nagyobb részének a csoportos igényérvényesítés jobb igényérvényesítési eszköz, mint az egyéni pereskedés, azaz ez a legjobb polgári perjogi alternatíva, amely általában a tagok rendelkezésére áll. (4) A csoportot megfelelő módon meg lehet határozni az ügy körülményei alapján. (5) Végül pedig a csoport képviselőjének képesnek és alkalmasnak kell lennie arra, hogy a csoport érdekeit képviselje.<sup>104</sup>

Csak azok a személyek tekinthetőek a csoport tagjainak, akik a bírósághoz ilyen irányú kérelmet intéznek. Azokat, akik megfelelnek a felperes által meghatározott csoportdefiníciónak, tájékoztatni kell a perről és arról a lehetőségről, hogy a csoportba beléphetnek. Az opt-in szabályból kifolyólag az ítélet csak azokra terjed ki, akik jelezték a csoportban való részvételi szándékukat.<sup>105</sup> Ennek megfelelően a csoport képviselői és az alperes közötti egyezség is csak rájuk terjed ki, az egyezséget azonban a bíróságnak jóvá kell hagynia.<sup>106</sup> A perrel kapcsolatos ügyvédi és egyéb költségek nem vetnek fel különösebb problémát, tekintettel arra, hogy a svéd jog értelmében – hasonlóan a kontinentális jogban általánosan elfogadott gyakorlathoz – a pervesztes fizeti a pernyertes költségeit.<sup>107</sup> Így a csoport tagjai úgymond nettó követelésükhöz jutnak hozzá, amennyiben a csoport a pert megnyeri. A per elvesztésének kockázatát azonban azok viselik, akik a pert kezdeményezték.

*A svéd csoportper törvény, az opt-in jelleg ellenére, igencsak sikeresnek mondható.* A rendelkezésre álló adatok szerint Svédországban a törvény 2003. január 1-jei hatálybalépése és 2008 novembere között összesen 12 csoportper indult, így például légi utasok pereltek, amiért új jegyeket kellett vásároljanak, 1,2 millió fogyasztó követelt kártérítést egy biztosítótól, mivel annak anyavállalata elvonta a társaság tőkéjét, eljárás indult a svéd állammal szemben az EU-jog megsértése miatt, valamint a fogyasztóvédelmi ombudsman pert indított 7000 fogyasztó érdekében, mivel azok nem a rögzített villamosenergia-áron részesültek az ellátásban.<sup>108</sup>

<sup>104</sup> Svéd csoportper törvény 8. § Vö. *Nordh*: Group actions – the Swedish experience.

<sup>105</sup> Svéd csoportper törvény 13–14. §

<sup>106</sup> Svéd csoportper törvény 26. §

<sup>107</sup> *Nordh*: Group actions – the Swedish experience.

<sup>108</sup> *Lindblom, P. H.* [2008]: Globalization of class action. National report: group litigation in Sweden, update paper sections 2.5. and 3. 2008. 2. o. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Sweden\\_Update\\_paper\\_Nov%20-08.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Sweden_Update_paper_Nov%20-08.pdf). Lásd: *Åbyhammar, M.*: The Swedish Group Proceedings Act and other means for collective dispute resolution. 4–5. o. A svéd fogyasztóvédelmi ombudsman előadásának írásos anyaga. Elhangzott: Workshop on Alternative Dispute Resolution by experts and European NGOs, Bécs, 2006. február 23. Elérhető: [http://ec.europa.eu/consumers/redress/out\\_of\\_court/adr/abyhammar\\_intervention\\_adr2006.pdf](http://ec.europa.eu/consumers/redress/out_of_court/adr/abyhammar_intervention_adr2006.pdf).

#### 4.2.3. Holland jog: csoportos egyezségek

A holland jog vonatkozó jogintézményét (*collectieve actie*) 1994-ben vezették be a németalföldi polgári törvénykönyvbe (*Burgerlijk Wetboek*).<sup>109</sup> A bírósági gyakorlat már korábban elismerte a társadalmi szervezetek perlési jogosultságát, és ez a jogosultság nemcsak megállapítási keresetre, illetve jogsértéstől való eltiltásra irányulhatott, hanem adott esetben kártérítés követelésére is.<sup>110</sup> Ezzel szemben ez utóbbi lehetőséget a törvényi szabályozás már nem foglalja magában.<sup>111</sup> A csoportos igényérvényesítés törvényi szabályozásának az is volt az állítólagos kimondatlan indoka, hogy ezt a megengedő bírósági gyakorlatot a tételes jog medrébe terelje, és elkerülje annak veszélyét, hogy a bíróságok a társadalmi szervezetek perbeli legitimitációját túlgán határozzák meg.<sup>112</sup>

A hatályos rendelkezések értelmében társadalmi szervezetek és közigazgatási szervek perelhetnek egy csoport érdekében, azonban a kereseti kérelem nem irányulhat kártérítésre.<sup>113</sup> Következésképpen ez a jogintézmény csak a megállapítási keresetekre vonatkozik, illetve azokra az esetekre, amikor a kereset célja, hogy a bíróság az alperest tiltsa el valamilyen magatartástól. Korlátozás a perlési jogosultsággal szemben, hogy a társadalmi szervezetnek a keresetlevél benyújtása előtt konzultálnia kell az alperessel, és meg kell kísérelnie egyezség elérését. Amennyiben erre vonatkozóan nem tesz megfelelő erőfeszítéseket, az perbeli legitimitációjának elvesztésével jár.<sup>114</sup> A törvény lehetőséget teremt a csoport tagjai számára, hogy ki lépjenek a csoportból, illetve hogy a per eredményeként születő határozat hatályát a saját vonatkozásukban kizárják (opt-out).<sup>115</sup>

<sup>109</sup> Burgerlijk Wetboek, 3:305a és 3:305b. Lásd: *Nieuwenhuis, H. J. – Stolker, M. J. J. C. – Valk, L. W.* [1999]: *Vermogenrecht. Tekst&Commentaar. De tekst van de Boeken*, 3, 5, 6 en de titels 1, 7, 7A, 9, 14 en 15 van Boek 7 van het BW voorzien van commentaar. Kluwer, Deventer. 283-289. o.; *Frenk, N.* [1994]: *Kollektieve akties in het privaatrecht*. Kluwer, Deventer. 360. o.

<sup>110</sup> *Van Gerven, W. – Larouche, P. – Lever, J.* [2000]: *Cases, Materials and Text on National, Supranational and International Tort Law*. Hart Publishing, Oxford. 270/1–4. o.; *Comparative Study on Consumer Policy Regimes*. Department of Trade and Industry. Consumer and Competition Policy Directorate. Country Reports: The Netherlands. 9. o. Elérhető: <http://www.dti.gov.uk/files/file34828.pdf>.

<sup>111</sup> Lásd: *Tzankova, I.*: *Netherlands Class action, group litigation and other forms of collective litigation* 2. 5. o. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Netherlands\\_National\\_Report\\_2.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Netherlands_National_Report_2.pdf).

<sup>112</sup> *Lindblom, H.* [1997]: *Group actions and the role of the Courts – a European perspective*. *Forum Internationale füzetek*, 1996/23. Kluwer Law International, Deventer. 24. l. ábragyűzet.

<sup>113</sup> 3:305a (1) bek. Vö. *Lindblom, H.*: *Group actions and the role of the Courts – a European perspective*. 13. o.; *Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules*. National Reports: The Netherlands. European Commission, Directorate-General for Competition. 3-4. o.; *Van Gerven, W. – Larouche, P. – Lever, J.*: i. m. 270/7.

<sup>114</sup> Burgerlijk Wetboek, 3:305a (2) bek. Lásd *Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules*. National Reports: The Netherlands. European Commission, Directorate-General for Competition. 3–4. o.

<sup>115</sup> 3:305a (4)–(5) bek.

A holland polgári törvénykönyv rendelkezései mellett a csoportos igényérvényesítés kérdésével kapcsolatban meg kell említeni a tömeges károkkal kapcsolatos kollektív egyezségekről szóló törvényt (*Wet collectieve afwikkeling massaschade*),<sup>116</sup> amely 2005. július 27-én lépett hatályba. E rezsím központi jellemzője, hogy míg bizonyos értelemben az amerikai *class action*-höz hasonló megközelítést követ, csak a csoportot képviselő társadalmi szervezet és a károkozó közötti egyezségekre vonatkozik. A jogszabály értelmében a csoportot képviselő társadalmi szervezet az alperessel egyezséget köthet, amelyet a bíróságnak jóvá kell hagynia.<sup>117</sup> A jóváhagyott egyezés hatálya alól a csoport tagjai három hónapon belül kivonhatják magukat.<sup>118</sup> Amennyiben nem élnek ezzel a lehetőséggel, az egyezés kötni fogja őket. Az egyezésnek ki kell térnie az alábbi kérdésekre: az érintett csoport meghatározása, a fizetendő kártérítés, milyen feltételeknek kell megfelelnie valakinek ahhoz, hogy jogosult legyen a kártérítésre, és annak részletei, hogy miként számították ki a kártérítési összeget.<sup>119</sup> A csoportos egyezséggel kapcsolatos holland szabályok sikeresnek mondhatók; a mérleg 2007-ig: kevesebb mint két év alatt két jóváhagyott és egy jóváhagyásra váró egyezés.<sup>120</sup>

A fenti lehetőségek mellett az engedményezés és a pertársaság általános szabályai segítségével is elérhető csoportos igényérvényesítés. Erre természetesen elviekben mindegyik fejlett jogrendszerben lehetőség van, azonban Hollandiában konkrét eset is példaként szolgál erre a megoldásra. Így például több helyi önkormányzat szervezetet hozott létre, amelynek célja polgári jogi igények érvényesítése olyan – elsősorban építőipari – vállalkozásokkal szemben, amelyek a pályáztatás vagy a versenybírálat szabályait megsértették.<sup>121</sup>

#### 4.2.4. Német jog

A német jog követi a kontinentális jogrendszerek megoldását abban az értelemben, hogy csoportos igényérvényesítés megvalósítására vagy a polgári perjog általános jogintézményei használhatóak fel, vagy pedig egyes jogterületek vonatkozása-

<sup>116</sup> A törvény címének bevett angol nyelvű fordítása: Act on Collective Settlement of Mass Damages.

<sup>117</sup> Ezen egyezségekre jóváhagyására az Amszterdami Fellebbviteli Bíróság (Court of Appeal at Amsterdam) rendelkezik hatáskörrel.

<sup>118</sup> *Llewellyn, P.* [2005]: Class actions in the EU. *ICLG*, 23. o. Elérhető: <http://www.iclg.co.uk/khadmin/Publications/pdf/498.pdf>.

<sup>119</sup> The Netherlands – Class Actions. Elérhető: <http://www.cliffordchance.com/editorial/details.aspx?contentItemID=9655>.

<sup>120</sup> *Tzankova, I.*: Netherlands Class action, group litigation and other forms of collective litigation 2. 1–2. o.

<sup>121</sup> Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules. National Reports: The Netherlands. European Commission, Directorate-General for Competition. 4. o.; *Tzankova, I.*: i. m. 2. 3. o. (A befektetési termékekkel kapcsolatos *Dexia* ügyben a csoporttagok befizetésekkel egy közös alapot hoztak létre, amelyet a csoportos igényérvényesítésre használtak fel.)



sában sporadikusan, meghatározott feltételeknek megfelelő társadalmi szervezetek javára perbeli legitimációt létrehozó szabályok, amelyek azonban csupán jogsértéstől való eltiltás elérésére alkalmasak (közérdekű keresetek).

