

TARTALOM

Csáki György: Árfolyamháború vagy/és kereskedelmi háború? Kínai–amerikai vita a renminbi árfolyamáról	4
Somosi Sarolta: Áldozat vagy haszonélvező? A válság hatása az európai energiapiacokra	37

VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

Vincze János: A tartós fogyasztási cikkek javítása és alkatrészellátása versenyjogi szempontból	61
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Lengyel Balázs: Tudásalapú regionális fejlődés (Szalavetz Andrea)	85
A válság az átalakulás egy nagy szakaszának lezárultát hozta volna? Martin Myant – Jan Drahokoupil: Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia (Hidi Ágnes)	91
Kornai János: Gondolatok a kapitalizmusról Négy tanulmány (Fikó László)	98

Abstracts of the Articles	105
----------------------------------	-----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Bodzási Balázs: A hitelbiztosítéki jog és a gazdaság összefüggései	59
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Iparjogvédelem (Dr. Osman Péter)	84
---	----

Abstracts of the Articles	90
----------------------------------	----

**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 százalékos 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

Munkatársaink elérhetősége:

Landau Edit főszerkesztő telefonszáma: 309-2642
e-mail címe: edit.landau@kopint-tarki.hu

Rózsás Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695
e-mail címe: erika.rozsas@kopint-tarki.hu

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány
Külgazdaság honlapja:
www.kulgzadasag.eu, illetve www.kopintalapitvany.hu**

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: 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. Vidéken a postáknál és a kézbesítőknél. Külföldön terjeszti a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Előfizetési díj 1 évre: 10800 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 a *mondAt Kft.* nyomdájában • www.mondat.hu
Ügyvezető igazgató: Nagy László

Felhívás a Külgazdaság támogatására

Az 56 éve működő Külgazdaság nehéz gazdasági helyzete miatt fordulunk Önökhöz. Az elmúlt években a finanszírozás feltételei fokozatosan romlottak: eddigi hirdetőink, támogatóink már nem hirdetnek a lapban és nem támogatják a megjelenést.

Mindez súlyos veszélybe sodorja a tudományos kutatási eredmények közlését, érdemi közgazdasági, gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkozó megalapozott szakmai írások megjelenését, és – nem utolsósorban – a közgazdasági oktatást mind a tanításhoz felhasznált szakirodalom megújítása, mind a tudósképzésben résztvevők első publikációinak elhelyezése szempontjából.

Felhívásunkkal nemcsak Olvasóinkhoz, Szerzőinkhez fordulunk, hanem az akadémiai, egyetemi, kutatóintézeti világhoz, az államigazgatás szakembereihez, az üzleti szférához, illetve magánszemélyekhez. Mindazokhoz, akik számára fontos a közgazdasági kutatások eredményeinek és a gazdasági elemzéseken alapuló információknak, szakpolitikai vitáknak, gazdasági-jogi írásoknak a közzététele és megismerése. Kéréssel fordulunk tehát Önökhöz, mert hisszük, hogy a közgazdász- és jogásztársadalom széles köre számára fontos a folyóiratunk. Tapasztalataink szerint a lap a vezető kutatóhelyek fontos publikációs fóruma, évente megszervezett körkérdésével és a vitákkal a közgazdászok eszmecseréit elősegíti, emellett szakirodalmi forrásként jelentős szerepet játszik az oktatásban. A Külgazdaság elismert tudományos folyóirat, például – az MTA illetékes bizottságának minősítése szerint – a doktori eljárásban „B” kategóriájú közgazdaság-tudományi periodikának számít, így a minősítő bizottság a jelölttől publikációként elfogadja.

Ebben a fenyegetően nehéz helyzetben fordulunk tehát Önökhöz, hogy ötletekkel, újabb támogatási/pályázati lehetőségek, esetleges hirdetők felkutatásával, egyéni felajánlásokkal segítsék a Külgazdaság finanszírozását, a lap fennmaradását.

A támogatók névsorát a lapban természetesen megjelentetjük (amennyiben ehhez hozzájárulnak), illetve oldalainkat fel tudjuk ajánlani (a támogatás összegétől függően) reklámszerződések teljesítésére, közérdekű közlemények megjelentetésére.

Ha Ön, illetve cége, intézménye segíteni tud, kérjük, jelezze a szerkesztőségnek.

Külgazdaság szerkesztősége: 1012 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 36-1-309-2695, 36-1-309-2642, 36-1-309-2644 • **Fax:** 36-1-309-2647

e-mail cím: kulgzadasag@kopint-tarki.hu • edit.landau@kopint-tarki.hu

Számlavezető bank, számlaszám: CIB Bank Zrt., 11100104-19659963-10000001

Kedvezményezett: Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány

*Felhívjuk a figyelmüket arra,
hogy a lap fennmaradását előfizetéssel is segíthetik.*

Üdvözlettel:

Landau Edit
a Külgazdaság
főszerkesztője

Nagy Katalin Klára
a Kopint Konjunktúra Kutatási
Alapítvány ügyvezető igazgatója

Gács János
a Szerkesztőbizottság
elnöke

Árfolyamháború vagy/és kereskedelmi háború?

Kínai–amerikai vita a renminbi árfolyamáról

CSÁKI GYÖRGY

*A 2007–2009-es globális válság egyik legfontosabb következménye a világgazdasági erőviszonyok átrendeződése volt, amelynek leglátványosabb s valóban legfontosabb eleme Kína világgazdasági pozícióinak felértékelődése volt. Az USA egyre növekvő folyó fizetésimérleg-hiányának következtében felerősödtek az USA-ban a kínai árfolyam-politika kritikái. E kritikák hevessége már egy „kereskedelmi háború” rémképét is felidézte, aláásva az USA–Kína-kapcsolatok jövőjét – ami a világgazdasági stabilitást is veszélyeztetheti. A tanulmány a kínai árfolyam-politikát illető kritikák bemutatása mellett kitér az ellenvéleményekre is – felvázolva a lehetséges megoldási módokat is. Hosszabb távon a renminbi globális tartalékvalutává válása lehet/lesz a kiút – az odavezető út azonban hosszú, sok vitával és konfliktussal terhes lesz.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F31.

A Kínai Népköztársaság¹ Mao Ce-tung halálát követően az 1970-es évek végétől meghirdette a nyitás politikáját, a döntő külgazdasági fordulatra azonban csak a kilencvenes évek legelején került sor. Attól kezdve Kína megnyitotta kapuit a külföldi áruk és a külföldi működő tőke előtt, ugyanakkor erősen exportorientált növekedési pályára lépett. A hihetetlenül dinamikus kínai növekedési teljesítmény immár két évtizede történelmileg páratlan exportoffenzíván alapult, amelynek következtében Kína a világ legnagyobb exportőrévé vált. A világ figyelmét először a 2001-es globális recesszió, legújabban pedig a 2007–2008-ban kitört globális pénzügyi válság, valamint az azt követő súlyos globális recesszió fordította különösen erősen Kína felé. Amikor ugyanis a világban szinte mindenütt megtorpant, visszaesett a növekedés, drámaian

¹ A továbbiakban röviden: *Kína*.

* A cikk az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének „Stratégiai kutatások 2009–2010, Kína és a világ” című kutatási programja keretében 2011-ben készült „G-2: az USA és Kína gazdasági kapcsolatai a világgazdasági viszonyok megváltozott erőterében” című tanulmány kibővített és átdolgozott változata. A kézirat lezárva: 2012. március 5.

Csáki György, tanszékvezető egyetemi tanár, Szent István Egyetem GTK, Nemzetközi Gazdaságtani Tanszék. E-mail cím: csaki.gyorgy@gtk.szie.hu

csökkent a külföldi közvetlen befektetések addig csillagászati mértékben növekvő mennyisége, Kína akkor is két számjegyű növekedési teljesítményt produkált, s változatlan dinamizmussal vonzotta a külföldi működő tőkét. A jelenlegi globális válságban sokakat különösen érzékenyen érint, hogy Kína éppen 2009-ben, az 1929 óta legsúlyosabb globális válság mélypontján vált a világ legnagyobb exportörévé!²

Kína 1980 óta tagja az IMF-nek³ és 2001 óta a WTO-nak, és világgazdasági súlyának növekedésével párhuzamosan egyre erősebben hallatja hangját a globális gazdaságpolitikai együttműködés fórumain. 2010-re *Kína kétségkívül a legjelentősebb feltörekvő gazdasággá vált, amely rendkívül határozottan képviseli saját érdekeit és meggyőződését* – kihasználva a globális válságnak a világgazdasági erőviszonyokra gyakorolt s Kína számára felettébb pozitív hatásait.

A 2007–2008-ban kitört globális pénzügyi, majd világgazdasági válság (mint minden súlyos világgazdasági válság) a világgazdasági erőviszonyok jelentős változásait eredményezte⁴ – 1929 óta először rendítve meg az USA világgazdasági hegemóniáját, s felértékelve egyes különösen sikeresen fejlődő feltörekvő országok pozícióit. *Kína voltaképpen ebben a válságban lett a világgazdaság egyik főszereplője, mégpedig legalább három szempontból:*⁵

– Kína a világ legnagyobb exportőre s második legnagyobb importőre – ugyanakkor mind az export-, mind pedig az importdinamika terén kiemelkedően teljesített az elmúlt évtizedben, s nincs okunk azt feltételezni, hogy ez a külkereskedelmi dinamika az előttünk álló időszakban kevésbé haladja majd meg a világkereskedelem bővülését;

– Kína 2001–2003 között (az USA mögött) a világ második legjelentősebb működőtőke-importőre volt, s azóta is minden évben a második-harmadik helyen áll ezen a ranglistán, ugyanakkor igen jelentős működőtőke-exportőr is. 2009-ben Kína 95 milliárd dollár értékű külföldi közvetlen befektetést vonzott, s ezzel az országban felhalmozódott külföldi közvetlen befektetés-állomány 473 milliárd dollárryira nőtt;⁶

– Kína rendelkezik ma már a világ legnagyobb devizatartalékával – melynek összege 2010. november végén már meghaladta a 3300 milliárd dollárt!⁷

² Először előzve meg ezen a téren Németországot.

³ Valójában Kína az IMF alapító tagja (1945 óta), azonban 1948 és 1980 között Kína helyét Tajvan foglalta el a nemzetközi pénzügyi szervezetben. Kína a nyitás politikájának meghirdetése és a Kínai Népköztársaság nemzetközi tevékenységének gyors aktivizálódása nyomán került vissza az IMF-be, ahol – a folyamatban lévő kvótaátrendezések előtt – a kvóták 3,72, a szavazati jogoknak pedig 3,65 százalékával rendelkezett, ennek 6 százalékra emelkedése folyamatban van. Kína ugyanakkor önálló tagja az ügyvezetésnek.

⁴ Lásd: *Csáki* [2009].

⁵ Lásd: *Csáki–Hernádi* [2005].

⁶ Lásd: UNCTAD [2010], 170. és 175. o.