Az általános polgári perjogi jogintézmények magukban foglalják a pertársaság fogalmát<sup>122</sup> és az egymással összefüggő perek egyesítését.<sup>123</sup> A második körbe tartozik, többek között, a tisztességtelen általános szerződési feltételek megtámadásáról rendelkező törvény,<sup>124</sup> a tisztességtelen verseny elleni törvény,<sup>125</sup> a versenykorlátozások elleni törvény<sup>126</sup> és a védjegy törvény.<sup>127</sup>

A versenykorlátozások elleni törvény felhatalmaz egyes jogképességgel rendelkező kereskedelmi és szakmai érdekképviselői szövetségeket, hogy a nemzeti és az uniós versenyjogi szabályok, valamint a német szövetségi versenyhatóság (*Bundeskartellamt*) határozatainak megsértése esetén bíróság előtt jogsértéstől való eltiltást követeljenek, feltéve hogy a jogsértés tagjainak érdekeit sérti.<sup>128</sup> Emellett ezek a kereskedelmi és szakmai érdekképviselői szövetségek követelhetik, hogy a fenti versenyjogi szabályokat szándékosan megsértő vállalkozás fizessen be a központi költségvetésbe egy akkora összeget, amely megfelel a versenyjogsértő magatartás által elért gazdagodásnak, feltéve hogy a német szövetségi versenyhatóság ilyen irányú intézkedést még nem tett.<sup>129</sup> A szövetségi versenyhatóság köteles megtéríteni a szövetség igényérvényesítéssel kapcsolatos költségeit a központi költségvetés számára elért befizetés összegének erejéig.<sup>130</sup>

Hasonló rendelkezést tartalmaz a tisztességtelen verseny elleni törvény is a kereskedelmi és szakmai érdekképviselői szövetségek azon jogosultságát illetően, hogy jogsértéstől való eltiltást követeljenek.<sup>131</sup>

<sup>122</sup> Zivilprozessordnung (a továbbiakban: német ZPO) 59–63. §

<sup>123</sup> Német ZPO 147. §

<sup>124</sup> Gesetz über Unterlassungsklagen bei Verbraucherrechts- und anderen Verstößen, BGB I 2001, 3138, 3173. 2–4. §

<sup>125</sup> Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, BGB I. 2004, Nr. 32 vom 7.7.2004, 1414. 8. § (3) bek.

<sup>126</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bekanntmachung der Neufassung vom 15. Juli 2005, in der seit 13. Juli 2005 geltenden Fassung, BGB I, 2005, 2114. 33. §. Lásd: *Wach, K. – Epping, M. – Zinsmeister, U. – Bonacker, E.* [2004]: Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules. National report: Germany. Ashurst. 5. o. Elérhető: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national\\_reports/germany\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national_reports/germany_en.pdf).

<sup>127</sup> Markengesetz (MarkenG) in der Fassung des Markenrechtsänderungsgesetzes vom 19. Juli 1996 (BGBl. 1996 I, S. 1014), zuletzt geändert durch § 20 Abs. 5 des UWG vom 7. Juli 2004. 128. §. A védjegy törvény rendelkezése a tisztességtelen verseny elleni törvény vonatkozó szabályaira (8. § (3) bek.) utal.

<sup>128</sup> 33. §

<sup>129</sup> Nem intézkedett a gazdagodás elvonásáról (GWB 34. §), avagy ilyen hatású bírságot nem szabott ki. 34/A. § (1) bek.

<sup>130</sup> 34/A. §.

<sup>131</sup> UWG 8. § (3) bek.

#### 4.2.5. Anglia és Wales: csoportos perlés az óházában

Az angol jog már több mint kétszáz éve ismeri az ún. *representatív eljárás* (*representative proceedings*) jogintézményét.<sup>132</sup> Ez egy csoportos perlési forma, amelyben a reprezentatív felek opt-out rendszer alapján kérhetik a jogsértés megállapítását, illetve a jogsértéstől való eltiltást,<sup>133</sup> valamint bizonyos feltételek teljesülése esetén kártérítést is követelhetnek.

A reprezentatív eljárás értelmében, ha egy vagy több személy között egy követelés vonatkozásában érdekazonosság áll fenn,<sup>134</sup> akkor ez, illetve ezek a felek mint a többi, azonos érdekekkel rendelkező személy képviselője pert indíthatnak, illetve ellenük per indítható.<sup>135</sup> Az eljárás eredményeként születő bírósági határozat eltérő rendelkezése hiányában ez a határozat mindegyik képviselt felet köti, azonban azok a képviselt felek, akik nem álltak perben, csak akkor érvényesíthetik a határozatot, illetve az csak akkor érvényesíthető velük szemben, ha ezt a bíróság jóváhagyja.<sup>136</sup>

A reprezentatív eljárásban kártérítést lehet megítélni, ha az alperes tartozása és a csoport egyes tagjait ebből megillető rész, azaz a tagok egyéni kára az ítélet meghozatalakor könnyen megállapítható.<sup>137</sup>

A kártérítés egyediesítése azonban adott esetben nehézségekbe ütközhet.<sup>138</sup> Néha ugyanis a csoport egyes tagjainak kára egyedileg nem állapítható meg, hanem csak a csoportot általában ért károsodást lehet meghatározni. Az *EMI Records v Riley*-ügyben<sup>139</sup> az angol hangfelvételyártók majdnem egészét magába tömörítő szervezet perelt egy kalózmásolatokat készítő kereskedőt a további jogsértéstől való eltiltás, valamint kártérítés érdekében. A bíróság megállapította, hogy mivel az alperes által illegálisan másolt hangfelvételek gyártói közül majdnem mindegyik tagja a kérdéses szervezetnek, indokolatlan lenne azt megkövetelni, hogy a kártérítés érvényesítése érdekében a szervezet tagjai, valamint azok a károsultak, amelyek nem

<sup>132</sup> *Sherman, E. F.* [2002]: Group litigation under foreign legal systems: variations and alternatives to American class action. *DePaul Law Review*, LII. évf., 402. o.

<sup>133</sup> *Andrews, N.* [2001]: Multi-party proceedings in England: representative and group actions. *Duke Journal of Comparative and International Law*, XI. évf., 251–252. o.

<sup>134</sup> „Where more than one person has the same interest in a claim...”

<sup>135</sup> 19.6. (1) bek.

<sup>136</sup> 19.6. (4) bek.

<sup>137</sup> *Morrison Steamship Co. v. Owners of Cargo Lately Laden on S.S. Greystoke Castle*, 1 All E.R. 696 (H.L. 1947) (Eng.); Vö. *Andrews*: i. m. 254. o. Lásd továbbá: *Emerald Supplies Ltd and Others v British Airways plc* [2009] EWHC 741 (Ch) (Az ügyben virágimportőrök éltek keresettel a British Airways ellen arra hivatkozással, hogy az a fuvardíjak emelkedését eredményező összehangolt magatartásban vett részt. A felpereseket képviselő Emerald azonban a fuvarozási szolgáltatás mind közvetlen, mind közvetett „vásárlói” nevében indította a pert. A bíróság arra jutott, hogy nem állt fenn reprezentatív jelleg, mivel a perfüggőség időpontjában nem lehetett megállapítani, hogy kik a csoport tagjai, valamint a csoporttagok között nem volt érdekazonosság.)

<sup>138</sup> *Sherman*: Group litigation under foreign legal systems... 422. o.

<sup>139</sup> *E.M.I. Records Ltd. v. Riley and Others*, [1981] 1 W.L.R. 923 (1981).

rendelkeznek tagsági jogviszonnyal, felperesként részt vegyenek az eljárásban. Ebből kifolyólag a szervezet érvényesítheti az egész csoportot megillető kártérítést.<sup>140</sup>

Amennyiben sem az egyes tagok kára, sem pedig a csoportot általában ért kár nem állapítható meg, a kártérítés érvényesítése egy kétlépcsős eljárásban is megvalósítható. Ennek során – az első fázisban – a felperes megállapítási keresettel él azon kérdések tekintetében, amelyek az általa képviselt csoport tagjai vonatkozásában közösek. Ezt követően a csoport tagjai külön indíthatnak eljárásokat saját kártérítési igényeik érvényesítése érdekében, amelyekben – a közös kérdésekben hozott rendelkezésre támaszkodva – a bíróság az esetleges egyéni körülmények alapján hoz határozatot.<sup>141</sup>

A reprezentatív eljárás mellett 2000-ben vezették be Angliában és Walesben a csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos általános polgári eljárásjogi szabályokat. Bár a polgári eljárás hagyományos jogintézményei, így a fenti reprezentatív eljárás ezt megelőzően is rendelkezésre álltak – más *common law* jogrendszerekkel ellentétben –, nem voltak olyan megoldások, amelyek kimondottan a csoportos igényérvényesítést szabályozták volna.<sup>142</sup> Emellett 2002-ben az angol versenytörvényt (*Competition Act*, a továbbiakban: CA) kiegészítették a csoportos igényérvényesítést elősegítő rendelkezésekkel.<sup>143</sup>

A Polgári Eljárásjogi Szabályok (*Civil Procedure Rules*) lehetővé teszik csoportos pertársaság létrehozatalát bírósági végzéssel (*Group Litigation Order*). Erre akkor kerülhet sor, ha számos követelés között azonos vagy kapcsolódó tény- vagy jogkérdések állnak fenn.<sup>144</sup> Ezek a közös vagy kapcsolódó kérdések képezik a csoportos pertársaság tárgykörét (*Group Litigation Order issues*). A csoportos pertársaság ezen rendszere és a reprezentatív eljárás közötti egyik alapvető különbség, hogy míg az előbbi egy opt-in rendszeren alapul, addig az utóbbi esetben a csoport tagjainak kifejezett hozzájárulására nincs szükség.<sup>145</sup>

A csoportos pertársaságot létrehozó végzésben a bíróságnak rendelkeznie kell a csoportba tartozó követeléseket nyilvántartó regiszter létrehozásáról, meg kell ha-

<sup>140</sup> *Andrews*: i. m. 255. o.

<sup>141</sup> *Prudential Assurance Co. V. Newman Indus. Ltd.*, 2 W.L.R. 339. (Ch 1980). A határozat ellen részleges fellebbezéssel éltek, ez azonban nem vonatkozott a reprezentatív eljárással kapcsolatos jogértelmezésre. Lásd: *Andrews*: i. m. 253. o.

<sup>142</sup> *Lord Woolf*: i. m. 17. fejezet 2. pont.

<sup>143</sup> A 2002-es Enterprise Act 18–19.§-ai iktatták be a vonatkozó rendelkezéseket az 1998. évi Competition Act 47/A–47/B §-aiba. Lásd: *Rodger, B. J. – Macculloch, A.* [1998]: Community competition law enforcement deregulation are re-regulation: the Commission, national authorities and private enforcement. *Columbia Journal of European Law*, IV. évf., 108. o.; *Holmes, K.* [2004]: Public enforcement or private enforcement? Enforcement of competition law in the EC and UK. *European Competition Law Review*, XXV. évf., 1. szám, 32. o.; *Randolph, F. – Robertson, A.* [2005]: The first claims for damages in the Competition Appeal Tribunal. *European Competition Law Review*, XXVI. évf., 7. szám, 365–368. o.; *Hodges, Ch.*: Global class action project. Country report: England and Wales. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/England\\_Country%20Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/England_Country%20Report.pdf).