⁷ Kína hatalmas – de az utóbbi időben nem gyarapodó – aranytartalékainak mértéke 33 890 000 uncia. Lásd: People's Bank of China. Letölthető: <http://www.pbc.gov.cn/publish/html/2010s09.htm>

2008 ősze óta Kína a legnagyobb amerikai kincstárjegy-tulajdonos, a kínai tulajdonban lévő amerikai kincstárjegy 2010. májusi állománya több mint 1400 milliárd dollárra volt tehető. Mondani sem kell: a kínai kincstárjegy-vásárlások nélkül az USA aligha finanszírozhatná hatalmas gazdaságélénkítő „csomagját”! Éppen ezért, vagyis a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszerben betöltött kitüntetett szerepe következtében, *Kína* ma már a BRIC-országok csoportjából is *kiemelkedik mint önálló világgazdasági erőközpont, s a G-20-on belül a legjelentősebb, legnagyobb befolyású fejlődő-feltörekvő gazdaság.*

Az USA és Kína kitüntetett fontosságú gazdasági kapcsolatrendszere

Az előttünk álló időszakban *az USA és Kína gazdasági-pénzügyi kapcsolatai jelentik majd a világgazdaság egésze szempontjából az egyik meghatározó kérdést!* Hosszabb távon enyhülhet az USA ráutaltsága a kínai állampapír-vásárlásokra, az azonban alighanem visszafordíthatatlan tény, hogy *Kína a világgazdaság és a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszer főszereplőjévé vált ebben a válságban – és ez a pozíció nem fog megrendülni a válság elmúltával sem!*

Kína ugyanakkor ebben a válságban a bilaterализmus különösen vonzó lehetőségét is fölfedezhette: *„A ketek csoportja, amely megváltoztathatja a világot”* – adta címül cikkének *Zbigniew Brzezinski*, egykori nagy tekintélyű demokrata nemzetbiztonsági tanácsadó. *Brzezinski* kifejti, hogy „szükségünk van egy informális G-2-re. Az USA és Kína közötti kapcsolatoknak átfogóknak kell lenniük az európai és japán kapcsolatok mellett. Legfelső vezetőinknek éppen ezért rendszeresen informális találkozókat kell tartaniuk, amelyek során elmélyült vitákat folytathatnak – nemcsak bilaterális kérdésekről, de a világról általában. (...) *Méltó küldetés a két különleges potenciállal rendelkező ország számára, hogy alakítsa közös jövőnket*” (*Brzezinski*, 2009 – *kiemelés tőlem: Cs. Gy.*) Az amerikai–kínai együttműködés nem csak a pillanatnyi válságkezelés miatt kardinális kérdés: *Martin Wolf* [2009a] szerint a következő válság valószínűleg annak következtében tör majd ki, hogy hatalmas költségvetési hiányok alakulnak ki a legnagyobb strukturális jellegű folyó fizetésimérleg-hiánnyal küszködő országokban, elsősorban az USA-ban. Márpedig ez kritikus lesz a nemzetközi pénzügyi rendszer egészére nézve. Ezt a problémát természetesen Kína veti fel, hiszen joggal aggódik hatalmas devizatartalékainak értékállósága miatt. A kínai jegybank kormányzójának nyilvános fellépései és írásai éppen ezért különösen figyelemreméltók. *Zhou Xiaochuan* ismételten hangsúlyozza, hogy Kína és más ázsiai országok magas megtakarítási rátái hagyományokat, sajátos társadalmi szerkezetet, meghatározott családmodellt és a gazdasági fejlődés adott szintjét tükrözik, ezért nem orvosolhatók a nominális árfolyamok változtatásával. Nem mulasztja el hozzátenni: „a magas megtakarítási ráta és a devizatartalékok ma-

gas szintje a kelet-ázsiai országokban defenzív választ jelentenek a ragadozó spekuláció ellen” (Idézi: *Wolf, 2009a*).

Az amerikai–kínai kapcsolatok további fejlesztése azonban nem lesz egyszerű, akadályoktól mentes folyamat – elsősorban politikai nézetkülönbségek, a szuverenitás, a nemzetközi szankciók és az erő alkalmazásának drámaian különböző felfogása miatt (*Economy–Segal, 2009, 16. o.*). Jelentősek a nézetkülönbségek a környezetvédelmi problémák, az élelmiszer- és termékbiztonság terén, s problémát jelent az USA számára a kínai állami vállalatok külföldi terjeszkedése is. Meghatározó fontosságú Kína mélyebb bevonása a multilaterális szervezetek tevékenységébe: „Az USA-nak szüksége van a világ többi részének segítségére. Nem az USA az egyetlen, amely felismeri, hogy Kína befolyást gyakorol napjaink minden fontos kérdésére, illetve azt, hogy Kína felemelkedő globális hatalom. Az országok az egész világon felismerik, hogy Kínához való viszonyukat nem határozhatják meg kizárólag kétoldalú tárgyalások révén.”⁸ (*Economy–Segal, 2009, 20. o.*)

A kínai–amerikai kereskedelmi kapcsolatokról

Közhely, hogy a XXI. században Kína lett/lesz a „világ ipari műhelye”, amely tartósan ellátja a világot olcsó iparcikkkel, az USA ugyanakkor már korábban, a XX. század utolsó évtizedében erősen deindusztrializálódott. Nem csoda, hogy az USA és Kína kereskedelmi kapcsolatai hihetetlenül dinamikusán növekedtek az elmúlt két évtizedben: míg 1990-ben Kínából 15,2 milliárd dollár értékben exportáltak az USA-ba s 4,8 milliárd értékben importáltak onnan, 2000-re a kínai export elérte a 100 milliárd dollárt, míg az USA-ból mintegy 16,2 milliárd dollár értékben exportáltak Kínába. A válság előttinek mondható 2008-as évben az USA 337,8 milliárd dollár értékben importált Kínából, míg a Kínába irányuló amerikai export értéke 69,7 milliárd dollárra rúgott. A válság hatására jelentősen beszűkült az amerikai piac – miközben nem csökkent az export, így a 69,6 milliárd dolláros amerikai exporttal szemben 2009-ben 296,4 milliárd dollárnyi kínai export realizálódott (USCB, 2010).

Kína immár két évtizede jelentős többletet realizál az USA-val szembeni külkereskedelmi forgalomban: a kínai többlet már 2002-ben meghaladta a 100 milliárd dollárt, 2007–2008-ban *Kínának az USA-val szembeni külkereskedelmimérleg-többlete* – rendre – 258,5 és 268 milliárd dollárt tett ki. *Az USA Kína legfontosabb*

⁸ A szerzők hozzáteszik ugyanakkor, hogy Washingtonnak is változtatnia kell a magatartásán: „A retorika és a cselekedetek közötti inkonzisztencia aláássa az USA hitelét Kínában s a világ többi országában is. Sokan szeretnék tapasztalni, hogy az USA maga is alkalmazza azokat a szabályokat, amelyek elfogadására szoritani kívánja Kínát. Azt az átláthatóságot és szavahihetőséget, amelyet az USA Kínától és a nemzetközi pénzügyi rendszertől elvár, először otthon kell megteremtenie.” (*Economy–Segal, 2009, 22. o.*)

exportpiaca, 2009-ben Kína 220,8 milliárd dollár értékben exportált az USA-ba, ugyanakkor Japánba „alig” 98 milliárd dollár, Dél-Koreába 53,7, Németországba 49,9, Hollandiába 36,7, Nagy-Britanniába pedig 31,3 milliárd dollár értékű kínai export áramlott. A Kínával szembeni tartósan jelentős amerikai kereskedelmimérleg-hiány ismeretében nem meglepő, hogy Kína importforrásai között az USA csak a negyedik helyen áll.⁹

Kína exportjában az *elektromos gépek és berendezések, erőművi berendezések és gépek* alkotják a domináns árucsoportokat, s mára már sokkal jelentéktelenebb a bútorerőművi és konfekcióipari termékek (cipők) aránya. A kínai importban jelentős a nyersanyagok és félkész termékek (műanyagok, vegyipari alapanyagok és félkész termékek), fémes érc (vas- és acéltermékek, rézérc és réztermékek stb.) aránya. Ez magyarázza, hogy Kína elsősorban a fejlett (a legfejlettebb) országokba exportál (elsősorban feldolgozóipari termékeket), s a fejlődő országokból (főként az ázsiai fejlődő országokból és Brazíliából – s újabban egyre többet Afrikából) importál nyersanyagokat, energiahordozókat, valamint ipari (elsősorban fémes és vegyipari) félkész termékeket. *Kínát ugyan a nemzetközi szervezetek és a statisztikai kiadványok a fejlődő országok csoportjába sorolják, export- és importstruktúrája azonban egyáltalán nem a gyarmati típusú munkamegosztás során megismert külkereskedelmi áruszerkezeti jellemzőket „másolja”* – ugyanakkor erős hasonlóságokat mutat Japán és a délkelet-ázsiai „újjonnan iparosodott országok” külkereskedelmi szerkezetével.

Az USA alapvetően különböző feldolgozóipari termékeket exportál (elektromos gépek és berendezések, erőművi berendezések, légi és űrtechnológia, optikai és orvosi műszerek) Kínába, de nem elhanyagolható a Kína számára létfontosságú ipari félkész termékek (műanyagok és származékaik, vas és acél, papír és cellulóz, szerves vegyipar) exportja sem. Az USA-ba irányuló kínai exportban ugyancsak a feldolgozóipari termékek, azon belül is az elektromos gépek és berendezések, erőművi berendezések, gépek szerepelnek a legnagyobb arányban, de nem elhanyagolható a kevésbé szofisztikált feldolgozóipari termékek (játékok, bútor, lábbelik, műanyagok és származékaik, bőrárúk és utazási cikkek) aránya sem: *az USA-ba irányuló kínai export a műanyag játékoktól a legkorszerűbb számítástechnikai eszközökig terjed.*

⁹ A kínai vámstatisztikák adatai alapján 2009-ben Japán 130,9, míg Dél-Korea 103,6 milliárd dollár értékben exportált Kínába, őket Tajvan követte 85,7 milliárd dollárral, s ezután következett az USA a maga 77,4 milliárd dolláros exportjával. A Kínába 55,8 milliárd dollár értékben álló Németországot Ausztrália (39,4 milliárd), Malajzia (32,3 milliárd), Brazília (28,3 milliárd) és Thaiföld (24,9 milliárd dollár) követi.

Az USA és Kína közötti működőtőke-áramlás alakulása

A kínai gazdasági fejlődés – minden hasonlóság ellenére – alapvetően abban különbözik a japán fejlődési úttól (valamint a többi sikeres délkelet-ázsiai felzárkózási mintától), hogy a nyitás politikájának meghirdetését követően nemcsak az áruk, hanem a működő tőke importját is szabaddá tette. A Kínába beáramló közvetlen külföldi befektetések mértéke már a kilencvenes évek közepén igen jelentősnek volt mondható, évezredünk első évtizedében azonban Kína már tartósan az egyik legjelentősebb külföldi működőtőke-befektetési célpont volt. Ez különösen fontos kínai sajátosság: Kína a globalizáció lehetőségeivel élve indult bámulatos fejlődésnek, s az említett délkelet-ázsiai országokkal szemben nem zárta el a külföldi áruk és a külföldi működő tőke beáramlását Kínába. Így nem tekinthető a Japán által kijelölt, s Tajvan, Dél-Korea és más délkelet-ázsiai országok által folytatott neomerkantilista gazdaságfilozófia követőjének, Kína nem a japán modellt másolja!

A legjelentősebb „külföldi” befektető Kínában Hongkong, ahonnan 2008-ban 41, 2009-ben pedig 54 milliárd dollár értékű külföldi működő tőke áramlott Kínába,¹⁰ ahová elsősorban a környező kelet- és délkelet-ázsiai országokból áramlik tetemes mennyiségű működő tőke: 2008-ban és 2009-ben Tajvanból 1,9, illetve 6,6 milliárd dollár; Japánból 3,7, illetve 4,1 milliárd dollár, Szingapúrból 4,4 és 3,9 milliárd dollár; Dél-Koreából pedig 3,1 és 2,7 milliárd dollár. 2008-ban és 2009-ben az USA-ból 2,9 és 3,6 milliárd dollár, Nagy-Britanniából 0,9 és 1,5 milliárd dollár; Németországból pedig 0,9 és 1,2 milliárd dollár értékben áramlott közvetlen befektetés Kínába. Látható, hogy 2009-ben Tajvanról több működő tőke áramlott Kínába, mint az USA-ból, Nagy-Britanniából és Németországból együttevén (USCBC, 2010). 2006 és 2008 között a Kínába beáramló működő tőke a bruttó állótőke-képződésnek 6,4, 6,0 és 6,0 százalékát tette ki, s 2008-ban a felhalmozódott működőtőke-állomány az éves GDP 8,7 százalékával volt egyenlő. Ezek az adatok – különösen, ami a működőtőke-állomány éves GDP-hez viszonyított arányát illeti – jelentősen elmaradnak a régió, Kelet-Ázsia vonatkozó adataitól. Figyelemre méltó, hogy a működőtőke-állomány/GDP mutató 2000-ben még 16,2 százalék volt, vagyis 8 év alatt gyakorlatilag megfeleződött. Noha a működőtőke-beáramlás különösen látványos volt Kínában 2000 és 2008 között, a GDP növekedése még ennél is látványosabban alakult.

A Kínába áramló működő tőke elsősorban a feldolgozóipart részesíti előnyben (2007. évi adatok szerint 62,28 százalék), azon belül igen jelentős (bár erősen csökkenő) a textil- és konfekcióipar részaránya, ettől jóval elmarad az ingatlanszektor

¹⁰ Mind a külkereskedelem, mind pedig a működőtőke-áramlás terén a legnagyobb statisztikai problémát éppen az jelenti, hogy nem szűrhető ki, máskor pedig nem aggregálható a kínai adatokból/adatokkal a hongkongi reexport. Tekintettel arra, hogy mondanivalónk szempontjából (vagyis az általános trendeket illetően) most irreleváns az ebből adódó statisztikai eltérés (ami persze tízmilliárd dollárokat jelent!), ezért meg sem kíséreljük az adatok megtisztítását.

(16,47 százalék), az üzleti szolgáltatások, valamint a kiskereskedelem és élelmiszeripar aránya alig kisebb mint 4 százalék, míg a szállítás és távközlés aránya 2,43 százalék volt. *Ez nem tekinthető különösebben fejlett struktúrának*, hiszen immár legalább másfél évtizede a szolgáltatásokba áramlik a külföldi közvetlen befektetések többsége, globálisan is és a fejlett országok működő tőke ki- és beáramlását tekintve különösen nagymértékben.

Kína igen rövid idő alatt, elsősorban 2000 óta jelentős működőtőke-exportórré is vált: 2007-re a kínai működőtőke-kiáramlás összértéke elérte a 90 milliárd dollárt, s ezzel a fejlődő országok között a 4–6. helyre lépett előre. Noha 2000–2007 között az éves kínai működőtőke-kiáramlás értéke tizenkilencszeresére nőtt, a kínai külföldi közvetlen befektetések állománya a globális működőtőke-állománynak még ma is alig 0,6 százaléka. Kína 2007-ben a legtöbbet az USA-ban (229 millió dollár), Franciaországban (152 millió dollár), Luxemburgban (126 millió dollár), Nagy-Britanniában (104 millió dollár) és Spanyolországban (70 millió dollár) fektetett be. Ugyanakkor – jól tükrözve a kínai külgazdasági stratégia általános irányait s az ország hihetetlen nyersanyagéhségét – a legjelentősebb külföldi közvetlen befektetővé vált Afrikában, ahol nem kevesebb mint 48 országban realizált kisebb-nagyobb működőtőke-beruházást (OECD, 2008). Kína 2006 és 2008 között összes hazai bruttó állótőke-képződésének – rendre – 1,9, 1,6 és 2,9 százalékát fordította működőtőke-exportra, ez 2008-ban a kínai GDP 3,4 százalékával volt egyenlő (WIR, 2009, 262. o.)

A viszály almája: a renminbi árfolyama

„Egy, az USA és Kína közötti kereskedelmi háború jelenti az egy héten belül Szöulban rendezendő G-20 csúcsertekezlet legfőbb gondját.”

(Portes, 2010)

A válság utáni korszak (amennyiben 2011–2012 fordulóján már végleg túljutott a világgazdaság a 2007–2008-ban kitört globális válságon) világgazdasági kapcsolatszerének minden bizonnyal leginkább neuralgikus pontja a kínai valuta árfolyama, illetve az a rendkívül erőteljes amerikai nyomás, amely a renminbi számottevő felértékelésének kikényszerítésére irányul. Amikor az IMF vezérigazgatója árfolyamháborútól óvja a világot (Beattie, 2010; Walker, 2010), s ráadásul éppen közvetlenül a Valutaalap éves közgyűlése előtt, akkor a helyzet nyilvánvalóan súlyos és komoly kockázatokat hordoz.¹¹

¹¹ A téma hazai irodalmából kiemelendő Magas [2007], Gábor [2009a, 2009b], valamint Szunomár Ágnes több az USA–Kína-kapcsolatot tárgyaló írása, melyek közül a legfrissebb: Szunomár [2011].

A kínai valuta alulértékelttségére vonatkozó amerikai vádak már régen túlléptek a publicisztikák és tudományos elemzések körén. 130 törvényhozó írta alá azt a levelet, amelyben felkéri az USA Pénzügyminisztériumát a kínai termékekre kirótt importvámok megemelésére. *Obama elnök – Hu Jintao* kínai miniszterelnök jelenlétében – nyíltan kritizálta a kínai árfolyam-politikát, mondván: az árfolyamoknak szigorúan követniük kell a piaci folyamatokat úgy, hogy egyetlen ország se szerezzen kereskedelmi előnyöket árfolyam-politikája révén (*Song–Storesletten–Zilibotti*, 2010).

C. Fred Bergsten, a *Peterson Institute for International Economics* nagy tekintélyű igazgatója, az USA Képviselőházának eseti bizottsága előtt, 2010. március 24-i szakértői meghallgatásán ezzel kezdte mondandóját: „*A kínai renminbi körülbelül 25 százalékkal alulértékelt a kereskedelmi forgalommal súlyozott bázison és mintegy 40 százalékkal a dollárhoz viszonyítva. A kínai hatóságok mintegy 1 milliárdot (értelmszerűen: renminbit – Cs. Gy.) vásárolnak a tőkepiacokon annak érdekében, hogy megakadályozzák a valuta felértékelődését, s így fenntartsanak egy mesterségesen erős versenypozíciót. Számos gazdaságilag jelentős szomszédos ország – Hongkong, Malajzia, Szingapúr és Tajvan – nagyjából hasonló nagyságú leértékeltséget tart fenn annak érdekében, hogy ne romoljon Kínával szembeni versenyszintjük.*” (*Bergsten*, 2010, 1. o. – *kiemelés az eredetiben: Cs. Gy.*)

A renminbi alulértékelttségét *Bergsten* „*égbekiáltó protekcionizmusnak*” nevezte, aminek következtében a kínai fizetésimérleg-többlet – a világgazdasági válság okozta exportkiesés ellenére is – 2009-ben elérte a kínai GDP 5 százalékát (csaknem 275 milliárd USA dollárt). Ez a többlet a globális válságból való kilábalással párhuzamosan tovább nő: olyan körülmények között, amikor a világgazdaságban – s így az USA-ban is – még egy ideig fennmarad a magas munkanélküliség és az alacsonyabb növekedés, Kína ily módon „*jelentős adag munkanélküliséget exportál a világ más részeibe*” – beleértve az USA-t, Európát és számos feltörekvő gazdaságot, mint például Brazíliát, Mexikót, Indiát és Dél-Afrikát. „*Kína árfolyam-politikája – jelentette ki Bergsten – sért minden nemzetközi normát.*”¹² *Bergsten* a meghallgatás során kifejtette, hogy a renminbi kívánatos – tehát 25-40 százalékos – felértékelése évi 100-150 milliárd dollárral csökkentené az amerikai folyó fizetésimérleg-hiányt, s a kereskedelmi korrekció révén 600 000–1 200 000 új, döntően kvalifikált munkahely keletkezne az USA feldolgozóiparában (*Bergsten*, 2010).

Bergsten leszögezte, hogy „a renminbi felértékelése világos és nyilvánvaló igény”, ugyanakkor azt is kiemelte, hogy „*különösen fontos, hogy minden felvetett Kínával szembeni kezdeményezés multilaterális természetű legyen*”. A PIIE igazga-

¹² *Bergsten* az IMF, a GATT és a WTO alapokmányának több olyan pontját is felsorolta, amelyeket – véleménye szerint – súlyosan sért a kínai árfolyam-politika.

tója három pontból álló akcióterv elfogadását javasolta az USA képviselőházának eseti bizottságában.

„1. *Valutamanipulátornak kell bélyegezni Kínát, és a Kongresszusnak határozatot kell hoznia a Kínával folytatandó árfolyam-tárgyalások megkezdéséről. (...)*

2. *Az európai országok és a lehető legtöbb feltörekvő és fejlődő ország remélhető támogatásával (a súlyozott szavazati arányok 51 százalékaival) el kell érni, hogy az IMF „különleges” vagy ad hoc bizottságot küldjön ki annak érdekében, hogy győzze meg Kínát a helyzet azonnali rendezéséről. (...)*

3. *Egy remélhetően hasonlóan széles koalíció támogatásával az USA gyakorolhatná azon jogát, hogy a WTO alakítson vitarendezési panelt annak meghatározására, hogy Kína megsérti-e az Alapokmány XV. paragrafusára szerinti azon kötelességét, hogy ne sértse meg árfolyam-változtatással a megegyezés¹³ szándékát, s kezdeményezzen azonnali akciót.”¹⁴ (Bergsten, 2010, 3. o. – kiemelés az eredetiben.)*

A Peterson Institute for International Economics – amely a világ talán legtekintélyesebb, de az USA kormányzatára, valamint törvényhozására és szenátusára mindenképpen a legnagyobb befolyással bíró világgazdasági elemző intézet – már korábban is erősen ösztönözte a renminbi elleni amerikai fellépést. Egy 2007. májusi konferenciakötet (CSIS – PIIIE, 2007) bevezetőjében Nicholas R. Lardy leszögezi: „2007 elejéig Kína csak igen szerény politikai lépéseket tett, amely csak kismértékben módosította Kína növekedési dinamikáját. Ennek eredményeként Kína gazdasági fejlődése továbbra is aránytalanul függ a növekvő beruházási kiadásoktól és a növekvő kereskedelmi többlettől.” (Lardy, 2007, 1. o.) Lardy hangsúlyozza, hogy Kínának sokkal inkább fogyasztásvezérelte növekedési pályára kellene állnia, ennek érdekében jelentősen növelnie kellene a nyugdíjakat és ki kellene terjeszteni az egészségügyi ellátást, meg kellene reformálni a társasági adórendszert úgy, hogy jelentős vállalati megtakarítások alakulhassanak ki, „Kína számára harmadrészt az árfolyam-politika is a jóval inkább fogyasztásvezérelte növekedés hatékony eszköze lenne. (...) Egy rugalmasabb árfolyam-politika növelné a központi bank rugalmasságát a belföldi kamatlábak megállapításában, s így – a hitelkamatok emelésének lehetőségével – növelné a makrogazdasági ciklusok mérséklésének lehetőségét. Ez alacsonyabb beruházási rátához vezetne. A beruházási ráta csökkentése az erőteljesebben fogyasztás vezérelte gazdasági növekedés egyik kritikus eleme. A beruházások csökkenése nélkül a növekvő fogyasztás inflációhoz vezetne.” (Lardy, 2007, 14. o.)

Morris Goldstein [2007] öt pontban foglalja össze a kínai árfolyam-politika alakulásának jellemzőit a 2003–2007 közötti időszakra vonatkozóan.¹⁵

¹³ Tudniillik: a WTO-megegyezés, azaz az alapokmány előírásait.

¹⁴ Bergsten hozzáfűzi, hogy a WTO ilyen esetben hivatalosan kérdést intéz az IMF-hez arról, alulértékelt-e a szóban forgó valuta? Ezért is szükséges előbb (vagy párhuzamosan) az IMF-hez fordulni.

¹⁵ Goldstein tanulmánya a Szenátus Pénzügyi Bizottságának 2007. március 28-i meghallgatásán előadottakra támaszkodik.

„1. Az elmúlt öt évben a helyzet rosszabb s nem jobb lett Kína külső egyensúlytalanságában és árfolyam-politikájában.

2. A nemzetközi közösség ma nem rendelkezik érvényesíthető nemzetközi viselkedési szabályokkal az árfolyam-politikák terén. (Noha Kína az IMF tagjaként köteles lenne »tartózkodni valutája árfolyamának manipulálásától és együttműködni az Alappal«, de az USA Pénzügyminisztere visszautasítja, hogy Kínát »árfolyam-manipulátornak minősítse«, s az IMF Ügyvezető igazgatója is visszautasítja annak a globális árfolyam-felügyeleti jognak a gyakorlását, amely az IMF alapokmányában szerepel.)

3. A kínai árfolyam-politika javításában mutatkozó haladás hiánya előnytelen Kína, az USA és a nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi rendszer számára.

4. Az a számos népszerű érvelés, amely szerint sem nem megvalósítható, sem nem kívánatos Kína számára, hogy gyorsabb és erőteljesebb lépéseket tegyen a renminbi alulértékelttségének megszüntetésére, egyáltalán nem meggyőző.