<sup>144</sup> 19.10. § és 19.11. § (1) bek. Lásd ebben a vonatkozásban *Hobson & Others v Ashton Morton Slack Solicitors and Others* [2006] EWHC 1134 (QB).

<sup>145</sup> *Andrews*: i. m. 260. o.

tározni azokat a kérdéseket, amelyek alapján a csoportba tartozó követelések beazonosíthatók, valamint meg kell határozni azt a bíróságot, amely el fogja bírálni a nyilvántartásba vett követeléseket.<sup>146</sup>

Ha valamely lajstromozott követelésre vonatkozó határozatban a csoportos pertársaság valamely tárgyköre tekintetében is rendelkeznek, akkor a határozat ebben a vonatkozásban – a bíróság eltérő rendelkezése hiányában – a regiszterben szereplő többi követelés tekintetében is kötőerővel rendelkezik. A bíróság emellett azt is meghatározhatja, hogy ez a döntés milyen mértékben hat ki azokra a követelésekre, amelyeket a határozat meghozatalát követően vezettek be a regiszterbe.<sup>147</sup>

A csoportos pertársaságra vonatkozó angol polgári eljárásjogi jogintézmény egy opt-in rendszert hoz létre, amelynek legfőbb előnye, hogy egyszerűsíti a törvénykezést olyan ügyekben, ahol a felek száma jelentős. A jogintézmény ugyanis egy csoportba fogja ezeket az eljárásokat. Fennáll ugyanis a veszélye annak, hogy a károsultak egymással párhuzamosan indítanak polgári pereket, amelyek során egymásnak ellentmondó határozatok születhetnek.<sup>148</sup>

Az opt-in jelleg azt sugallná, hogy a jogintézmény pozitív hatása a csekély jelentőségű követelések vonatkozásában sokkal mérsékeltebb. Bár az általános perjogi szabályokhoz képest megkönnyíti egy csoport megszervezését, az opt-in rendszer miatt még így is jelentős ráfordítást igényelhet a potenciális felperesek részéről, hogy igényeiket érvényesítsék (informálódás a csoportos pertársaság megalakulásáról, megfelelő kérelem betérjesztése a nyilvántartásba vétel érdekében stb.). *Ugyanakkor a számok arra utalnak, hogy a Group Litigation Order megoldása sikeres. Jelenleg hozzávetőleg 70 per van folyamatban ezen rendelkezések alapján, amelyek számos különböző területet érintenek; úgymint személyi sérülés, hibás termékek, gyógyszerek, balesetek, részvényesi követelések, pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos követelések, környezetvédelmi ügyek. Az elmúlt 5 évben évente kevesebb mint 10 Group Litigation Order szerinti eljárás indult.*<sup>149</sup>

<sup>146</sup> 19.11. (2) bek.; Vö. *Andrews*: i. m. 259. o. Emellett a bíróság – többek között – kinevezheti egy vagy több fél jogi képviselőjét a felperesek vagy az alperesek vezető jogi képviselőjévé, részletesen meghatározhatja, hogy mit kell tartalmazniuk a csoportos pertársaság nyilvántartásába való felvétel iránti kérelmeknek, meghatározhat egy határidőt, amelynek letelte után csak külön bírói engedéllyel lehet újabb követeléseket a regiszterbe felvenni, valamint rendelkezhet a csoportos pertársasággal kapcsolatos határozat közzétételéről. 19.13.

<sup>147</sup> 19.12. (1) bek.

<sup>148</sup> Előfordulhat, hogy a felperesek azért nem csatlakoznak egy már korábban indított eljáráshoz, mert nem rendelkeznek megfelelő információval. Ezek fontos szempontok a csoportos igényérvényesítés tekintetében: elősegítik a párhuzamos eljárások elkerülését és ezzel lehetővé teszik az eljárási költségek csökkentését, átláthatóbbá teszik az igényérvényesítés folyamatát, állapotát és esélyeit, csökkentik az egymásnak ellentmondó bírósági határozatok veszélyét.

<sup>149</sup> *Brown, A. – Dodds-Smith, I.*: England and Wales, Class & Group Actions. 1.8. 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=309:england-a-wales-class-a-group-actions&catid=91:practice-guides&Itemid=210](http://www.cdr-news.com/index.php?option=com_content&view=article&id=309:england-a-wales-class-a-group-actions&catid=91:practice-guides&Itemid=210).

A fenti általános polgári eljárásjogi jogintézmény mellett a CA is rendelkezik a csoportos igényérvényesítés lehetőségéről. A versenyjogi jogsértések következtében keletkező, pénzfizetési követelést magukban foglaló követelések érvényesítésére alapvetően két szerv előtt kerülhet sor. Az egyik a bíróságok, amelyek előtt többek között kártérítési per is indítható. 2003. június 20-a óta azonban az angol versenyhatóság (*Office of Fair Trading*) határozatainak felülvizsgálatát végző quasi bírói fórum (*Competition Appeal Tribunal*, a továbbiakban: CAT) előtt is lehet ilyen követeléseket, így kártérítési követelést érvényesíteni.<sup>150</sup> Az ebből a célból nyilvántartásba vett szervezetek fogyasztói igények érvényesítése iránt eljárást indíthatnak a CAT előtt, amennyiben ezt legalább két fogyasztó képviselésében teszik.<sup>151</sup> Ez idáig csupán egy fogyasztóvédelmi szervezetet vettek nyilvántartásba.<sup>152</sup> Az eljárás megindításához szükséges az érintett fogyasztók hozzájárulása (opt-in rendszer).<sup>153</sup> Csoportos igényérvényesítésre akkor van lehetőség, ha az egyes követelések ugyanazon versenyjogsértéshez kapcsolódnak.<sup>154</sup> Ezek a szabályok mind a nemzeti, mind pedig az uniós jog megsértése esetén alkalmazhatók.<sup>155</sup> A megítélt kártérítés vagy pénzbeli követelés az egyes fogyasztókat illeti meg, azonban a CAT – a fogyasztók és a fogyasztóvédelmi szervezet hozzájárulásával – úgy is rendelkezhet, hogy ezt az összeget a szervezet részére kell megfizetni.<sup>156</sup>

A csoportper speciális versenyjogi szabályai alapján ez idáig csupán egy per indult, amelyet a Which? nevű fogyasztóvédelmi szervezet (korábban: The Consumers Association) egy árkartell egyik szereplőjével, a JJB Sports PLC-vel szemben indított.<sup>157</sup> A jogvita 2008 elején egyezséggel zárult.<sup>158</sup>

Az angol jog fejlődésének perspektíváival kapcsolatban ki kell emelni, hogy a Civil Justice Council 2008 júliusában ajánlásokat fogalmazott meg egy általános opt-out rendszer bevezetésére vonatkozóan, amelyet a *Group Litigation Order* alternatívájaként lehetne alkalmazni bizonyos esetekben.<sup>159</sup> A kormányzat 2009 júliusában azonban elutasította az általános opt-out rendszer bevezetését azzal, hogy

<sup>150</sup> Clough, M. – McDougall, A. [2004]: Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules. National report: United Kingdom. Ashurst. 5. o. Elérhető: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national\\_reports/united\\_kingdom\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national_reports/united_kingdom_en.pdf).

<sup>151</sup> 47/B. § (1) bek.

<sup>152</sup> Ez a szervezet a Which? (korábban: The Consumers Association). Specified Body (Consumer Claims) Order 2005. Statutory Instrument 2005/2365. Lásd Whish, R. [2009]: Competition law. Oxford University Press, Oxford. 308. o.

<sup>153</sup> 47/B. § (3) bek.; Vö. Clough – McDougall: i. m. 8. o.

<sup>154</sup> 47/B. § (4) bek.

<sup>155</sup> 47/A. § (2) bek.

<sup>156</sup> 47/B. § (6) bek.

<sup>157</sup> Case 1078/7/9/07 *The Consumers' Association v JJB Sports*. Lásd: Whish: i. m. 308. o.; Brown – Dodds-Smith: i. m. 2.1. kérdésre adott válasz.

<sup>158</sup> Whish: i. m. 308. o.

<sup>159</sup> Improving Access to Justice through Collective Actions. Civil Justice Council. 2008. július. Elérhető: [http://www.civiljusticecouncil.gov.uk/files/Improving\\_Access\\_to\\_Justice\\_through\\_Collective\\_Actions.pdf](http://www.civiljusticecouncil.gov.uk/files/Improving_Access_to_Justice_through_Collective_Actions.pdf).

az egyes szektorok vonatkozásában lehetne módosításokat bevezetni, amennyiben ez indokoltnak mutatkozik. Emellett álláspontja szerint alternatívaként meg kellene vizsgálni annak lehetőségét, hogy az illetékes szabályozó hatóság hatáskört kapjon arra, hogy megtérítést írjon elő.<sup>160</sup>

#### 4.2.6. Finn jog: ombudsman által indítható csoportper

A finn parlament 2007 februárjában, mintegy 15 évnyi társadalmi vita után fogadta el a finn csoportper törvényt,<sup>161</sup> amely 2007. október 1-jén lépett hatályba.<sup>162</sup> A finn jogszabály alapvető jellemzője, hogy opt-in rendszert hoz létre,<sup>163</sup> amelyben kizárólag a fogyasztóvédelmi ombudsmannak van lehetősége az eljárás megindítására.<sup>164</sup>

*A per indításának három feltétele van:* (1) több személynek áll fenn követelése ugyanazon alperessel szemben, azonos vagy hasonló körülmények alapján; (2) a csoportos igényérvényesítés célszerű, figyelembe véve a csoport méretét, a követelések tárgyát és a bizonyítási eszközöket; (3) a csoportot megfelelő pontossággal meghatározták.<sup>165</sup> Ilyen eljárást csak a fogyasztóvédelmi ombudsman hatáskörébe tartozó kérdésekben, vagyis fogyasztóvédelmi ügyekben lehet indítani; a törvény nem vonatkozik a tőkepiaci ügyekre.

A per megindításáról a bíróság köteles a feleket postai vagy elektronikus úton tájékoztatni, a felperes<sup>166</sup> pedig köteles az ismert csoporttagokat az eljárás megindításáról postai vagy elektronikus úton értesíteni; amennyiben ez nem lehetséges, folyóiratokban közzétett hirdetéssel vagy más megfelelő módon a csoport tagjait hirdetményi kézbesítés útján is értesítheti.<sup>167</sup> A csoporthoz azok a személyek tartozhatnak, akik a bíróság által meghatározott határidőn belül eljuttatják csatlakozási nyilatkozatukat az ombudsmanhoz.<sup>168</sup>

<sup>160</sup> *Brown – Dodds – Smith*: i. m. 9.2. kérdésre adott válasz.

<sup>161</sup> Finn csoportper törvény (csoportperekről szóló 444/2007. törvény, *Ryhmäkannelaki*). A finn jogszabállyal kapcsolatban lásd: *Viitanen, K.*: Collective litigation in Finland. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Finland\\_National\\_Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Finland_National_Report.pdf).

<sup>162</sup> 19. §.

<sup>163</sup> 8. § (1) bek.

<sup>164</sup> 4. §.

<sup>165</sup> 2. §.

<sup>166</sup> A per felperese az ombudsman és nem a csoport tagjai. Lásd: *Jussila, T. – Waselius, Ch.*: Finland, Class & Group Actions. 1.2. 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](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).

<sup>167</sup> 6. §. Az értesítés tartalmát a törvény 7. §-a részletezi.

<sup>168</sup> 8. § (1) bek.

Bár a finn csoportper révén a jogorvoslatok teljes köre kérelmezhető, a mai napig még nem indult eljárás a fenti rendelkezések alapján,<sup>169</sup> ami minden bizonnyal az opt-in rendszerrel és az ombudsman kizárólagos keresetindítási jogával magyarázható.<sup>170</sup>

#### 4.2.7. Olasz jog: minden jó, ha a vége jó

Az olasz jogalkotó 2007 decemberében illesztette be a Fogyasztói Kódex 140bis. §-ába a fogyasztók csoportos igényérvényesítésének lehetőségét megteremtő rendelkezéseket,<sup>171</sup> ezt azonban 2009 júliusában egy új 140bis. §-sal váltotta fel,<sup>172</sup> amely 2010. január 1-jén lépett hatályba.<sup>173</sup> Emellett az olasz jog ismeri az eltiltásra irányuló közérdekű kereset jogintézményét (Fogyasztói Kódex 140. §-a), amely alapján azonban marasztalás nem követelhető.

A fentiek szerinti igényérvényesítésre *három esetben kerülhet sor*: (1) számos azonos helyzetben lévő fogyasztó ugyanazon társasággal szembeni szerződéses jogainak érvényesítésére; (2) egy bizonyos termék végfelhasználói azonos jogainak ugyanazon gyártóval szembeni érvényesítésére, közvetlen szerződéses jogviszony hiányában is (vagyis termékfelelősség esetén); (3) fogyasztók tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat vagy tisztességtelen versenyselekmények miatti azonos jogainak érvényesítésére.<sup>174</sup> Az eljárást bármelyik fogyasztó kezdeményezheti; ennek során fogyasztói szervezetet is meghatalmazhat.<sup>175</sup>

Az eljárás első szakaszában a bíróság végzésben dönt a csoportos pertársaság feltételeinek fennállásáról. A bíróság elutasítja a kérelmet, ha az nyilvánvalóan megalapozatlan, érdeellentét áll fenn, a bíró úgy találja, hogy az egyes érvényesített jogok azonossága nem áll fenn, vagy az eljárást kezdeményező reprezentatív fél nem alkalmas a csoport érdekeinek megfelelő védelmére.<sup>176</sup> A végzés ellen külön fellebbezésnek van helye.<sup>177</sup> A végzésben a bíróság meghatározza azokat a szempontokat,

<sup>169</sup> Lásd: *Jussila – Waselius*: i. m. 1.9. kérdésre adott válasz.

<sup>170</sup> *Välimäki, M.* [2007]: Introducing Class Actions in Finland – Lawmaking Without Economic Analysis (2007.december 13.). Elérhető: <http://ssrn.com/abstract=1261623>.

<sup>171</sup> 2007. december 24-i 244. számú törvény.

<sup>172</sup> 2009. július 23-i 99. számú törvény. Elérhető: [http://www.tedioli.com/Italian\\_class\\_action\\_text\\_english\\_version.pdf](http://www.tedioli.com/Italian_class_action_text_english_version.pdf).

<sup>173</sup> Az olasz jogalkotással kapcsolatban lásd: *Silvestri, E.*: The globalization of class actions. Italian report. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Italian\\_National\\_Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Italian_National_Report.pdf); *Silvestri, E.* [2007]: Consumers' collective actions: an update on Italian draft legislation. 2007. december 6. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Italian\\_National\\_Report\\_supplementary.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Italian_National_Report_supplementary.pdf); *Silvestri, E.* [2008]: The Italian 'Collective Action for Damages': An Update. 2008. december. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Italian\\_Collective\\_Action\\_for\\_Damages.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Italian_Collective_Action_for_Damages.pdf).

<sup>174</sup> 140bis. § (2) bek.

<sup>175</sup> 140bis. § (1) bek.

<sup>176</sup> 140bis. § (6) bek.

<sup>177</sup> 140bis. § (7) bek.

amelyek alapján valaki a csoport tagjának minősül, valamint rendelkezik a csoporttagok értesítésének módjáról.<sup>178</sup>

Az olasz jog megoldása *opt-in rendszeren* alapul. A fogyasztók a bíróság által meghatározott határidőn belül jelezhetik részvételi szándékukat.<sup>179</sup> Ez a határidő nem lehet hosszabb 120 napnál.<sup>180</sup>

A felperes pernyertessége esetén a bíróság arra kötelezi az alperest, hogy közvetlenül a csoporttagok részére teljesítsen kifizetést.<sup>181</sup>

### 4.3. Európai opt-out rendszerek: az amerikaiak már a spájzban vannak?

A konzervatív európai opt-in modell ellenére több kontinentális jogrendszerben is találkozunk opt-out megoldással. A meghatalmazás nélküli képviselő már egyáltalán nem tekinthető se példa nélkülinek, se különösebben kivételesnek.

#### 4.3.1. Portugál jog: európai opt-out rendszer

Talán meglepő módon, *a portugál jog már 1995 óta tartalmazza az opt-out csoportper intézményét*, amelyet maga a portugál alkotmány ír elő.<sup>182</sup> A vonatkozó szabályok általános alkalmazási körrel rendelkeznek, nem korlátozódnak meghatározott szektorokra,<sup>183</sup> valamint a kereset a polgári jog által ismert valamennyi szankcióra, így kártérítés követelésére is irányulhat.<sup>184</sup> A portugál csoportperről (*Acção Popular*) a 83/95. sz. törvény<sup>185</sup> rendelkezik. Emellett, adott területek vonatkozásában (termékfelelősség, befektetők védelme) speciális rendelkezéseket is találunk.<sup>186</sup>

Az eljárási szabályok értelmében csoportper kezdeményezése esetén a bíróság, megfelelő *hirdetményi kézbesítést* követően, határidőt tűz arra, hogy az érintettek csoportba való belépésüket kifejezzék vagy azt elutasítsák. A portugál modell *opt-*

<sup>178</sup> 140bis. § (9) bek.

<sup>179</sup> 140bis. § (3) bek.

<sup>180</sup> 140bis. § (9) bek. b) pont.

<sup>181</sup> 140bis. § (12) bek.

<sup>182</sup> Portugál alkotmány, 52. § (3) bek.

<sup>183</sup> *Fontes, A. T. – Pimentel, J. – Menezes, U.* [2009]: Portugal, Class & Group Actions. 1.2. 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=317:portugal-class-a-group-actions](http://www.cdr-news.com/index.php?option=com_content&view=article&id=317:portugal-class-a-group-actions).

<sup>184</sup> *Fontes – Pimentel – Menezes*: i. m. 1.10. kérdésre adott válasz.

<sup>185</sup> A jogszabály angol nyelvű fordítását lásd: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Portugal\\_Legislation.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Portugal_Legislation.pdf). A fordítást készítette: *Antunes, H. S.*

<sup>186</sup> *Antunes, H. A.*: Class actions, group litigation & other forms of collective litigation. Portugese report. 8. o. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Portugal\\_National\\_Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Portugal_National_Report.pdf)



out rendszeren alapul: az érintettek hallgatása belépésnek minősül. A csoporttagok a bizonyítási eljárás lezárultáig léphetnek ki a csoportból.<sup>187</sup> A csoportper megindítását nem előzi meg certifikációs eljárási szakasz, amikor a bíróság arról dönt, hogy vajon maga a csoportper megfelel-e a törvényi előfeltételeknek.<sup>188</sup>

A portugál jogszabály tágran határozza meg a *perindításra jogosultak körét*: állampolgárok, egyesületek és alapítványok, valamint a helyhatóságok, a területükön élő polgárok érdekeinek védelme érdekében, egyaránt indíthatnak eljárást.<sup>189</sup> Érdekes rendelkezéseket találunk a bizonyítási eljárással kapcsolatban: a bíróság hivatalból gyűjthet bizonyítékot a felek által meghatározott alapvető kérdések körén belül, és ebben a vonatkozásában a felek indítványai nem kötik.<sup>190</sup>

Az opt-out jelleg ellenére a magánjogi *csoportper*ek nem tűnnek különösebben elterjedtnek Portugáliában,<sup>191</sup> a rendelkezésre álló információ szerint csupán néhány ilyen eljárás indult az elmúlt időszakban.<sup>192</sup>

#### 4.3.2. Spanyol jog: még egy európai opt-out rendszer

Európában nem a portugál jog az egyetlen, amely ismeri az opt-out rendszert: a hispán félszigeten ez a megoldás általánosnak mondható, mivel a spanyol jog is hasonló modellt követ.

A csoportos igényérvényesítés jogintézménye 2001-ben lépett hatályba a spanyol polgári perrendtartás rendszerében.<sup>193</sup> Ez a jogintézmény csak a fogyasztók jogainak védelme érdekében alkalmazható, és csak társadalmi szervezetek számára teremt perbeli legitimitációt, akik azonban opt-out rendszer szerint akár kártérítést is követelhetnek egy csoport, illetve annak tagjai nevében. Ennek értelmében a fogyasztói érdekvédelmi szervezetek egy csoport képviselőjében perelhetnek, amennyiben a csoport tagjai ugyanannak az eseménynek köszönhetően szenvedtek kárt. *A fogyasztói érdekvédelmi szervezetek tehát konkrétan meg nem határozott személyek*

<sup>187</sup> *Fontes – Pimentel – Menedez*: i. m. 1.4. és 1.8. kérdésre adott válasz; *Antunes*: i. m. 11., 20–21. o.

<sup>188</sup> *Antunes*: i. m. 23. o.

<sup>189</sup> *Fontes – Pimentel – Menedez*: i. m. 1.7. kérdésre adott válasz; *Antunes*: i. m. 6. o.

<sup>190</sup> 17. §; *Antunes*: i. m. 11. o.

<sup>191</sup> A portugál jogszabály értelmében csoportpert ugyanis közigazgatási ügyben is lehet kezdeményezni. 12. §

<sup>192</sup> *Tortel, L.*: Country report Portugal. 10. o. Elérhető: [http://ec.europa.eu/consumers/redress\\_cons/pt-country-report-final.pdf](http://ec.europa.eu/consumers/redress_cons/pt-country-report-final.pdf).

<sup>193</sup> 11. §. A vonatkozó spanyol rendelkezések angol fordítása elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Spain\\_Legislation.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Spain_Legislation.pdf). Fordította: *De Cabiedes, G. B.* A spanyol rendszer bemutatását lásd: *De Cabiedes Hidalgo, P. G.*: Group litigation in Spain. National Report. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/spain\\_national\\_report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/spain_national_report.pdf).

érdekében perelhetnek.<sup>194</sup> A törvény kimondja, hogy a bevezetett rendszer a tagok egyéni jogérvényesítésének lehetőségét nem érinti.