5. Kínának azonnal 10-15 százalékkal fel kellene értékelnie a renminbit.” (*Goldstein, 2007, 1–3. o.*)

Goldstein – alapos és hosszú elemzés utáni – végkövetkeztetése: „Összegezve, nem jól kezelték az elmúlt négy évben az árfolyam szerepét az USA és Kína közötti kapcsolatokban. Az elsődleges felelősség ebben Kínáé. A kínai hatóságok képtelenek voltak határozottan bánni növekvő külső egyensúlytalanságukkal és valutájuk növekvő alulértékelttségével, s nem tartották tiszteletben IMF-tagságukból következő árfolyam-politikai kötelezettségeiket. Az USA és az IMF sem szerzett dicsőséget sem önmaguk védelmében, sem ezen problémák megoldásában. Az USA Pénzügyminisztériuma szinte kizárólag a »nyugodt diplomáciára« alapoz tétova könyörgéssel »a nagyobb árfolyam-rugalmasságért a jelentős folyó fizetésimérleg-többlettel rendelkező országokkal szemben«, ahelyett, hogy a renminbi reál effektív árfolyamának azonnali és jelentős felértékelését sürgetné. Az erőltetett érvelés, amely igazolni kívánja, hogy Kínának nem áll szándékában »manipulálni« valutájának árfolyamát – amikor minden tény az ellenkezőjét mutatja –, gyöngye jelzéseket küld Kínának és kevés eredményre vezetett. Ehhez járul, hogy az USA nem gondoskodott saját fiskális politikájának konszolidálásáról, valamint hatalmas megtakarítási-beruházási egyensúlytalanságának csökkentéséről. Ugyanakkor az IMF »elaludt a kormánykeréknél«, ahelyett hogy eleget tett volna az árfolyam-politikák »szigorú felügyeletére« vonatkozó kötelezettségének. Nincs mulasztás nélküli árfolyam-felügyelet, és nem működik az olyan árfolyam-politikai szabály, amelyet érvényre lehet juttatni megfelelő akarat nélkül. Mindent egybevetve más megközelítésre van szükség, ha haladást akarunk elérni a globális pénzügyi egyensúlytalanságok csökkentése terén, valamint az olyan kereskedelmi lépések elkerülése érdekében, amely egyetlen országnak sem áll érdekében.” (*Goldstein, 2007, 24–25. o.*)

Paul Krugman, a 2008. évi Nobel-díjas közgazdász is bekapcsolódott – igen éles hangon – a renminbi árfolyamáról folyó vitába a *The New York Times* állandó kolumnistájaként a lap 2010. január 1-jei számában (*Krugman, 2010a*). Vészsósló előrejelzéssel kezd: „megjósolom: 2010 Kína éve lesz. Nem jó értelemben. (...) Kína fontos pénzügyi és kereskedelmi hatalommá vált. De nem úgy tevékenykedik, mint a többi nagy gazdaság. Ellenkezőleg, merkantilista politikát folytat,¹⁶ mesterségesen magasan tartva külkereskedelmimérleg-többletét. Napjaink depressziós világában ez, fogalmazzunk nyersen, ragadozó politika.” (...) „Korábban Kína devizatartalék-felhalmozása, amelynek nagy részét amerikai kötvényekbe fektette, nyilvánvalóan szívességet tett nekünk azzal, hogy alacsonyan tarthattuk kamatlábainkat (...), de most a világot elárasztja a helyét kereső olcsó pénz (...) Kína kötvényvásárlásainak hatása igen kicsi – ha van egyáltalán. Ezalatt a külkereskedelmimérleg-többlet elvonja az annyira kívánatos keresletet a depressziós világ gazdaságából. Saját számításaim szerint a következő néhány évben Kína merkantilizmusa oda vezethet, hogy az USA-ban 1,4 millió fővel csökken a foglalkoztatás.” *Krugman* végkövetkeztetése szerint a jelenlegi kínai árfolyam-politikához való további ragaszkodás növekvő globális protekcionizmust eredményez: „A lényeg az, hogy Kína merkantilizmusa egyre nagyobb problémát jelent, és ennek a merkantilizmusnak az áldozatai csak keveset veszíthetnek a kereskedelmi konfrontációval. Sürgetném tehát Kínát, hogy értékelje át konokságát. Ellenkező esetben, a manapság kárhóztatott nagyon lágy protekcionizmus sokkal nagyobbá válik.”

Krugman két hónappal később, ugyancsak a nagy tekintélyű *The New York Times* hasábjain megismételte kritikáját és megerősítette a fenyegetőzést is (*Krugman, 2010b*).¹⁷ „Kína nyilvánvalóan politikai okokból nem teszi a helyes dolgot. De egy kis bátorsággal – például, ha a Pénzügyminisztérium jelentése kimondja: igen, manipulálják a valutájukat – történhet változás.”

¹⁶ A külkereskedelmimérleg-többlet elérésére-fenntartására vonatkozó törekvést ugyan – tisztán elméletileg – valóban lehet merkantilizmusnak bélyegezni, de fel kell hívni a figyelmet arra, hogy *Kína* – szemben a korábban valóban merkantilista, pontosabban inkább neomerkantilista politikát folytató Japánnal, Dél-Koreával, Tajvannal és a többi gyorsan iparosodó délkelet-ázsiai országgal – immár két évtizede megnyitotta kapuit a külföldi áruk és szolgáltatások, valamint a külföldi működő tőke előtt, így *semmiképpen sem nevezhető zárt gazdaságnak*. Sajátos ezért, hogy éppen most erősödtek föl a renminbi alulértékelttségére vonatkozó támadások: az elmúlt 20 évben a világ inkább csodálta a páratlanul dinamikus kínai növekedést és örömmel kereskedett az ázsiai óriással – nem utolsósorban éppen az olcsó kínai import segítségével szorítva le az inflációt.

¹⁷ A cikk címe szójáték: *China's Swan Song = Kína hattyúdala*. A Swan ugyanakkor hivatkozás az ismert ausztrál közgazdász, *Trevor Swan* ábrájára (*Swan-diagram*), aki a fiskális és a monetáris politikák együttes hatását egy olyan ábrán szemlélteti, melynek *x*-tengelyen a hazai reálkeresletet, az *y*-tengelyen pedig a reálárfolyamot ábrázolja. A belső és a külső egyensúly egymást metsző egyeneseit felrajzolva *Swan* négy helyzetet különböztet meg az egyenesek által kialakított négy területen: munkanélküliség és többlet, munkanélküliség és hiány, infláció és deficit, valamint infláció és többlet. *Krugman* értelmezésében Kína helye ezen a negyedik területen van.

Néhány nappal később *Krugman* (ugyancsak a *New York Times* hasábjain) néhány lépéssel még tovább ment (*Krugman, 2010c*), kijelentvén, hogy Kína 2003 (!) óta renminbit ad el és devizát vásárol annak érdekében, hogy alacsonyan tartsa valutájának árfolyamát, ezzel mesterségesen versenyképessé téve a kínai exportot. 2010-ben már – *Krugman* az IMF becslésére hivatkozik – 450 milliárd dollár értékű lesz Kína folyó fizetésimérleg-többlete, ami a 2003. évi többlet tízszerese. „Ez a leginkább eltorzított árfolyam-politika, amit egy nagy ország valaha is folytatott. Ez a politika komoly kárt okoz a világ többi részének. A világ legtöbb nagy gazdasága likviditási csapdába került – súlyos a visszaesés és képtelenek fellendülést generálni a kamatlábak csökkentésével, mert az már gyakorlatilag zéró közelében áll. Kína jogtalan kereskedelmi többlete révén ösztönzésellenes hatást kényszerít ezekre a gazdaságokra, amelyek képtelenek ellensúlyozni azt.” (*Krugman, 2010c*) *Krugman* szerint amennyiben Kína – egy esetleges határozott amerikai lépés viszonzásaként – nagy tömegben értékesítene amerikai eszközöket, rövid távon nem emelkedne a dollár kamatlába, mert azt a Fed alacsonyan tartja, és nem is engedi emelkedni mindaddig, amíg a munkanélküliség ilyen magas; hosszabb távon a dollár gyöngülhetne a fontosabb devizákkal, például az euróval szemben, de ez jót jelentene az USA-nak, mert olcsóbbá válnának az USA exporttermékei. Következésképpen: „nincs okunk félni Kínától. De mit tehetünk?” „1971-ben az USA egyes valuták alulértékelttségével szemben egy hasonló, de sokkal kisebb kiterjedésű probléma kezelésére 10 százalékos ideiglenes vámpótléket vetett ki – amelyet néhány hónap múlva visszavont –, miután Németország és Japán, valamint néhány más ország felértékelte nemzeti valutáját. Ezen a ponton nehéz elhinni, hogy Kína változtatna politikáján hasonló lépések fenyegetése nélkül – bár ezúttal a vámpótléknak sokkal magasabbnak, mondjuk 25 százaléknak kellene lennie. (...) Kína árfolyam-politikája nagyban hozzájárul a világgazdaság problémáihoz – olyan időkben, amikor ezek a problémák amúgy is súlyosak. Ideje állást foglalni!” (*Krugman, 2010c – kiemelések tőlem: Cs. Gy.*)

Ben Bernanke, a Fed elnöke egy kongresszusi bizottság előtt 2011 októberében azzal vádolta Kínát, hogy az alulértékelt renminbi megakadályozza azt, hogy a globális kereslet a feltörekvő gazdaságok felé strukturálódjon át. Kijelentette: „most az a gondunk, hogy Kína árfolyam-politikája leblokkolja a világgazdaság normális fellendülési folyamatát. Ez bizonyos mértékig káros a fellendülés szempontjából.” (*Beattie–Hille, 2011*)

Az USA törvényhozásának két háza 2011. október első hetében törvényt fogadott el arról, hogy az USA „büntető vámokat” vethet ki azon országokból származó importra, amely országok „irreálisan alacsony” árfolyamon tartják nemzeti valutájukat. Az úgynevezett „valutáris egyensúlytalanságokra” való hivatkozással a törvény eszközlálja az árfolyamvitékat, protekcionista lépésekhez vezet, súlyosan megsérti a WTO szabályait és súlyosan károsítja az USA és Kína közötti gazdasági kapcsolatokat. Kína határozottan ellenzi a törvényt – jelentette ki a kínai külügyi-

nisztérium szóvivője (*Beattie–Hille*, 2011 és *Hille*, 2011). A Kínai Központi Bank közleménye szerint a törvény „nem oldja meg az USA olyan gazdasági problémáit, mint a nem megfelelő megtakarítások, nagy külkereskedelmi deficit és a magas munkanélküliség, de „súlyos hatással lehet arra, ahogyan Kína megreformálja valutájának árfolyamrendszerét, ugyanakkor kereskedelmi háborúhoz vezethet, amit nem látnánk szívesen” (*Hille*, 2011).

Obama elnök szokásos januári, az „Államok helyzete” beszédében – választási évben demokrata elnöktől nem meglepően – protekcionista beszédet mondott, ugyanakkor a közelmúlt kormányzati megnyilvánulásaihoz képest meglepő élességgel, nyíltan és burkoltan egyaránt támadta Kínát „tisztességtelen kereskedelmi gyakorlata miatt”: eldicsekedett azzal, hogy több mint ezer amerikai kapott munkát, miután megtiltották a kínai gumiabroncsok importját; bírálta az amerikai filmek, zene és szoftverek kalózeit; a szubvenciókat téve felelőssé az amerikai feldolgozóipari foglalkoztatottság bizonytalanságaiért (*Washington Post*, 2012).

Érthető módon ugyanis az *amerikai kormányzat általában sokkal békésebb hangot üt meg a kínai árfolyam-politikával szemben, mint egyes publicisták és (kongresszusi és/vagy szenátusi) politikusok*. Tim Geithner, a szokásos éves USA–Kína gazdasági csúcsra készülve érezte, hogy Kína sikeresen halad gazdaságának az exporttól a belső fogyasztás felé való kiegyensúlyozásában, noha valutáját változtatlanul a dollárhoz köti. „Úgy látszik, tartós elmozdulás történt Kínában a belső fogyasztás felé. A hazai fogyasztás a GDP-nél jóval gyorsabban bővül, ugyanakkor jelentősen csökkent a külső többlet. (*Dyer*, 2010c). Valóban 2007 és 2009 között Kína folyó fizetésimérleg-többlete a GDP 11 százalékáról annak 5,8 százalékára csökkent – miután a válság ellensúlyozására bevezetett hatalmas kínai ösztönző csomag jelentős mértékben növelte az importot –, míg a válságban megrendült amerikai és nyugat-európai piacokra irányuló export értelemszerűen a korábbinál kisebb mértékben nőtt. Az említett csúcsértekezleten részt vett *Hillary Clinton* külügyminiszter is, aki ebben a minőségben tett első pekingi látogatásakor nyilván kellő meggondoltsággal fogalmazott, amikor kijelentette: „Köszönjük Kína bizalmát kincstárunk iránt. Ez megalapozott bizalom. Országaink együtt túljutnak a recesszión, s ezzel a globális recesszió is túljutunk.”¹⁸

Érdeemes megemlíteni, hogy vannak, akik szerint a kínai árfolyam-politika – azaz az alulértékelt renminbi – nem az USA-nak, hanem a fejlődő országoknak, első-

¹⁸ Sajtónyilatkozat, Peking. 2009. február 22. (lásd: <http://www.cnn.com>) Nem voltak véletlenek az amerikai külügyminiszter asszony alábbi szavai sem: „az ezekben az ügyekben (az emberi jogok kínai helyzetével kapcsolatban – Cs. Gy.) gyakorolt nyomásunk nem kapcsolható össze a gazdasági válsággal, a globális klímaváltozásokkal és a biztonsági válsággal” (lásd február 21.: <http://www.cnn.com>). A kínai külügyminiszter ugyanakkor, riporterek kérdésére a következőket mondta: „A devizataralékokat USA-kincstárjegyek vásárlására fordítottuk. Elveink szerint a tartalékokat a biztonság és a likviditás biztosítására kell fordítani” (lásd február 21.: <http://www.cnn.com>).

sorban is a legkevésbé fejlett országoknak okoz súlyos károkat. *Subramanian* kifejti, hogy három káros következmény ered abból a tényből, hogy a világ a renminbi árfolyamát kizárólag a globális egyensúlyhiány keretei között elemzi:¹⁹ így elterelődik a figyelem a kínai gazdaságpolitikáról; nem derül ki, kik az igazi vesztesek; nehezebbé válik a kérdés politikai rendezése (*Subramanian*, 2010a). A fejlődő országokat két súlyos kár éri az alulértékelt renminbi következtében: rövid távon, a feltörekvő országokba irányuló hatalmas tőkeáramlás körülményei közepette csak nehezen védekezhetnek az eszkbuborék és a gazdaság túlfűtöttsége ellen; a komolyabb hosszú távú következmény ugyanakkor a világ szegényebb része által elszenvedett kereskedelmi és növekedési veszteség. „Magasabb külkereskedelmi forgalomba kerülő termelés Kínában alacsonyabb külkereskedelmi forgalomba kerülő termelést jelent máshol a fejlődő országokban, ami növekedési veszteséget eredményez.” A kínai árfolyam-politika fejlődő világbeli „áldozatai” pedig csöndben maradnak, mert Kína egyszerűen túl nagy a számukra. *Subramanian* konklúziója szerint „Ideje túllépni a globális egyensúlytalanság perspektíváján, s annak tekinteni Kínát, ami: merkantilista kereskedelmi politikát folytat – amelynek költségeit sokkal inkább a Kínával versengő fejlődő országok viselik, s nem a gazdag országok.” (*Subramanian*, 2010a)

Hasonlóan vélekednek egyes feltörekvő országok, főként két másik „BRIC”-ország, Mexikó és Brazília pénzügyminisztériumi és jegybanki vezetői is. A G-20 2010. április 22-én tartott értekezletén Washingtonban Brazília és India jegybanki elnökei igen határozottan követelték a renminbi fölértékelését (*Dyer*, 2010b).