A törvény a csoportper három esetét különbözteti meg. (1) Egy fogyasztóvédelmi érdekvédelmi szervezet saját tagjai jogainak védelme érdekében bármikor pert indíthat, a tagok kifejezett felhatalmazása nélkül. (2) Ugyancsak kifejezett meghatalmazás vagy hozzájárulás nélkül perelhetnek azok a társadalmi szervezetek, amelyek célja a fogyasztói érdekek védelme, amennyiben fogyasztók egy csoportját kár érte és ismeretes, hogy kik a csoport tagjai vagy azok könnyen azonosíthatók. A per megindításának nem előfeltétele, hogy a társadalmi szervezet a keresetlevélben felsorolja azokat a személyeket, akiknek az érdekében perel, azonban olyan kritériumokat kell meghatároznia, amelyek alapján a tagok könnyen azonosíthatók. (3) Amennyiben pedig ez a feltétel nem teljesül, és a kárt szenvedett csoport tagjainak azonosítása nehézkes, akkor csak külön jogszabály alapján reprezentatívnek tekinthető fogyasztóvédelmi szervezet rendelkezik perbeli legitimációval.<sup>195</sup>

A csoport tagjai az eljárásban részt vehetnek.<sup>196</sup> Azt követően, hogy a csoportos igényérvényesítést a bíróság elfogadta, ennek a tényét a sajtóban közzé kell tenni.<sup>197</sup> A bíróság ítéletében részletesen meg kell határozza azokat a jellemzőket és követelményeket, amelyeket az egyes személyeknek teljesíteniük kell annak érdekében, hogy a csoport tagjainak minősüljenek, és ezáltal az esetlegesen megítélt kártérítést egyénileg érvényesíthessék.<sup>198</sup>

A meghozott határozat alapján mindig a csoport egyes tagjai válnak jogosulttá, és nem maga a csoport. A csoportos igényérvényesítés eredményeként születő ítélet meghozatalát követően a csoport tagjainak bírósághoz kell fordulniuk annak érdekében, hogy őket a csoport tagjaként elismerjék, valamint hogy számszerűen meghatározzák az őket megillető kártérítési összeget.<sup>199</sup>

Annak ellenére, hogy a csoport megszervezése szempontjából a spanyol jog megoldása igencsak kedvezőnek tekinthető, a csoportos igényérvényesítésnek nem alakult ki gyakorlata,<sup>200</sup> és csak alig néhány esetben indultak eljárások a fenti

<sup>194</sup> Llewellyn: i. m. 22. o.

<sup>195</sup> Coderch, P. S. – Gonzáles, A. I.: Product Liability in Spain. 252–253. o. Elérhető: [http://www.iclg.co.uk/index.php?area=4&country\\_results=1&kh\\_publications\\_id=23&chapters\\_id=489;](http://www.iclg.co.uk/index.php?area=4&country_results=1&kh_publications_id=23&chapters_id=489;) Llewellyn: i. m. 22. o.

<sup>196</sup> 13. § (1) bek.

<sup>197</sup> 15. §.

<sup>198</sup> Llewellyn: i. m. 22. o.

<sup>199</sup> Almuera, J. – Perete, C. – De La Villa, C. [2004]: Study on the conditions of claims for damages in case of infringement of EC competition rules. National report: Spain. Ashurst. 7. o. Elérhető: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national\\_reports/spain\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/national_reports/spain_en.pdf).

<sup>200</sup> Lásd: Almuera, J. – Perete, C. – De La Villa, C.: i. m. 7. o.

rendelkezések alapján, ami minden bizonnyal a kérdés csöppet sem kimerítő szabályozásának tudható be.<sup>201</sup>

#### 4.3.3. Dán jog: az opt-in és az opt-out rendszer vegyítése

A dán jogba a közelmúltban vezették be a csoportos igényérvényesítés jogintézményét; az új szabályokat a 2008. január 1-jén vagy azt követően indult perekre kell alkalmazni.<sup>202</sup> Ennek értelmében csoportos perlésre az alábbi feltételek esetén kerülhet sor: (1) a felek „közös követeléssel” rendelkeznek; (2) mindegyik követelés tekintetében fennáll valamelyik dán bíróság illetékessége; (3) az érintett bíróságnak van illetékessége; (4) a bíróság rendelkezik a követelések megítéléséhez szükséges szakértelemmel; (5) a csoportos perlés tekinthető a legjobb mechanizmusnak a követelések rendezésére (ez a feltétel teljesül, amennyiben a csoportos perlés megfelelőbb, mint a pertársaság hagyományos szabályai); (6) a csoport tagjai azonosíthatók és megfelelő módon tájékoztathatók; (7) a csoport képviselőjére valamely alkalmas személy kijelölhető.

A csoport képviselőjét a bíróság jelöli ki, aki lehet a csoport valamelyik tagja, egy egyesület, magánintézmény vagy más szervezet, amelynek céljával a per összhangban van, vagy az illetékes közigazgatási hatóság (például fogyasztóvédelmi ombudsman). Opt-out rendszerben zajló csoportos igényérvényesítés esetén a csoport képviselőjére kizárólag valamely közigazgatási hatóság jelölhető ki (a bíróság döntésén múlik, hogy a csoportos igényérvényesítést opt-in vagy opt-out rendszerben folytatják-e le).

Csoportos igényérvényesítés kezdeményezése esetén kérelmet kell benyújtani a bírósághoz, amelynek tartalmaznia kell a csoport leírását, információt arra vonatkozóan, hogy a csoport tagjai miként azonosíthatók és tájékoztathatók, és javaslatot a csoport képviselőjének személyére nézve. A kérelmet bárki benyújthatja, aki megfelel a csoport képviselőjével szemben támasztott követelményeknek.

A csoport képviselőjét a bíróság jelöli ki. A bíróság a csoport képviselőjét per-költség-biztosíték letételére kötelezheti. A bíróság a későbbiekben új csoportképviselőt is kijelölhet; ezt a lehetőséget meg kell fontolnia, amennyiben egy opt-in rendszerben folyó eljárás esetén a csoport tagjainak több mint fele ezt kezdeményezi, és az indítvány az új képviselő személyére vonatkozóan is javaslatot tartalmaz.

*A bíróság döntésén múlik, hogy az eljárásra opt-in vagy opt-out rendszerben kerül sor.* Opt-in rendszer esetén a bíróság a csoportba való belépésre határidőt határoz

<sup>201</sup> Lásd: *Comella, A. F. – Menendez, U.*: Spain, Class & Group Actions. 1.10. 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=319:spain-class-a-group-actions&catid=89:practice-guides&Itemid=208](http://www.cdr-news.com/index.php?option=com_content&view=article&id=319:spain-class-a-group-actions&catid=89:practice-guides&Itemid=208).

<sup>202</sup> A dán csoportos igényérvényesítésről szóló törvény angol nyelvű összefoglalását lásd: *Werlauff, E.*: Class actions in Denmark – from 2008. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/global-classaction/PDF/Demark\\_National\\_Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/global-classaction/PDF/Demark_National_Report.pdf).

meg. A bíróság a csoporthoz való csatlakozás feltételévé teheti perköltség-biztosíték adását. Amennyiben a csoport tagjaitól perköltség-biztosítékot követelnek, a bíróság által meghatározott összeg egyben a rájuk terhelhető perköltség maximumát is jelenti. A dán rendszer egyik különlegessége, hogy *a bíróság által megállapított perköltség-biztosíték összege egyben limitálja is a felet terhelő perköltséggel kapcsolatos kockázat mértékét*, ami garanciát jelent a csoporttag számára.

*A bíróság, a csoportképviselő indítványa alapján, az eljárás opt-out rendszerben történő lefolytatása mellett dönthet*, amennyiben az egyes követelések egyéni érvényesítése, tekintettel azok alacsony összegére, nem várható és feltehető, hogy az opt-in rendszer nem lenne megfelelő a követelések kezelésére. Ebben az esetben a bíróság a csoportból való kilépésre határidőt állapít meg.

A csoporttagokat tájékoztatni kell az eljárásról, a be-, illetve a kilépés feltételeiről és módjáról. A tájékoztatás formáját a bíróság határozza meg; ebben a vonatkozásban hirdetményi kézbesítést is előírhat. A bíróság kötelezheti a csoportképviselőt a tájékoztatás elvégzésére.

*Az eljárás felei* a csoportképviselő és az ellenérdekű fél, ugyanakkor az eljárás eredményeként születő ítélet jogereje a csoporttagokra is kiterjed.

A csoport képviselője által kötött *egyezséghez* a bíróság jóváhagyása szükséges, amely ezt akkor tagadhatja meg, ha az az egyes csoporttagok vonatkozásában diszkriminatív vagy más módon tisztességtelen.

#### 4.3.4. Norvég jog: az opt-in és az opt-out rendszer vegyítése (még egyszer)

A dán csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos szabályok hatályba lépésével egy napon léptek hatályba a vonatkozó norvég szabályok; a két rendszer a modell szintjén hasonló: egyaránt vegyítik az opt-in és az opt-out rendszert, és a bíróságra bízzák annak eldöntését, hogy az eljárást melyik módozatban folytatja le.

Norvégiában 2008. január 1-jén léptek hatályba a csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos törvény rendelkezései,<sup>203</sup> amelyek ugyanazon polgári jogi szankciók alkalmazását teszik lehetővé, mint az egyéni igényérvényesítés esetén.

A törvény a csoportos igényérvényesítés *négy előfeltételét* határozza meg: (1) nagyszámú jogalany rendelkezik azonos vagy lényegesen hasonló ténybeli vagy jogi alapból származó jogokkal vagy kötelezettségekkel; (2) a követeléseket ugyanazon bíróság tárgyalhatja, nagyrészt ugyanazon eljárási szabályok alapján; (3) a bíróság álláspontja szerint a csoportos igényérvényesítés a követelések kezelésének legin-

<sup>203</sup> A csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos rendelkezések egy általános vitarendezésről szóló törvény (angolul: The Dispute Act) keretében kerültek elfogadásra, amelynek 35. fejezete foglalkozik a csoportos perléssel. A törvény angol nyelvű fordítása elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Norway\\_Legislation.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Norway_Legislation.pdf). Fordította: *Bernt-Hamre, C.*

kább megfelelő módja; (4) kijelölhető olyan csoportképviselő, amely megfelel a törvény szabályainak.<sup>204</sup>

Az eljárás első szakaszában a bíróság dönt a csoportos perlés engedélyezéséről vagy elutasításáról (vagyis *van certifikációs eljárás*). Amennyiben az ügyet erre alkalmasnak tartja, azt a csoportos igényérvényesítés körében tárgyalja, *meg kell tennie a következő intézkedéseket*: (1) meg kell határoznia azon követelések körét, amelyeket a csoportos igényérvényesítés átfog; (2) döntenie kell arról, hogy az eljárást opt-in vagy opt-out rendszerben kell lefolytatni; opt-in rendszer esetén a csoportba való belépésre határidőt határoz meg; (3) amennyiben szükséges, meghatározza a csoporttagokra esetlegesen terhelhető perköltség összegének felső határát, és dönt a perköltség előlegezése kérdésében; (4) kinevezi a csoport képviselőjét.<sup>205</sup>

Ennek megfelelően, a norvég jog ismeri mind az opt-in, mind az opt-out rendszert, és a bíróság döntésére bízta, hogy az ügy körülményei alapján melyik eljárási módzat lefolytatását látja indokoltnak. A bíróság *akkor dönthet az opt-out rendszer mellett*, ha (1) az egyes csoporttagok követeléseinek értéke annyira alacsony, hogy feltételezhető: azok jelentős többsége egyéni úton nem kerülne peresítésre, és (2) az ügy nem vet fel olyan kérdéseket, amelyeket az egyes tagok vonatkozásában elkülönülten kellene tárgyalni (vagyis nincsenek az egyes csoporttagokra vonatkozó „egyéni” tény- vagy jogkérdések).<sup>206</sup>

A jogszabály szélesen határozza meg azon személyek körét, akik *csoportos igényérvényesítést kezdeményezhetnek*: a csoport bármely tagja, valamint szervezet, egyesület vagy közhatóság, amennyiben az ügy tevékenységi körébe tartozik.<sup>207</sup> Valamely szervezet által indított eljárás nemcsak a szervezet tagjaira terjedhet ki, hanem a csoport minden tagjára.<sup>208</sup>

## **5. Az összehasonlító jogi elemzés összegzése: a rendelkezésre álló szabályozási modellek és a szabályozás lehetséges irányai**

A vizsgált jogrendszerek csoportosítására a fogalmi alapvetést és a csoportos igényérvényesítés főbb összehasonlító modelljeit tartalmazó részben utaltam. Ahhoz azonban, hogy a szabályozás lehetséges irányait bemutassuk, nem elegendő a vizsgált jogrendszerek általános kategorizálása: a különböző szabályozási kérdések vonatkozásában szükséges összefoglalni a rendelkezésre álló megoldásokat, bemutatva azok előnyeit és hátrányait. Ezért az alapmodellek általános csoportosítását

<sup>204</sup> 35-2. §.

<sup>205</sup> *Bernt-Hamre, C.*: Class Actions, Group Litigation & Other Forms of Collective Litigation in the Norwegian Courts. 12–13. o. Elérhető: [http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Norway\\_National\\_Report.pdf](http://www.law.stanford.edu/library/globalclassaction/PDF/Norway_National_Report.pdf).

<sup>206</sup> 35-7. §. Lásd: *Bernt-Hamre*: i. m. 15. o.

<sup>207</sup> 35-3. §.

<sup>208</sup> *Bernt-Hamre*: i. m. 13. o.

követően az egyes szabályozási kérdések vonatkozásában is összefoglalom a rendelkezésre álló megoldásokat.

*A vizsgált jogrendszereknek a pénzbeli marasztalást (is) lehetővé tevő csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos mechanizmusai nagyrészt két csoportba sorolhatóak.* (1) Az egyik az opt-out rendszeren alapuló csoportper modell. Ennek a modellnek a legnevesebb képviselője az amerikai *class action*, amelyet többek között az ausztrál és a kanadai jog is recipiált. Ugyanakkor ez a modell már nem nevezhető kizárólagosan tengeren túlinak, hiszen Európában is találunk példákat opt-out csoportperre: Dánia, Norvégia, Portugália, Spanyolország. (2) A másik megközelítés a hagyományos kontinentális opt-in modell. Sok európai országban kizárólag a polgári anyagi és eljárásjog hagyományos jogintézményei (engedményezés, pertársaság) állnak rendelkezésre a csoportos igények érvényesítése céljából. Ugyanakkor számos országban külön szabályok (speciális opt-in csoportos pertársaság szabályozás) segítik, illetve könnyítik a csoport megszervezését és a csoportba való belépést. A külön szabályozást tartalmazó jogrendszerek eltérnek a tekintetben, hogy (a) csak sporadikusan, egyes jogterületek vonatkozásában rendelkeznek a csoportos igényérvényesítésről, vagy (b) ezt a kérdést általánosságban vagy általánosságban is szabályozzák (például Hollandia, Egyesült Királyság, Svédország). Az (a) és (b) pont közötti különbség adott esetben csekély lehet, hiszen ha egy jogrendszer a csoportos igényérvényesítés mechanizmusának igénybevételét csak a fogyasztók, illetve azok érdekvédelmi szervezetei számára teszi lehetővé, akkor ezzel valójában arra a körre szűkíti le azt, amely ezzel a lehetőséggel az esetek többségében élne.

*A csoportper (1) és a csoportos pertársaság (2) modelljének összehasonlítása során a két modell alapvető jellemzőit az alábbiak szerint foglalhatjuk össze.*

A csoportper modell lényege, hogy csekély jelentőségű polgári jogi igények érvényesítése esetén a csoport képviselői a tagok kifejezett meghatalmazása nélkül tudnak a csoport nevében és érdekében perelni. Az amerikai *class action* rendszerben az a szabály, hogy csoportpert csak a csoport reprezentatív tagjai kezdeményezhetnek, inkább csak formális különbségtételre alkalmas, mivel bevett gyakorlat, hogy – a reprezentatív felek ezen jogosultságát felhasználva – a per tényleges kezdeményezői és szervezői a jogi képviselő vagy valamely társadalmi szervezet. Európában csoportpereket emellett társadalmi szervezetek vagy közhatóságok is kezdeményezhetnek. Dániában, Norvégiában és Portugáliában csoportpert mind reprezentatív felek, mind társadalmi szervezetek és közhatóság kezdeményezhetnek. Magyarországon a Tpv. értelmében ilyen eljárást csak a GVH indíthat. Spanyolországban az eljárás megindítására csak társadalmi szervezeteknek van lehetősége.

Európában a csoportos igényérvényesítésnek nincs igazi hagyománya, általában sporadikusan, adott területeken jelenik meg (tisztességtelen általános szerződési feltételek, fogyasztóvédelmi jog, versenyjog stb.), ezért alkalmazása többnyire csak tárgyi értelemben korlátozott esetekben lehetséges. Csoportos igényérvényesítésre elsősorban a fogyasztóvédelem területén találunk példát. A hagyományos európai

megoldás fő jellemzője, hogy az eljárást nem a csoport tagjai, hanem állami vagy társadalmi szervezetek kezdeményezhetik, és a kereseti kérelem a csoport tagjainak kifejezett meghatalmazása hiányában csak és kizárólag megállapításra vagy jogsértéstől való eltiltásra irányulhat. Pénzfizetési kötelezettség megállapításához azonban szükséges, hogy a csoporttagok az eljárásra – tág értelemben véve – meghatalmazást adjanak. A csoport megszervezésének költségeit több országban csökkentik speciális, kifejezetten a csoportos pertársaságra vonatkozó törvényi előírások, amelyek megtartják ugyan a kifejezett meghatalmazás követelményét, azonban egyszerűsítik a meghatalmazás megadásának módját. *Az opt-in csoportos igényérvényesítéssel kapcsolatos korlátozott gyakorlati tapasztalat (például Egyesült Királyság, Svédország) azt mutatja, hogy bár csekély jelentőségű polgári jogi igények esetén a csoportos pertársaság európai modellje pénzübeli marasztalás kikényszerítése szempontjából kevésbé hatékony, mint az amerikai modell, megfelelő körülmények esetén működőképes lehet.*

Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy a hagyományos európai modell elnevezést csak a többségi álláspont indokolja, és ez nem arra utal, hogy az öreg kontinensen ne találunk több példát is opt-out csoportperre (Dánia, Norvégia, Portugália, Spanyolország). A dán és a norvég jog megoldása ebből a szempontból különösen érdekes, mivel vegyíti az opt-in és az opt-out rendszert, és a bíróságra bízva, hogy melyik módozatban folytatja le az eljárást.

*Az egyes modellek előnyeinek és hátrányainak összehasonlítása* során megítélésem szerint alapvető szempont, hogy minden olyan megoldás üdvözlendő, amely a csoportos igényérvényesítés tranzakciós költségeit csökkenti. Ebben a vonatkozásban pedig az opt-out rendszer a leghatásosabb mechanizmus. A csoportos igényérvényesítés önálló jogintézményként való szabályozása pedig a hagyományos polgári anyagi és eljárásjogi jogintézményekhez képest jelentősen kisebb tranzakciós költségeket von maga után. Ez a különbség valamelyest csökkenthető, ha a hagyományos polgári anyagi és eljárásjogi jogintézmények szabályozásából a jogalkotó kiiktatja azokat az elemeket, amelyek indokolatlanul akadályozzák a csoport megszervezését.

*Az opt-out csoportper modellnek a magyar jogba történő megfelelő átvételét a csekély jelentőségű polgári jogi igények érvényesítésének előmozdítása és a jogbiztonság szempontjai indokolják. A csoportper modellel szemben a szakirodalomban kifejtett kritika nem tartalmaz ebben a vonatkozásban olyan ellenérveket, amelyek a fenti következtetés ésszerű cáfolatát adnák.* A kritika egy része ugyanis nem az opt-out modellre magára, hanem annak az amerikai jogrendszer más jogintézményeivel együtt kifejtett hatására vonatkozik. Az opt-out csoportper ugyanis kontinentális jogi környezetben nem vet fel számos olyan problémát, amelyet az amerikai jogban katalizál. A jogirodalmi kritika másik része pedig nem az opt-out csoportper jogintézményének szükségességét vonja kétségbe, hanem szabályozási kérdéseket vet fel, illetve a csoportper szabályainak megkerülésére, az azzal való visszaélés

veszélyére hívja fel a figyelmet (*principal-agent* probléma). Összességében tehát elmondható: *semmi sem indokolja, hogy az opt-out csoportper külföldi tapasztalatait a kontinentális jogrendszerek, ezen belül a magyar jog ne hasznosítsa.*

Az, hogy a csoportos igényérvényesítés jogintézménye a kontinentális jogban sporadikusan jelent meg, annak a jele, hogy a csoportos perlés iránt kimondatlanul is általános szabályozási igény mutatkozik, amely azonban – tekintettel arra, hogy a csoportper opt-out rendszere ellentétes a perjog tradicionális individualizmusával – nem tudott általános érvényre szert tenni, hanem csak olyan területeken kerülhetett alkalmazásra, ahol az iránta való igény a legintenzívebb és a leginkább egyértelmű. Úgy is mondhatnánk, hogy ez a sporadikus szabályozás a nyers, szofisztikálatlan igazságérzetnek, a gyakorlati szükségnek vagy a hatékony lobbitevékenységnek a megnyilvánulása, amely nem képes felismerni a csoportos igényérvényesítés mögötti absztrakt megfontolásokat, amelyekre kimondatlanul is hagyatkozik. Nincs ugyanis olyan érv, amely a csoportper jogintézményének csak egyik vagy másik kártípus vonatkozásában történő bevezetését indokolná, és ne támasztaná alá ennek a jogintézménynek általában a csekély jelentőségű polgári jogi igények vonatkozásában történő bevezetését, hacsak nem az óvatosság; ez utóbbi azonban nem támasztja alá a sporadikus jelleget, hanem fontolva haladás, amely az általános alkalmazhatóság végső célja felé halad.