Szakmai ellenérvek

Nem tekinthető ugyanakkor általánosan elfogadottnak az amerikai álláspont a renminbi alulértékelttségét illetően. *Song*, *Storesletten* és *Zilibott* [2010] kijelenti, hogy az amerikai érvelés „gyöngye lábakon áll”, hiszen a kínai többlet immár két évtizede fönnáll, miközben a reálárfolyam olyan lapos volt, mint egy „palacsinta”. (A dollár-renminbi árfolyam-alakulását és a kínai devizatartalékok alakulását lásd az *I. táblázatban*.) A torz reálárfolyamnak a belső inflációt kellene fűtenie és jelentős bérnyomást kellene okoznia. Kína azonban a legutóbbi időkhöz semmilyen inflációs nyomástól nem szenvedett. 1997 és 2007 között a kínai és az amerikai inflációs ráták gyakorlatilag megegyeztek egymással, mi több, Kínában a bérek lassabban emelkedtek, mint az egy foglalkoztatottra jutó kibocsátás.

¹⁹ Ez nem azt jelenti, hogy *Subramanian* lebecsülné a globális egyensúlytalanság fontosságát, vagy alulbecsülné Kína szerepét abban – ellenkezőleg, csak Kína aktív gazdaságpolitikai tevékenysége (és az ahhoz csatlakozó fejlődő és feltörekvő gazdaságok Kínát követő gazdaságpolitikai kiigazítása) révén tekinti enyhíthetőnek a világgazdaságra nehezedő globális egyensúlytalanságokat (*Subramanian*, 2010b).

Song, Storesletten és *Zilibotti* egyetértőleg hivatkozik *Reisen* [2010] cikkére, mondván: a renminbi alulértékelttségére irányuló vádakkal szemben a kínai árfolyam-alakulásban a *Balassa–Samuelson-hatás* játszik igazán jelentős szerepet. *Reisen* számításai szerint a kínai és az amerikai GDP vásárlóerő-paritáson való összehasonlítása alapján a Balassa–Samuelson-hatás jól magyarázza a renminbi árfolyam-alakulását, és a jelentős árfolyam-rugalmasság következtében valószínűsíthető, hogy a renminbi a felzárkózás függvényében és azzal párhuzamosan optimális mértékben fel fog értékelődni.

1. táblázat

**A dollár/renminbi árfolyam-változása
és a kínai devizatartalékok nagysága 2000 és 2011 között**

	Dollár/renminbi	Devizatartalékok (millió USD)
2000	8,2781	166
2001	8,2776	212
2002	8,2773	286
2003	8,2767	403
2004	8,2765	610
2005	8,0702	819
2006	7,8087	1 066
2007	7,3046	1 522
2008	6,8346	1 946
2009	6,8282	2 399
2010	6,7011	2 648
2011	6,3374	3 300

Forrás: People's Bank of China. Lásd: <http://www.pbc.gov.cn> – az adott év december 31-én érvényes adatok.

Vásárlóerő-paritáson számolva *Reisen* szerint 2008-ban a renminbi alulértékelt-sége 12 százalék volt, ami 2009-ben – a gyors kínai felzárkózás következtében – 3 százalékponttal nőtt. „India és Dél-Afrika (amelyekben a folyó fizetési mérleg deficit) valutája erősebben alulértékelt volt 2008-ban (rendre 16, illetve 20 százalékkal) – a Balassa–Samuelson-féle banchmark szerint.” (*Reisen*, 2010, 1. o.) *Song, Storesletten* és *Zilibotti* [2010, 2. o.] szerint noha bizonyos felértékelődésre joggal számíthatunk (akár a kínai infláció, akár a nominális árfolyam változásának eredményeként), „a nominális árfolyam kormányzati manipulációja aligha tekinthető a két évtizedes egyensúlytalanság fő okának.”

Reisen leszögezi: „A világ nagyobb, mint Kína és az USA” (*Reisen*, 2010, 2. o.) Állítását alátámasztandó kifejti, hogy az USA 2000 és 2008 között 4700 milliárd dollár külső adósságot halmozott föl (ami az éves GDP 47 százaléka), ebből „csak” 1400 milliárdot Kínával szemben. „A kínai–amerikai kétoldalú kapcsolatokra való politikai fókuszálás világos, de a kétoldalú egyensúlytalanságnak nincs közgazdasági jelentősége – több mint két ország van a világgazdaságban. A Kína és az USA közötti fizetésimérleg-kérdéseket kétoldalú transzferproblémaként elemezve az árfolyam-kiigazítás csak korlátozott hatást gyakorolhat a kiegyensúlyozott folyó fizetésimérleg-helyzet kialakítására. Az USA aligha kerül szembe a másodlagos transzferproblémával az exportárakra gyakorolt nyomás tekintetében, mivel az USA az egyetlen adós ország, amely befolyásolni képes a transzfert.” *Reisen* valószínűsíti, hogy Kína a közeljövőben a renminbi felértékelésére kényszerül, erősen kételkedik azonban annak hatásosságában, vagyis abban, hogy ez számottevően enyhítené a globális egyensúlytalanságokat. A renminbi dollárhoz viszonyított árfolyama ugyanis nagyjából együtt mozgott a brazil, az indiai, az indonéz és a dél-afrikai valuta dollár-árfolyamával, ennek a négy országnak azonban tartós folyó fizetésimérleg-hiánya van. *Reisen* szerint a *Balassa–Samuelson-hatás* önmagában is a renminbinak a jövedelemkonvergenciával párhuzamos nominális felértékelődését veti fel, amennyiben a jövedelemkonvergencia²⁰ inflációs nyomással és eszközárbuborék kialakulásával jár együtt. Végeredményben „a reálárfolyam bármilyen emelkedése a hivatalos tartozások renminbiben kifejezett értékének csökkenéséhez vezet, mivel ezeket a tartalékokat túlnyomórészt gazdag országok valutáiban halmozták fel. Kína egy »éretlen« hitelező, így nem tud a nemzetközi piacon renminbiben hitelezni, érdekében áll ezért, hogy folyamatosan csökkentse devizatalalékait egy olyan gazdaságpolitikával, amely ösztönzi a külföldi befektetéseket és a nem pénzügyi eszközökben való tartalékfelhalmozást.” (*Reisen*, 2010, 3. o.)

Song, Storesletten és Zilbotti [2010] is arra jut elemzésében, hogy a kínai kereskedelmimérleg-többlet nem valamiféle kínai manipuláció eredménye, hanem szerkezeti tényezőkre vezethető vissza.

– „*A Nyugatnak szorítania és segítenie kellene Kínát abban, hogy hatékonyabbá tegye belső hitelrendszerét* annak érdekében, hogy a hazai megtakarítások sokkal nagyobb mértékben áramoljanak magas hozamú magánbefektetésekre. Az ilyen reformnak kettős haszna lenne: *csökkenne a devizatöbblet, miközben egyaránt növekednének a bérek és a hazai megtakarítások jövedelmei, elvben ugyanolyan növekedésre téve képessé Kínát alacsonyabb megtakarítás mellett is.*

²⁰ 2008-ban Kína egy főre jutó GDP-je nominálértéken az USA GDP-jének 6,2 százaléka volt, vásárlóerő-paritáson számolva ugyanakkor 12,8 százalék. A két ország közötti jövedelemkülönbség ugyanakkor folyamatosan csökken, s ez a csökkenés – azaz: jövedelemkonvergencia, fejlettségbeli konvergencia – nyilvánvalóan folytatódik a belátható jövőben is.

– A nagy többlet háttérében Kína magas megtakarítási rátája áll. Nem világos, miért takarítanak meg olyan sokat a kínai háztartások, de ezen megtakarítások részben »elővigyázatossági megtakarítások«, amelyek az alacsony szintű szociális hálózhoz és a nemek közötti egyenlőtlenségekhez kapcsolhatók. *A jóléti állam elemeinek meghonosítása javítaná a kínai nép életét és növelné a fogyasztását. A kormány könnyűszerrel finanszírozhatná a jóléti államot azokból a megtakarításokból, amelyeket most alacsony jövedelmű kötvényekbe helyez ki.*” (Reisen, 2010, 3. o. – kiemelések tőlem: Cs. Gy.)

A renminbi alulértékeltségéről és árfolyamának esetleges manipuláltságáról felhozott pró és kontra érvektől függetlenül a gazdaságtörténeti tapasztalat azt mutatja, hogy ez „álvita”. Amint arra *Avinash Persaud* teljes joggal mutat rá: „Az USA-nak a renminbire vonatkozó rögeszméje klasszikus példája annak, amikor a külföldieket okolják a belső bajokért (...), láttunk már ilyet. *Az 1980-as években az USA kormánya – az USA vezető feldolgozóipari cégeinek nyomására – a jen erős felértékelését érte el, ami éppen olyan kevés feldolgozóipari munkahelyet védett meg az USA-ban, mint amennyit a renminbi erősödésével lehetne elérni.*” (Persaud, 2010 – kiemelés tőlem: Cs. Gy.) Az amerikaiak politikai nyomásának hatására az 1980-as évek közepén a jent 27 százalékkal értékelték fel – feltételezések szerint hasonló a mai amerikai igény a renminbivel szemben. Az akkori amerikai nyomás mögött elsősorban az amerikai autóipar lobbistái és az amerikai autóipari szakszervezetek álltak, mert megriadtak az akkoriban szárnyalni kezdő japán autógyártástól. Negyedszázad múltán feltehető a kérdés: *megvédte-e az USA autóiparát a folyamatosan erősödő jen?*

Persaud levezeti, hogy a renminbi felértékelődése nyomán „eltűnhetne” 175 milliárd dolláros kínai kereskedelmimérleg-többlet, a globális GDP azonban a kerekítési hibát jelentő 0,25 százaléknál alig valamivel nagyobb mértékben nőhetne. A kínai GDP – piaci árakon számolva – az USA-énak egynegyede, s a kínai kereskedelmimérleg-többlet csúcserőteke sem volt nagyobb annak harmadánál. Az USA-ban annyira hozzászoktak már a lebegő árfolyamhoz, hogy könnyen manipulációnak tekintik a rögzített árfolyamokat. Az USA laza monetáris politikát folytat – részben nyilvánvalóan az exportot támogató gyöngébb dollár érdekében, vagyis az USA mások kárára akarja felgyorsítani saját növekedését. „Kínát 2005-ben a rögzített árfolyam elhagyására szorította az USA Kongresszusának nyomása, azóta a csúszó felértékelés árfolyam-politikáját folytatják Kínában. Ez azonban csak tovább rontotta a pénzügyi egyensúlyt, mert további évi 100 milliárd dollárnyi forró pénz Kínába áramlását eredményezte, mivel a befektetők meg voltak győződve arról, hogy a kínai valuta egy irányba mozog.” (Persaud, 2010)