Bár az opt-out megoldás eltér a magyar polgári eljárásjog alapelveitől, nem példa nélküli: lásd a GVH által indítható per. Emellett aligha van olyan jogpolitikai érv, amely az opt-out rendszer ellen szólna, amennyiben a csoport tagjai egyértelműen azonosíthatók, és vélelmezzük, hogy a követelés csekély összegére tekintettel a jogosult azt bíróság előtt ténylegesen nem érvényesítené. Ezt az is alátámasztja, hogy a magyar jog, az EU-joggal összhangban, ismeri a közérdekű kereset intézményét. Nehezen lenne érthető, hogy ha a magyar jogtól nem idegen a meghatalmazás nélküli képviseleti jog, amennyiben az eljárás a polgári jog egyik szankciójára (érvénytelenség) irányul, akkor miért ne tudna megbarátkozni a meghatalmazás nélküli képviseleti joggal, amennyiben az a polgári jog egy másik szankciójára irányul (kártérítés). Természetesen, a két igény érvényesítése között nagyon jelentős eljárási és technikai eltérések vannak. Ebből azonban az következik, hogy a közérdekű perhez hasonlóan a csoportpernek sem lehetnek elvi akadályai, hanem a kérdés részletes szabályozása során megfelelő körültekintéssel kell eljárnia a jogalkotónak.

Végül arra is érdemes utalni, hogy az Európában rendelkezésre álló korlátozott empirikus tapasztalat arra utal, hogy egy opt-in csoportos pertársaság modell is lehet működőképes és hatékony (lásd Svédország vagy Anglia és Wales példája), és egy opt-out csoportper modellt is könnyen fenyegetheti a holt joggá válás veszélye (lásd Magyarország, Spanyolország).

*A rendelkezésre álló megoldások alapján az alábbi szabályozási kérdések tekintetében összesítem a szabályozás lehetséges irányait: milyen szerv előtt lehet csoportos kártérítési igényt érvényesíteni, ki indíthat eljárást a csoport nevében,*



szükséges-e a csoporttagok kifejezett hozzájárulása, hogyan történjen a csoport meghatározása, milyen módon juttassák el a megítélt kártérítést a csoport tagjainak (határozat végrehajtása, kártérítési összeg szétosztása). Emellett természetesen számos más, technikaibb jellegű, azonban ugyancsak nagy fontosságú kérdést kell a szabályozásnak megválaszolnia: kik az eljárás felei, a csoport tagjait terhelő költség pervesztés esetén stb.

*A csoportos kártérítési igények elbírálása* elsősorban (a) a bíróságok előtt történhet. Érdemes azonban megfontolni az angol jog megoldását, ahol a rendes bíróságok mellett (b) a versenyhatósági határozatok felülvizsgálatát végző *quasi* bírói fórum (*Competition Appeal Tribunal*) előtt is lehet kártérítési igényt érvényesíteni, amennyiben az ügyben a versenyhatóság határozatot hozott. Ennek a megoldásnak az indokát az adja, hogy ez a testület rendelkezik az ilyen ügyek megítéléséhez szükséges versenyjogi szaktudással, gyakorlattal és közgazdasági ismerettel. Ez vonatkozik egyrészt a magatartás jogi értékelésére, másrészt pedig a kár összegének megállapítására, amely gyakran csak közgazdasági módszerekkel lehetséges.

*A felperesi perbeli legitimáció tekintetében három opció áll rendelkezésre*, amelyek kumulálva is alkalmazhatók: (a) közigazgatási szerv, (b) társadalmi szervezet és (c) a csoport egy vagy több tagja (reprezentatív felek) által indítható eljárás. A kontinentális jogrendszerek szembevető sajátossága, hogy bár nem kivétel nélkül, de gyakran csak a közigazgatási szerveket és a társadalmi szervezeteket ruházzák fel perbeli legitimációval, és nem teszik ezt lehetővé a reprezentatív felek számára. Bár Európában – tekintettel arra, hogy a sikerdíjas megbízások és a vállalkozói típusú ügyvédi modell nem tekinthető elterjedtnek – az első két opciónak van igazi relevanciája, szükségtelen és indokolatlan kizárni, hogy a csoport egy vagy több tagja a csoport nevében fellépjen. Egy ilyen korlátozás ugyanis úgy nehezíti a csoport megszervezését, hogy közben nincs olyan ésszerű érv, amely ennek indokát adná. Természetesen a csoportot képviselő szervekkel vagy személyekkel szemben követelmény, hogy a csoport érdekeit megfelelően képviseljék. Ezt a célt azonban nem a felperesi legitimáció illetően korlátozásával, hanem a kérdés szabályozásával, szoros bírósági felügyelettel lehet elérni.

Technikainak tűnő kérdés, álláspontom szerint azonban mégis a csoportos igényérvényesítés *egyik központi problémájának számít az ítélet végrehajtása*. Sajnos a legtöbb jogrendszerben nem találunk részletes szabályokat erre vonatkozóan. Ebben tekintetben az alábbi alternatívák állhatnak rendelkezésre. (1) Az egyik megoldás, hogy a sikeres per eredményeként a bíróság megállapítja az alperes felelősségét, az egyes tagokat megillető kár összegét és a csoporttagok azonosításának szempontjait (például az alperes háztartási fogyasztói 1999. 12. 12. és 2000. 12. 12. között). A kártérítési összegek kifizetésének feladata az alperesre hárul. Ehhez azonban végrehajtási mechanizmust kell rendelni, ami polgári nem peres eljárásban is megvalósulhat. Ilyenkor azonban ugyanaz a probléma merül fel, mint általában a csekély jelentőségű igények érvényesítése esetén: a károsultak nem eléggé moti-

váltak ahhoz, hogy a formális eljárásban rejlő lehetőségeket kihasználják. Emellett felhatalmazható a felügyeletet gyakorló hatóság is, hogy a határozat végrehajtását felügyelje, ennek során bírságot szabjon ki. (2) Elviekben elképzelhető megoldás, hogy a pereszes alperes a marasztalási összeget a csoport tagjai javára letétbe, esetleg bírói letétbe helyezi. A per lezárultát követően a bíróság egy polgári nem peres eljárás keretében, a csoporttagok által egyénileg beterjesztett kérelmek alapján megállapítja, illetve igazolja az adott személy jogosultságát, illetve a letétbe helyezett összegből kiadja az adott csoporttagot megillető részt. A csoporttagok előző pontban említett inaktivitásának problémája feloldható azzal, ha a végrehajtási eljárást az alapeljárásban a csoport képviselőjeként fellépő reprezentatív fél vagy más szervezet kezdeményezheti, például a marasztalási összeg letétbe helyezése iránt. (3) További megoldás, hogy a pereszes alperes a kártérítést a felperesnek, adott esetben a felperes társadalmi szervezetnek fizeti ki, amely köteles eljuttatni azt a károsultakhoz. Ebben az esetben a letéteményes a társadalmi szervezet. Ezzel a megoldással találkozunk az angol jogban: a versenyjogsértés miatt indított eljárásban a CAT – a fogyasztók és a fogyasztóvédelmi szervezet hozzájárulásával – úgy rendelkezhet, hogy a megtérítési összeget a szervezet részére kell megfizetni.

A fenti szabályozási megoldások közötti választás során minden esetben fontos szempont, hogy a bíróság által megítélt kártérítés szétosztásának mechanizmusában a csoport képviselőjeként fellépő közigazgatási szerv, társadalmi szervezet, illetve reprezentatív felek aktívan részt vegyenek abban az esetben, ha a pereszes alperes önként nem tesz eleget kötelezettségeinek. Előfordulhat, hogy a jogosultak jelentős része számára közgazdasági értelemben még a végrehajtási eljárással felmerülő költségek és kényelmetlenségek vállalása sem ésszerű.

A kártérítés szétosztása mellett fontos foglalkozni azzal a kérdéssel, hogy *mi legyen azzal az összeggel, amelyet a károsultakhoz nem tudnak eljuttatni*, mert a jogosult a bírósági határozat vagy a megfelelő felhívás közzétételét követő ésszerű időn belül nem veszi fel a kapcsolatot a kártérítés szétosztásának feladatát ellátó alperessel, társadalmi szervezettel stb. Ilyenkor az egyik megoldás, hogy (1) a speciális, a jogosultak érdekeit szem előtt tartó szétosztási mechanizmus az általános vagy jogszabály által meghatározott különös elévülési idő elteltével megszűnik. A másik megoldás, hogy (2) az elévülési idő elteltével a jogosultak nem érvényesíthetnek polgári jogi igényt, és a megmaradt összeget annak birtokosa – attól függően, hogy ki-nek a feladata volt a kártérítés szétosztása – olyan közérdekű célra köteles fordítani, amely a károsult csoport érdekeit általában szolgálja.

## 6. Konklúziók

*A csoportos igényérvényesítés létét, álláspontom szerint, nemcsak az indokolja, hogy egy jogellenes magatartáshoz általában vett jogi szankciót ténylegesen kapcsoljon, illetve annak kiváltását előmozdítsa, hanem az, hogy a sérelmet szenvedett*

*feleknek jogorvoslatot biztosítson, amely általában kártérítést vagy másfajta megtérítést jelent.* Ráadásul a pénzbeli marasztalás a preventív-nevelő hatással leginkább rendelkező polgári jogi szankció. A sérelmet szenvedett felek reparálását tehát a jogbiztonság teszi szükségessé. Mindez kiterjed egyrészt a jogkövetés előmozdítására, másrészt arra, hogy a jog a sérelmet szenvedett feleknek tényleges és a gyakorlatban igénybe vehető jogorvoslatot biztosítson.

Európai viszonylatban megfigyelhető egy erőteljes tendencia, amely a csoportos igényérvényesítés lehetőségének a kiszélesítése irányába mutat. Azt mondhatjuk, hogy *az Európai Unió tagállamainak jelentős részében a csoportos igényérvényesítésnek sui generis szabályozása van, sőt, opt-out rendszerre is több példát találunk.* Ez pedig nem tekinthető az uniós jogalkotás területén végbement fejlődés egyszerű lecsapódásának, hiszen a fentiekben vizsgált kontinentális jogrendszerek nem egyszerűen a 98/27/EK irányelv (jelenleg: 2009/22/EK irányelv) átültetése során rendelkeztek a társadalmi szervezetek által indítható perről, hanem annál szélesebb körben; vagy ha a uniós irányelv szabályozási tárgykörében is tették, azt kiszélesítették a kártérítési szankció alkalmazásának lehetőségével.

*Az eljárásindításra jogosultak meghatározásánál* tekintettel kell lenni arra, hogy a jogintézmény hatékony működése – egy vállalkozói típusú ügyvédi modell hiányában – működő és aktív civil szférát előfeltételez. A kontinentális jogban a civil szervezetek kiterjedt hálózata a garanciája a csoportper hatékony működésének. Mindazonáltal ez természetesen nem indokolja annak kizárását, hogy a csoport reprezentatív tagjai is perbeli legitimációval rendelkezzenek csoportos igényérvényesítés kezdeményezésére.

*A csoportos igényérvényesítés szabályozásának kétségtelenül kulcskérdése a csoporttagok csoporthoz való viszonya, azaz az opt-in és az opt-out rendszer közötti jogpolitikai választás. Megítélésem szerint az opt-in rendszer nem képes teljes mértékben elérni a csoportos igényérvényesítés által követni hivatott jogpolitikai célokat, bár az is kétségtelen, hogy a pertársaság általános szabályaiban rejlő individualizmus béklyóin lazítani képes, a csoport megszervezésének technikai feltételeit megkönnyítő opt-in megoldás már jogalkotási progressziót jelent.* Egy ilyen megoldásnak az lehet az előnye, hogy rendezzi a csoportos jogérvényesítés gyakorlati kérdéseit és speciális szabályokkal csökkenti a csoporttagok hozzájárulásának beszerzése miatt felmerülő eljárási, adminisztratív terheket. *Az európai tapasztalatok azt mutatják, hogy a csoportos pertársaság opt-in modellje alapján is létrehozható hatékony mechanizmus: ilyen több országban is hathatósan működik (például Anglia és Wales, Svédország).* Emellett tanulságos lehet a dán és a norvég jog megoldása, amely mind az opt-in, mind az opt-out rendszert ismeri, és a bíróságra bízva annak eldöntését, hogy az adott ügyben melyiket engedélyezi.

A csoportos igényérvényesítés magyarországi megvalósíthatósága érdekében, a perköltség viselésének általános szabályain túl, mindenképpen indokolt szabályozni a csoport megszervezésével kapcsolatos költségek átháríthatóságának kérdését. *Opt-*

*in rendszer esetén a per megszervezésének, a meghatalmazások, hozzájárulások stb. beszerzésének és adminisztrálásának költségeit a pereszes alperesre kell telepítenie a szabályozásnak.* A hatályos szabályok a csoport megszervezésének költségeiről nem rendelkeznek, így azok – attól függetlenül, hogy a csoportos igényérvényesítésre a pertársaság vagy az engedményezés jogintézményének segítségével kerül sor – a per kimenetelére tekintet nélkül a csoport képviselőit, illetve a csoportot terhelik, míg egyéni pereskedés esetén a perköltséget elvileg a pereszes alperes viseli.

Az opt-out rendszer alkalmazásával kapcsolatos félelmeknek elejét lehet venni, ha a jogszabály csak szűk csoportmeghatározásokat fogad el: azaz ha a csoportper megindítása érdekében nem elegendő a csoportot általában meghatározni, hanem olyan szempontokat kell megállapítani, amelynek alapján kétséget kizáróan, minden további nélkül el lehet dönteni, hogy valaki tagja-e a csoportnak vagy sem. Például, ha X kábeltvévé társaság erőfölényével visszaélve túlzottan magas árakat érvényesített, akkor a csoport meghatározható úgy, mint a társaság minden olyan győri ügyfele, aki 2004. január 1-jétől 2004. december 31-éig kábeltévédíjat fizetett. Opt-out rendszer esetén gyakorlati szempontból kiemelten fontos lehet az alperes adatközlési kötelezettsége, mivel gyakran ő rendelkezik kimerítő adatokkal arról, hogy ki tartozik a csoportba: kik voltak azok az ügyfelei, akik 2004. január 1-jétől 2004. december 31-éig kábeltévédíjat fizettek. Az ilyen szűk és egyértelmű csoportmeghatározásra alkalmatlan ügyek pedig az opt-in mechanizmus medrébe terelhetők.

*A csoportos perlés következményeként hozott marasztaló határozat végrehajtása vonatkozásában speciális rendelkezések elfogadása indokolt.* Ennek érdekében a bírósági végrehajtás általános szabályaitól eltérő, a fentiekben ismertetett valamelyik speciális végrehajtási rezsim alkalmazása lenne szerencsés, amelynek során a csoporttagokra háruló eljárási terhet a felperesi képviselők vagy az illetékes hatóság részvétele, valamint speciális polgári nem peres szabályok enyhítik. *A megítélt összegnek a csoport tagjaihoz való eljuttatása is komoly adminisztratív feladatokat jelent, amelyek során tekintettel kell lenni azokra a szempontokra, amelyek a csoportos igényérvényesítés általános indokát adják.* A csoport tagjai számára – ugyanazon okokból, mint amiért nem perlenek – nem érdemes túl sok adminisztratív erőfeszítést befektetni az ítélet rájuk vonatkozó részének a végrehajtásába. Ezért szükséges, hogy a reprezentatív felek vagy a társadalmi szervezet az ítélet végrehajtásában is részt vegyen, azt ellenőrizze. Ennek alternatívája lehet, ha az összeget a pereszes alperes köteles bírósági letétbe helyezni vagy a kérdéses társadalmi szervezetnek kifizetni, és a csoport tagjai itt kérelmezhetik a nekik járó rész kifizetését, illetve itt igazolhatják, hogy megfelelnek az ítéletben elfogadott csoportdefiníciónak.

A határozat végrehajtásával kapcsolatban megemlítendő, hogy érdemes megfontolni egy ún. *kétszakaszos eljárás bevezetését.* Ennek értelmében a csoportos igényérvényesítés két, egymásra épülő szakaszból állna. Az első szakaszban a csoport képviselői a csoport nevében perelnek a bíróság előtt, többnyire megállapítás iránt. Ezt követően az egyes csoporttagok külön perelnek az első szakaszban hozott hatá-

rozat egyediesítése érdekében. Az eset körülményeitől és a megállapítási határozattól függően az egyediesítés akár technikai formalitás is lehet. A kétszakaszos eljárás egyfajta kiegészítő megoldás lehetne olyan esetekben, amikor az egyes csoporttagok vonatkozásában, a szükségszerűen meglévő közös kérdések mellett, egyedi ténybeli vagy jogi kérdések is fennállnak.

*A csoportos igényérvényesítés jogintézményének keretében rendelkezni kell arról, hogy mi legyen a pénzüsszeg azon részének a sorsa, amelyet a csoport tagjai javára megítéltek ugyan, de amelyért nem jelentkeztek.* Ebben az esetben jogalkotási alternatíva lehet a közérdekű célra történő felhasználás a társadalmi szervezet által vagy az állami költségvetésbe való befizetés előírása, az elévülés általános szabályainak alkalmazása mellett.

Végezetül érdemes említést tenni egy másik, a jelen tanulmány tárgyán túlmutató szabályozási megoldásról, amely kollektív magánjogi jogorvoslatot tesz lehetővé, azonban nem a csoportos igényérvényesítés körébe tartozik. Megfontolásra érdemes az ágazati hatóságok közigazgatási-felügyeleti jogkörének kiterjesztése restitúciós intézkedések elfogadására.<sup>209</sup> Ez a közigazgatási jogkör első látásra újszerűnek tűnhet, azonban a restitúciós cél már annál kevésbé. A GVH például – annak érdekében, hogy eltekintsen a jogellenesség megállapításától és a bírság kiszabásától – előszeretettel fogad el olyan kötelezettségvállalásokat, amelyek a sérelmet szenvedett fogyasztók számára magánjogi szempontból is jogorvoslatot jelentenek.<sup>210</sup> Ráadásul a közigazgatási hatóságra ruházott, magánjogi jogorvoslatot lehetővé tevő hatáskör is csak első látásra újszerű; ez ugyanis nem példa nélküli a magyar jogban: a jegyző a birtokvédelmi eljárás körében, amely igencsak tradicionális jogintézménynek tekinthető, dönthet a hasznok, a károk és a költségek kérdésében,<sup>211</sup> a Magyar Energia Hivatal visszatérítést ír elő, amennyiben az egyetemes szolgáltató ára meghaladta a jogszabály által meghatározott egyetemes szolgáltatási árat.<sup>212</sup> Egy ilyen restitúciós jogkör, amennyiben a csoport tagjai világosan meghatározhatók – így például jogellenesen megemelt elő-, illetve végtörlesztési díjak, kamat vagy túlzó árazás esetén –, nagyrészt lefedné azon helyzeteket, amikor az opt-out rendszerben történő igényérvényesítés reális indokkal rendelkezik.

„Ez azonban már egy másik történet.”

<sup>209</sup> Az Egyesült Királyságban a kormányzat például ennek az alternatívának a megfontolását részesíti előnyben az opt-out rendszer helyettesítőjeként. The Government's Response to the Civil Justice Council's Report: 'Improving Access to Justice through Collective Actions'. 2009. július, 3. Elérhető: <http://www.justice.gov.uk/publications/docs/government-response-cjc-collective-actions.pdf>.

<sup>210</sup> Vj-41/2006/60. sz. Országos Takarékpénztár és Kereskedelmi Bank Nyrt. ügy; Vj-16/2008. sz. K&H Bank ügy.

<sup>211</sup> Ptk. 191. § (3) bek.

<sup>212</sup> Lásd a villamos energiáról szóló 2007. évi LXXXVI. törvény, 145. § b) pont; a villamos energiáról szóló 2007. évi LXXXVI. törvény egyes rendelkezéseinek végrehajtásáról szóló 273/2007. (X. 19.) Korm. rendelet, 113/A. §. Ezen rendelkezések alapján a Magyar Energia Hivatal több határozatot is hozott: 115/2010. sz. DÉMÁSZ Zrt. ügy, 116/2010. sz. E.ON Energiaszolgáltató Kft. ügy, 117/2010. sz. ELMŰ Nyrt. ügy, 118/2010. sz. ÉMÁSZ Nyrt. ügy.

# **Brief Summary of the Articles**

## **The comparative law models of group proceedings – II. The European models of collective actions and the evaluation of the comparative law models**

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. This part of the paper deals specifically with the European models of group proceedings (collective actions). In the first step, the EU law framework is examined. Thereafter, the regulatory solutions of Denmark, England and Wales, Finland, France, Germany, Italy, the Netherlands, Norway, Portugal, Spain and Sweden are analyzed. This part of the paper demonstrates that although most European countries, if having adopted specific rules on group proceedings, followed the opt-in system (only those group members are involved in the action who expressly consented to it), there are four opt-out systems (the members who do not want to get involved have to opt out) in Europe; hence, it cannot be contended that opt-out group proceedings are unknown for European law. At the end of the paper the different regulatory models are compared and evaluated. The final conclusion of the paper is that the introduction of the opt-out model would be warranted in Europe.

# JOGI MELLÉKLET

## 2010. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Dr. Bodzási Balázs:</b> Az európai jelzálogpiacok integrálása és az ehhez kapcsolódó nemzetközi magánjogi kérdések	3–4	23

### VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

	Folyóirat- szám	Oldalszám
<b>Galamb Zsófia – Kányási Zsófia:</b> A munkahelymegőrzéshez és a munkahelyteremtéshez kapcsolódó közösségi állami támogatási szabályok, illetve a hazai foglalkoztatás legfontosabb támogatási lehetőségei	1–2	1
<b>Kányási Zsófia – Galamb Zsófia:</b> A munkahelymegőrzéshez és a munkahelyteremtéshez kapcsolódó közösségi állami támogatási szabályok, illetve a hazai foglalkoztatás legfontosabb támogatási lehetőségei	1–2	1
<b>Nagy Csongor István:</b> A csoportos igényérvényesítés összehasonlító jogi modelljei – I. rész. Az amerikai class action	9–10	89
<b>Nagy Csongor István:</b> A csoportos igényérvényesítés összehasonlító jogi modelljei – II. rész. A csoportos igényérvényesítés európai modelljei és az összehasonlító jogi modellek tanulságai	11–12	121
<b>Szilágyi Pál:</b> Fúziós szimulációk a közösségi versenypolitikában	5–6	47
<b>Tóth Tihamér:</b> Versenykorlátozó megállapodások a GVH 2009-es gyakorlatában	7–8	65

### ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
A magyar versenyjogi jogirodalom legújabb irányai <b>(Dr. Bodzási Balázs)</b>	9–10	111
Simon Lester – Bryan Mercurio – Arwel Davies – Kara Leitner: World Trade Law – Text, Materials and Commentar <b>(Horváthy Balázs)</b>	5–6	58

# 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 postafiókcíme: .....

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 Szerkesztősége**

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

web: [www.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.eu) • e-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)

Tel.: 309-2695 • Fax: 309-2647