Vezető kínai közgazdászok határozottan visszautasítják a kínai árfolyam-manipulációra, illetve általában az erőteljes neomerkantilista gazdaságpolitikai gyakorlatra vonatkozó (főként természetesen USA-beli) kritikákat. *Yiping Huang*²¹ az *East Asia Forum* hasábjain visszautasítja *Paul Krugman* kritikáját (*Huang, 2010*). *Huang* szerint sok közgazdász ért egyet *Krugman*nal abban, hogy a renminbi alulértékelt, ellentmondásos azonban az alulértékelttség mértékének értékelése. Van, aki az alulértékelttség mértékét 40 százalékra becsüli. Miután azonban a Világbank vásárlóerő-paritáson 40 százalékkal értékelte le Kína GDP-jét, az alulértékelttség eltűnt. *A Peterson Institute of International Economics* azonban 2008-ra csak 12-16 százalékos alulértékeltséget mért, mások még kevesebbet. „A renminbi árfolyama Kína hatalmas külkereskedelmi és folyó fizetésimérleg-többletének csak egy, talán nem is a legfontosabb tényezője. Más tényezők mellett a közgazdasági elemzés Kína külső egyensúlytalanságait az aktív népesség kivételes növekedése és az egyéb ázsiai országokból áttelepített ipari kapacitásoknak tulajdonítja. Az én kutatásaim (ti. *Huang – Cs. Gy.*) is kiemelik a hazai tényezőpiacok torzulásait, amelyek nagyrészt a reformok előtti központi tervezésen alapuló gazdasági rendszer örökségei. A globális egyensúlytalanság problémájának megoldása az USA, Kína és más országok együttműködését és sokkal átfogóbb reformcsomagok megvalósítását igényli, nemcsak az árfolyamokra, hanem az egyes országok strukturális reformjaira is koncentrálva. A renminbi árfolyamára való kizárólagos koncentrálás nemcsak nem hatékony, hanem kontraproduktív is. 2005 közepe és 2008 közepe között a renminbi nominálisan 22 százalékkal, reáleffektív árfolyamon számolva 16 százalékkal erősödött a dollárral szemben, de Kína külső egyensúlytalansága tovább bővült. Az USA jóval azelőtt kezdett feldolgozóipari munkahelyeket veszteni, mielőtt Kína kiemelkedett volna egyfajta globális feldolgozóipari központként. Kína folyó fizetésimérleg-többlete 2004-ben kezdett látványosan növekedni, az USA hiánya azonban az ezredforduló óta burjánzik. Nincs értelme tagadni, hogy az USA-nak és Kínának együtt kell működnie az egyensúlytalanságok felszámolása érdekében. De azt állítani, hogy a kínai többlet okozta az USA deficitjét, egyszerűen ellenkezik a józan ésszel.” (*Huang, 2010 – kiemelés az eredetiben: Cs. Gy.*)

Huang hivatkozik arra, hogy a Kínai Nemzeti Bank kormányzója (2010. március 6-án) kijelentette, hogy a renminbi „puha rögzítése” a dollárral szemben nem más, mint Kínának a globális pénzügyi válságra adott ideiglenes válasza, amely hamarosan megszűnhet. Mindez – *Huang* szerint – azt jelenti, hogy a kínai devizahatóságok már keresik a puha rögzítés megszüntetésének megfelelő időpontját. „Nem mindig könnyű azonban megtalálni a megfelelő időpontot. (...) Kína valószínűleg gyorsan

²¹ *Yiping Huang* a Pekingi Egyetem és az Australian National University professzora.

halad előre, ha az USA megőrzi nyugalmát és racionális hozzáállását. Nagyrészt ez történt a 2005-ös árfolyamreformhoz vezető úton is.” (Huang, 2010)

Huang végiggondolja-végiggondoltatja azt is, mi történne abban az esetben, ha az USA hallgatna *Krugmanre* és *Bergstenre* – valamint mindazon amerikai politikusokra –, akik „határozott kereskedelmi ellencsapásokat” követelnek Kínával szemben. Megemlíti, hogy egy ilyen lépés felettébb kockázatos lenne, hiszen ha a Kínával szembeni protekcionista lépések mégsem teremtenének munkahelyeket az USA-ban, nem lenne többé bűnbak, amire hivatkozni lehet.

Feltételezzük továbbá Huang nyomán, hogy az USA hivatalosan is árfolyam-manipulációval vádolja meg Kínát és büntetővámokat vezet be ellene: ebben az esetben Kína nyilvánvalóan ragaszkodni fog a renminbi jelenlegi árfolyamához és – a viszonosság elve alapján – hasonló protekcionista lépéseket tesz az USA-val szemben. Ez nyilvánvalóan csökkentené a két ország közötti kereskedelmet és komolyan rontaná a befektetői bizalmat világszerte (hiszen a világ két legnagyobb kereskedő országa közötti kereskedelmi háború felettébb furcsa világgazdasági fejlemény lenne). Ha Kína enged az USA nyomásának és jelentősen – mondjuk 40 százalékkal – felértékelte-li valutájának árfolyamát, ez súlyos alkalmazkodási problémákat okozna a kínai cégeknek. Ennek két következménye lehet: ha a kínai vállalatok nem képesek exportálni, a piaci vákuumba beáramlik más alacsony költségű országok, például India és Vietnam exportja. Az amerikai cégek nem lesznek képesek versenyezni ezekkel az országokkal sem. Végeredményben az USA-ban nem bővülne a foglalkoztatás, de gyorsulna az infláció. Mivel a kínai export a kínai gazdaság egyharmadát érinti, drasztikus csökkenése drámai mértékben vetné vissza a kínai növekedést. Ez azért lenne szerencsétlen fejlemény, mert a világ legdinamikusabban növekvő gazdaságának visszaesése rossz üzenetet jelentene a világpiacnak. Ez ugyancsak rontaná a befektetői bizalmat.

A másik lehetséges következmény az, hogy Kína magasabb árakon és alacsonyabb profittal továbbra is exportál az USA-ba. Ez jelentős mértékben fokozná az inflációt az USA-ban, és monetáris politikájának gyors szigorítására kényszerítené a Fedet. Mindkét tényező visszavetné a fellendülést az USA-ban. Új nehézségek keletkeznének a világgazdaság két legnagyobb országában, ami ismét csak negatívan érintené a globális befektetői bizalmat.

„Mindkét esetben 1,5 százalékkal alacsonyabb lenne a növekedés – és nem magasabb, ha Kína *Krugman* kérésének megfelelően felértékelné a renminbit. Ez a nagyság talán túlzó, de az irány bizonyos.” (Huang, 2010)

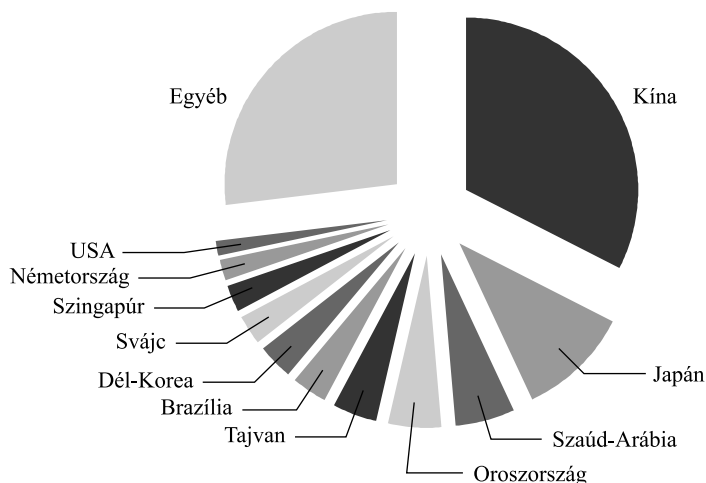
Ma már egyre gyakoribb a kínai „ellentámadás is, amely – visszautasítva az amerikai kritikákat – az amerikai monetáris (és kereskedelem-) politikát teszi felelősség a kialakult egyensúlytanságokért: „A jüan kapcsán (pedig) azért igazságtalanok a Kínának címzett, főként amerikai szemrehányások, mert ha valahol, akkor hát Washingtonban tettek meg minden az elmúlt években, hogy gyengítsék

saját fizetőeszközüket, a dollárt. Márpedig a jüan mozgása a dollárhoz kötődik. Az, hogy elváljon-e, vagy sem a jüan a dollártól, annak eldöntése kétségtelenül politikai-pénzügyi döntéshozói feladat Kínában. Mindazonáltal a globális kereskedelemben játszott vezető szerepünkből következően elkerülhetetlennek gondolom, hogy a jüan árfolyammozgása egyre inkább ki lesz téve a piaci erőknek, és ezzel messzemenően tisztában vannak a kormány és a jegybank vezetői.” (Zentai, 2011, 30. o.)

Kína új, meglepően familiáris, ugyanakkor kellően határozott hangot ütött meg 2010 februárjában a *Davosi Világgazdasági Fórumon* is. Egy pódiumbeszélgetés során *Martin Wolf* kérdésére, hogy mit szól *Tim Geithner* amerikai pénzügyminiszter azon felvetésére, hogy Kína esetleg manipulálja valutájának árfolyamát, *Zhu Min*, a Bank of China alelnöke – szokatlanul laza stílusban – azt válaszolta: „Nem tudom, miért tett Tim (sic!) ilyen nyilatkozatot, nem hiszem, hogy ennek bármi értelme lenne. Kína megreformálta árfolyamrendszerét az elmúlt két évben nagymértékben az irányítottan lebegő árfolyam irányába. Azt hiszem, ez meglehetősen logikus és hasznos Kínának és az USA-nak is. Különösen ilyen kihívásokkal teli, nehéz időkben fontos a stabil árfolyamrendszer, nemcsak Kína számára, de az USA-nak és mindenkinak a világon. Nagyon stabil árfolyamokra van szükségünk, nemcsak Kína és az USA között, hanem a többi fontos deviza között is. Az hiszem, ez nagyon fontos kérdés. Hallottam egy további furcsa megjegyzést is, mely szerint ez a válság azért tört ki, mert Kína túl sok devizatartalékot halmozott föl. Tudja, soha nem hallottam még egy hitelfelvevőt, aki a hitelezőt hibáztatja, mondván, azért hibáztam, mert Ön túl sokat hitelezett nekem. Hogy mondhatnak ilyet?” (Wolf, 2009b)

Kína immár két évtizede folyamatosan folyó fizetésimérleg-többletet realizál, ami elkerülhetetlenül hatalmas devizatartalékok felhalmozódásához vezetett. Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy Kínának nem áll érdekében ennek a többletnek az örökös fenntartása. (Kína rendelkezik ma a világ összes devizatartalékának harmadával – lásd az 1. ábrát.) Nem ésszerű, hogy egy olyan fejlődő ország, amely az egy főre jutó GDP tekintetében nincs a világon az első száz ország között, évtizedeken át hitelez a világ leggazdagabb országának. Még károsabb, hogy Kína a világon a legtöbb működőtöke-beáramlást felszívó országok egyikeként lényegében azt a pénzt hitelezi vissza hitelezőjéhez, amikor az USA állampapírjait megvásárolja, amit magas áron vett fel, ahelyett hogy javakat és szolgáltatásokat importálna. „Az igazi veszély az, hogy Kína nem érti meg az igazi tanulságot, amely szerint ideje véget vetnie a dollártól való függésének.” (Yu, 2011)

A legnagyobb devizatartalékokkal rendelkező országok
(2011. december 31. milliárd USA dollárban)



Forrás: CIA World Factbook.

Mint minden fontos kérdésben, a kínai devizagazdálkodás alapkérdéseiben, így az árfolyamrendszer megválasztásában is a Kínai Kommunista Párt megfelelő testülete dönt. Így került sor 1993 novemberében annak a határozatnak az elfogadására, amelynek alapján 1994. január 1-jétől a renminbi árfolyama hivatalosan a piaci kereslet és kínálat alapján irányítottan lebegő árfolyam. Az irányított lebegés bevezetésekor a dollár/renminbi árfolyama 8,7 volt, ami a délkelet-ázsiai válság idejére 8,3-ra módosult, amire a hivatalos kínai álláspont a renminbi tényleges lebegésének bizonyítékaként hivatkozik. 2005. július 21-én újabb „árfolyamreformra” került sor annak érdekében, hogy a renminbi árfolyama egy valutakosárhoz viszonyítva a piaci keresletet és kínálatot tükrözze (Hu, 2010). Az irányítottan lebegő árfolyamrendszert a kínai monetáris politika irányítói „Kína alapvető hosszú távú érdekeinek megfelelő rendszernek” tartják. Az egyre erősebb amerikai nyomás hatására a kínai jegybank 2010. június 19-én újabb „árfolyamreformot” jelentett be, ami – túl az amerikaiak remélt megnyugtatójának szándékán – voltaképpen a 2005-ben bevezetett rezsim folytatását jelenti, vélhetően valamivel nagyobb felértékelődés lehetőségével.

Lehetséges perspektívák

A válság felszínre hozta a világgazdaság egészének súlyos – és távolról sem kizárólag pénzügyi – egyensúlytalanságait, láthatóvá tette annak egyenlőtlenséget

okozó mechanizmusait. Önmagában az a tény, hogy a centrumból kitörő válság a perifériára gyakorolja a legpusztítóbb hatást, egyrészt régóta közismert, másrészt eddig sem zavarta túlságosan sem a legfejlettebb országokat, sem pedig az általuk irányított nemzetközi pénzügyi intézményeket. Most sem humanitárius megfontolásokból változott a helyzet: *ebben a válságban felborult a világgazdasági erőviszonyok második világháború óta fennállt hatalmi és erőviszonyainak rendszere, először rendült meg valóságosan az USA gazdasági hatalma. Mivel az USA nem őrizheti meg a dollárnak a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszerben betöltött vezető pozícióját a legfontosabb feltörekvő országok támogatása nélkül*, kénytelen valamelyest osztani velük a hatalmon – így veszi át a G-7/G-8 helyét a G-20, vagy valamilyen G-X (2 és 20 között).

Függetlenül attól, hogy a G-2 valóban a világgazdasági folyamatok tengelye, meghatározó eleme lesz-e, egészen nyilvánvaló, hogy az *USA és Kína közötti sokoldalú gazdasági kapcsolatok meghatározó szerepet játszanak az előttünk álló világgazdasági korszakban*. Mindez egy új, a „megszokottól” jelentősen eltérő erőviszony-rendszert jelent, fejez ki: 1945 óta először lesz az USA-nak szüksége egy másik ország tevékeny támogatására monetáris politikája fenntarthatóságának biztosításában, illetve államadosságának finanszírozásában. Ez nyilvánvalóan meghatározó szempont lesz az USA Kína-politikájában: „...az intelligens önérdék-felismerés az USA-t és Kínát egyaránt ideológiai önmérsékletre sarkallja, visszatartva őket attól, hogy saját társadalmi-gazdasági rendszerük jellegzetességeit univerzalizálni akarja a jövőben és egyúttal egymást démonizálják.” (Brzezinski, 2012, 101. o.) Brzezinski konklúziója az – utalva Róma és Bizánc ellentétére, s arra, hogy Bizánc bő fél évezreddel élte túl Rómát –, hogy „A mai időkben, szemben az 1500 évvel ezelőtti helyzettel, Nyugat és Kelet nem képes távol tartani magát egymástól, kapcsolatuk vagy kölcsönösen együttműködő vagy kölcsönösen pusztító lehet.” (Brzezinski, 2012, 104. o.)

Kína már most is a „XXI. század ipari műhelye”, s részben ennek következtében belátható időn belül a világkereskedelem legnagyobb és legfontosabb szereplője lesz. Ezen túlmenően Kína máris a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszer olyan kulcsszereplőjévé vált, amilyenre nem volt példa sem a Bretton-Woods-i rendszerben, sem annak bukása óta – Kína ugyanakkor fejlődő/feltörekvő ország –, ami önmagában is a világgazdasági erőviszonyok jelentős átrendeződését jelzi.

A dollár/renminbi árfolyam kívánatos vagy/és várható alakulásáról, valamint a renminbi jövőbeli globális perspektíváiról gondolkodva számos, nem mindig egy irányba mutató, ugyanakkor ma még inkább hipotetikus állítás (előrejelzés?) fogalmazható meg.

1. Nehéz meghatározni a renminbi reális árfolyamát, s így az esetleg szükséges korrekció(k) nagyságát a dollárral, a jennel és az euróval szemben. A külső és a belső tényezők a különböző kiemelt devizákkal szemben eltérő mértékű változást

indokolthatnak. A renminbit azonban jelenleg a dollárhoz kötik, s mivel az USA képviseli nemzetközi gazdasági érdekeit a legagresszívebben, ezért áll a nemzetközi érdeklődés középpontjában a dollár/renminbi árfolyam-alakulása. Bármilyen logikus lenne is, hogy a renminbi árfolyamát egy dollár–euró–jen-csomaghoz kössék,²² ennek felmérhetetlen következményei lennének. Ebben az esetben ugyanis a kínai devizatartalékok között jelentősen csökkenteni kellene a dollárban denominált eszközök arányát – s látványosan növelni az euró- és jen-eszközök arányát –, ami fölborítaná a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszer egészét! Ezért a jelenlegi dollárhoz kötöttség alternatívája a renminbi szabad lebegtetése lehet. Ismerve azonban a kínai gazdaságpolitikai, s azon belül is a monetáris politikai hagyományokat és megfontolásokat, egy ilyen kardinális változásra csak az igen távoli jövőben kerülhet sor.

Bármit gondoljunk is a ma optimálisnak tűnő dollár/renminbi-árfolyamról, abban biztosak lehetünk, hogy Kína ellenáll minden külső nyomásnak, s árfolyam-politikáját kizárólag a saját gazdasági megfontolásai alapján fogja meghatározni. Ezért értelmetlen egy „új Plaza II.”²³ árfolyamegyezményre gondolni: *Kína nem Japán (ebből a szempontból sem), sem „önkéntes exportkorlátozásra”, sem egyoldalú árfolyamlépésre belátható időn belül nem lesz hajlandó.*

Távolról sem nyilvánvaló az sem, hogy az USA hosszú távú nemzetközi valutáris-pénzügyi érdekeit egyértelműen és kizárólag a dollár/renminbi-árfolyam „kedvező” változása szolgálja. Az erősebb renminbi relatíve gyöngébb dollárt jelent (kínai szempontból mindenképpen), s kétséges, hogy a kínai monetáris hatóságok milyen lelkesedéssel fektetik a fizetésimérleg-többletet elsősorban amerikai állampapírokba. Az amerikai állampapírok iránti kínai vásárlási kedv csökkenése nagyon komolyan veszélyeztetné a hatalmas amerikai államadósság finanszírozhatóságát. Nehezen megválaszolható kérdés, hogy *mi az erősebb érdek az USA gazdasága számára: rövid távú exportbővítés vagy hosszabb távon stabil államadósság-finanszírozás?* Közgazdaság-tudományi közhely, hogy *a valuta leértékelése csak rövid távú hatást gyakorol a külgazdasági egyensúlyra, s nem orvosolja a strukturális eredetű külkereskedelmimérleg-hiányt.* Másrészt mi történne akkor, ha Kína – a legvadabb amerikai igényeknek megfelelően – hirtelen 25, esetleg 40 százalékkal felértékelné a dollárral szemben a renminbit? Ami évtizedekkel ezelőtt Japánban, Dél-Koreában, Szingapúrban stb.: átalakul a kínai export ágazati szerkezete, s marad a külkereskedelmi és folyó fizetésimérleg-többlet. Az USA – és a többi fejlett ország – sokat tehetne a termelékenység növelése és az egyensúlytalanságok csökkentése érdekében, a kínai valutával való bajlódás nem vezet sokra (Pilling, 2011) – s az érvek már jó ideje közismertek:

²² Tekintettel arra, hogy a kínai külkereskedelmi forgalomban mindhárom nagy deviza súlya eléri a 30 százalékot.

²³ 1985-ben a dollár – elsősorban a jennel és a német márkával szembeni – gyengítését szolgáló megállapodásra került sor a New York-i Hotel Plazában.

– sok, a feltételezések szerint „Made in China” terméket Kínában csak összeszerelik. A legtöbb nagy pontosságú részegység a magas bérköltségű Japánban és/vagy Dél-Koreában készül – a kínai összeszerelés hozzáadott értéke alig néhány százalék;

– ha a kínai export versenyképessége csökkenne is a renminbi felértékelődése nyomán, új munkahelyek aligha az USA-ban (és a többi fejlett országban) keletkeznének – sokkal inkább olyan alacsony bérű feltörekvő gazdaságokban, mint Banglades, Vietnam, Indonézia, Mexikó stb;

– 2005 júniusa óta (amikor megszűnt a csúszó árfolyam) a kínai valuta 30 százalékkal értékelődött fel a dollárhoz képest, s a reálfelértékelődés ennél is jóval nagyobb volt a magasabb kínai inflációs ráta következtében. Nem csoda, hogy ez semmit sem oldott meg: a jen kétszeresére értékelődött fel a dollárral szemben az 1985-ös „Plaza Egyezmény” nyomán – anélkül, hogy ez bármilyen hatást gyakorolt volna a japán exportra.²⁴

2. Valószínű, hogy Kínának az eddigieknél aktívabban kell hozzájárulnia a globális pénzügyi egyensúlytalanságok enyhítéséhez, *nem elsősorban nemzeti valutájának felértékelésével, hanem belső fogyasztásának növelésével* (beleértve az átfogó társadalombiztosítási rendszer kialakításának elkerülhetetlenségét). *A válság hátterében álló makrogazdasági egyensúlytalanságok — globális pénzügyi egyensúlytalanságok* (Magas, 2007, 223–230. o.) — *olyan súlyosak, hogy „egyszerűen” megfelelő globális pénzügyi szabályozással aligha orvosolhatók.* „Kína az USA elkötelezetté tételére törekszik. Ez önmagában is rendkívül fontos. Bármennyire is önérdeken alapul ez a törekvés, ez a globális reformokról folytatandó vita előfeltétele. Kínának ugyanakkor meg kell értenie egy fontos kérdést: a világ nem képes biztonságosan felszívni azt a többletet, amely Kína jelenlegi fejlődési útja következtében keletkezik. Egy olyan hatalmas ország, mint Kína, nem bízhat abban, hogy ilyen hatalmas folyó fizetésimérleg-többletre mint keresletforrásra támaszkodhat. A hazai költségek jelentősen és tartósan növelnie kell potenciális kibocsátásnövekedéséhez alkalmazkodva. Ez ilyen egyszerű – és ilyen nehéz.” (Wolf, 2009)

3. Ami azt az elterjedt nemzetközi (elsősorban az USA által erőltetett) követelést illeti, hogy Kína elsősorban saját fogyasztásának növelésével járuljon hozzá a globális egyensúlytalanságok csökkentéséhez (O’Neill, 2010), elmondható, Kínában már elkezdődött a belső kiegyensúlyozás folyamata: a GDP-hez viszonyított kereskedelmimérleg-többlet 2007–2011 között 7,5-ről 2,1 (!) százalékra csökkent (Huang, 2012). A folyó fizetési mérlegnek a GDP-hez viszonyított aránya is igen jelentősen csökkent az elmúlt öt évben. (Lásd a 2. táblázatot.)

²⁴ A Bretton Woods-i rendszer végnapjaiban (1971-ben) egy dollár 360 jenért cserélt gazdát, a kézirat zárásakor egy dollár 76 (!) jent ér. Japánnak ma éppen úgy 120-130 milliárd dolláros az éves folyó fizetésimérleg-többlete, mint harminc évvel ezelőtt, s évente hozzávetőleg ugyanolyan nagyságrendben vásárol amerikai állampapírokat, mint harminc évvel ezelőtt.

A kínai folyó fizetésimérleg-többlet a GDP százalékában

Év	Folyó fizetésimérleg-többlet
2000	1,7
2001	1,3
2002	2,4
2003	2,8
2004	3,6
2005	7,2
2006	9,3
2007	10,6
2008	9,6
2009	6,0
2010	4,7
2011	5,1

Forrás: Corden [2009] és IMF World Economic Outlook. 2011. október.

A hivatalos kínai statisztikai adatok szerint ugyanakkor csökkent a fogyasztás GDP-hez viszonyított aránya. A kínai statisztikai adatok azonban ellentmondanak egymással: a fogyasztáscsökkenéssel szemben áll a kiskereskedelmi értékesítés dinamikus bővülése – ami valószínűleg a szolgáltatási szektor teljesítményének alulbecsléséből fakad (Huang, 2009). Ha ezzel korrigáljuk a kínai fogyasztási adatokat, akkor azt látjuk, hogy a fogyasztás GDP-hez viszonyított aránya 2000 és 2008 között 64 százalékról 50 százalékra csökkent, de 2011-re 54 százalékra nőtt – szemben a hivatalos 47 százalékos *adattal* (Huang, 2012). *Huang végkövetkeztetése szerint miután a kínai statisztikák torzítják az egymáshoz viszonyított tényezőárat, ami a termelők, a beruházók és az exportőrök tevékenységét növelik, a háztartásokat pedig „megadóztatják”.* Ebből pedig az következik, hogy „a kínai gazdaság kiegyensúlyozásának kulcsa a tényezőpiacok további liberalizálása és az áreltérítések felszámolása”. (Huang, 2012)

A renminbi esetleges felértékelése/felértékelődése ugyanakkor számottevő csökkenést eredményezhetne a gyártó-összeszerelő és az importtermékeket feldolgozó tevékenységek exportjában. A gyártó-összeszerelő tevékenységek exportjában a csökkenés kizárólag a renminbi felértékelődéséből származna; az importált termékeket feldolgozó tevékenységek esetében nagyobb lenne a renminbi felértékelődésének hatása – s ehhez járulnának a beszállító gazdaságok árfolyamváltozásai. Mivel az importált termékeken alapuló gyártás súlya a kínai exportban hatszorosa gyártó-

összeszerelő tevékenységének, nyilvánvaló, hogy a renminbi felértékelése/felértékelődése jelentős mértékben csökkentené a kínai export értékét (*Thorbecke, 2012*).

4. A renminbi nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszerben betöltött szerepének erősítését szolgálja a Világbank első, renminbiben denominált kötvényének kibocsátása is (*BBC, 2011*). Nem a kötvénykibocsátás nagysága – 500 millió renminbi = 76 millió USD –, hanem a tény a figyelemre méltó. Hasonló céllal javasolta *Christine Lagarde* (akkoriban) francia gazdasági és pénzügyminiszter, hogy a G-20 pénzügyminiszteri értekezlete javasolja a renminbi bevételét az SDR értékét meghatározó valutakosárba (*Hollinger–Daneshkhu, 2011*). Hasonló javaslatot ismertetett *Fred Bergsten* is: „Kína felemelkedésének folyamányaként a renminbi globális valutává fog válni, amint teljeskörűen konvertibilis lesz és Kína felszámolja a devizakorlátozásokat. Röviden, a nemzetközi pénzügyi rendszer mára bipolárisra vált, s hamarosan tripoláris lehet.” (*Bergsten, 2011*) Így az USA fizetésimérleg-hiányát ugyan nem fogja automatikusan megfinanszírozni a világ, ugyanakkor annak következtében, hogy már nem a dollár lesz a fő nemzetközi tartalékvaluta, az USA nem lesz „felelős” a dollár értékállóságáért – így szabadon meggyöngyülhet az amerikai valuta.

„Sok elemző szerint Kína egy évtizeden belül meghaladja az USA-t a gazdaság mérete tekintetében, így logikus a kérdés, hogy a jüan alternatívát jelenthet-e a jövőben a dollárral és az euróval szemben?” (*Eichengreen, 2012, 129. o.*) Az USA-ban és Európában tapasztalható gazdasági fölfordulás mélyebb és igen hosszú távú tendencia kibontakozását segíti – állítja *Subramanian* –, három évszázad után a Nyugatot háttérbe szoríthatja egy felemelkedő ázsiai hatalom: Kína. Ez nemcsak abban fejeződik ki, hogy – vásárlóerő-paritáson számítva – Kína GDP-je hamarosan meghaladhatja az USA-ét, hanem „a renminbi egy évtized múlva (vagy nem sokkal később) a dollár helyébe léphet mint a világ első számú tartalékvalutája.” (*Subramanian, 2011*) Persze attól, hogy egy országnak van a legnagyobb GDP-je, nem következik, hogy a valutája globális tartalékvaluta legyen: a dollár is csak évtizedekkel később (és két világháború után!) lett kulcsvaluta. S Kínában még a belső feltételek sem állnak készen: a renminbi nem teljeskörűen konvertibilis és a pénz- és tőkepiacokon számos állami korlátozás létezik. A renminbi nemzetközi szerepvállalásának gazdaságpolitikai előfeltételei is vannak, mindenekelőtt szükség van arra, hogy erősen törekedjenek erre a szerepvállalásra. „Miért akarhatja Kína, hogy a renminbi tartalékvalutává váljon? A válasz az, hogy a kínai hatóságok keresik a kiutat az évtizedes és ellentmondásos növekedési stratégiából, amely az alulértékelt valután és a zárt tőkepiacon alapul. A renminbi nemzetköziesítése ilyen kiutat nyújthat (*Subramanian, 2011*).

Kína bátorítja a renminbi használatát a regionális partnerekkel folytatott – mindkét irányú – külkereskedelmi forgalomban, ennek eredményeként a renminbi részesedése a kínai külkereskedelmi forgalom lebonyolításában két év alatt nulláról 7 százalékra nőtt. A Kínába exportáló cégek exportbevételeik egy részét renminbiben helyezhetik el hongkongi bankszámlákon, ennek következtében a hongkongi be-

tétállománynak immár nyolc százaléka renminbiben denominált. 2011 augusztusa óta lehet Kínában renminbiben finanszírozni külföldi közvetlen befektetéseket, és 4 hongkongi, több makaói és számos külföldi bank jogot kapott arra, hogy ezeket a renminbiben denominált betéteket visszaforgassák a kínai kötvénypiacra. Ezzel egyidejűleg a Kínai Központi Bank²⁵ megkezdte a tárgyalásokat azoknak a kétoldalú swap-mechanizmusoknak a kidolgozására, amelyek révén a külföldi jegybankok renminbihez juthatnak nemzeti valutájukért cserébe. Ugyancsak 2011 augusztusa óta külföldi jegybankok vásárolhatnak renminbit, és azt befektethetik a kínai kötvénypiacon (Eichengreen, 2012). „Nem világos ugyanakkor, milyen gyorsan juthat a renminbi jelentős piaci részesedéshez a nemzetközi pénzügyi tranzakciók területén. Noha Kína nagy gazdaság, pénzügyi piaca azonban változatlanul alulfejlett. Kína kötvénypiaci kapitalizációja valamivel 3000 milliárd dollár feletti, alig tizede az USA-énak. Japánhoz hasonlóan Kínában is az állam- és vállalati kötvények többségét a lejáratig tartják devizabelföldiek. A piac likviditása változatlanul alacsony. Az éves forgalom – a kötvényforgalomnak a kibocsátott kötvények összértékéhez viszonyított arányával mérve – csak piciny hányada az USA-beli és az európai forgalomnak. Más szavakkal, Kína még messze van attól, hogy olyan kiterjedt és mély kötvénypiac legyen, mint amilyen vonzóvá tette az eurót, s elsősorban is a dollárt a nemzetközi kereskedelem motorjaként és a nemzetközi tartalékok formájaként.” (Eichengreen, 2012, 130. o.) Mindez nem jelenti azt, hogy az elkövetkező években nem fog nőni a renminbi szerepe Kína külkereskedelmének lebonyolításában, a jelentős globális tartalékvalutává válás folyamata azonban sokkal lassúbb lesz.

De jure az ázsiai feltörekvő gazdaságok nemzeti valutájukat a dollárhoz kötik, egyfajta „megújított Bretton-Woods” vagy „kelet-ázsiai dollársztenderd” keretében (Dooley–Folkerts–Landau–Garber, 2004). *De facto* ma már valamennyi ázsiai gazdaság erősen függ Kínától, amely a régió messze legnagyobb gazdasága. Az ázsiai termelési láncok keretében szövődött reál- és pénzügyi háló arra ösztönzi az ázsiai gazdaságokat, hogy fenntartsák Kínával szembeni külső versenyképességüket és valutáik renminbihez viszonyított stabilitását. Ebből következik, hogy Kína monetáris és devizapolitikája, az árfolyamnak a 2005-ös reformok óta növekvő rugalmasságával együtt nyilvánvalóan jelentős – ha nem domináns – hatást gyakorol a feltörekvő ázsiai gazdaságok árfolyamaira és monetáris politikáira. Ez persze nem jelenti azt, hogy a renminbi regionális fontossága Délkelet-Ázsiában nagyobb lenne, mint a dollaré, de az már ma is nyilvánvaló, hogy a renminbi regionális szerepe igen gyorsan nő. Az empirikus tapasztalatok azt mutatják, hogy a renminbi a legjobb úton halad ahhoz, hogy Ázsia vezető valutájává váljon (Fratzcher–Mehl, 2011).

5. Kína tökéletesen tisztában van növekvő világgazdasági jelentőségével s azal, hogy milyen szerepet játszik már ma is a nemzetközi valutáris-pénzügyi rend-

²⁵ People’s Bank of China (PBC).

szerben: ma még alapvetően a világ legnagyobb devizatartalékait birtokló ország. Mint korábban már jeleztük, Kína nem követi – mert nincs miért követnie – a japán utat: nem kívánja szó nélkül teljesíteni az USA minden kívánságát, ellenkezőleg: a nemzetközi gazdasági küzdőtéren érdekeit kívánja képviselni. A 2008. novemberi G-20 csúcsertekezleten jelentette be Hu Csin-tao (Hu Jintao), kínai elnök, hogy olyan új nemzetközi pénzügyi rendszerre van szükség, amely „becsületes, igazságos, befogadó és szabályos”.²⁶ Nyilván nem véletlen, hogy Kína ezek után kezdte bátorítani nemzeti valutájának külkereskedelmi forgalomban való használatát, swap-egyezményeket kötött külföldi jegybankokkal és szabaddá tette Hongkongban a renminbibetétek elhelyezését és a renminbiben denominált kötvények kibocsátását. 2011 közepén Hongkongban 85 milliárd dollár értékű renminbibetétet tartottak számon, ez tízszeres növekedést jelentett három év alatt. Renminbivel szabadon lehet fizetni külkereskedelmi tranzakciókért Mongóliában, Pakisztánban, Thaiföldön, és Vietnamban. A kínai hatóságok már jelezték azt a törekvésüket, hogy 2015-re a renminbi az SDR értékét meghatározó valutakosár ötödik elemévé váljon (*Mallaby–Wethington, 2012, 136. o.*)

„A kínai valuta globális felemelkedése lassabb lesz, mint ahogy gyakran jósolják, s a renminbi valószínűleg inkább a másodlagos tartalékvaluták – euró, jen, svájci frank és az angol font – közé kerülhet, mintsem domináns tartalékvalutaként a dollár helyébe lépne. Az sem világos, akarja-e Kína, hogy a renminbi helyettesítse a dollárt. Peking törekvése valutájának nemzetközivé tételére nem teljesen kialakult koherens hosszú távú stratégia része, inkább egy kibontakozó folyamat, amelyet a kínai politikacsinálók között a belső pénzügyi reformok kiterjedése és gyorsasága tekintetében kialakult megosztottságok alakítanak. A renminbi erősítése ma még nem elkerülhetetlen. A kínai nemzeti valuta nemzetköziesítése csak az ország mai gazdasági modelljének megváltoztatásával együtt kerülhet napirendre.” (*Mallaby–Wethington, 2012, 136–137. o.*) Ne feledjük: a dollár rendelkezik olyan hatalmas előnnyel, amellyel az elődje, az angol fontsterling soha nem rendelkezett – a hihetetlenül mély tőkepiacokkal az USA-n belül és kívül egyaránt. Tekintettel Kína folyamatosan növekvő gazdasági erejére és a renminbi lehetséges/valószínű felértékelődésére, a renminbi a nem túl távoli jövőben másodlagos jelentőségű tartalékvalutává válhat. Ha kialakul egy jól működő és kellően mély kötvénypiac – először Hongkongban, később a „szárazföldi Kínában” is –, a befektetők beillesztik befektetési portfóliójukba a renminbiben denominált kötvényeket a fontban, jenben, euróban és svájci frankban denominált eszközeik sorába. A Kínával mély kapcsolatokat ápoló ázsiai országok nyilván élenjárnak majd ebben, a renminbi már ma is számos ázsiai valuta „informális horgonyaként” szolgál. De ez távolról sem jelenti a dollár leváltását. „Kína gyorsan utoléri az Egyesült Államokat gazdaság méreteit

²⁶ Lásd: http://www.chinadaily.com.cn/china/2008-11/16/content_7208365.htm

illetően, s bizonyára számos más tekintetben is. De Kína pénzügyi dominanciája nem feltételezhető. Ha ez valaha is bekövetkezik, csak nagyon hosszú távon lehetséges.” (*Mallaby–Wethington*, 2012, 146. o.)

A történelmi tapasztalatok is azt mutatják, hogy egy nemzetgazdaság gyors fejlődése, dinamikusan megerősödött világgazdasági jelentősége nem vezet automatikusan (de még csak rövid úton sem) a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszerben elfoglalt kulcsszerephez. Az I. világháborút követően három nemzeti valuta játszott jelentős nemzetközi gazdasági szerepet: a dollár, valamint (a Bretton-Woods-i rendszer bukása után) a japán jen és a német márka. (Ide sorolható, teljesen természetesen, 1999 óta a márka helyébe lépő euró.) A kilencvenes évek elején mindkét utóbbi valutát a dollár potenciális riválisaként emlegették. A renminbi mai helyzete azonban jelentősen eltér a másik két (három) említett valutától, amennyiben a kínai állam (szemben a kilencvenes évek német és japán kormányával) nagy erőfeszítéseket tesz nemzeti valutája nemzetközi státusának erősítése érdekében. „Ma még nem világos, hogy Kína – új keletű – lelkesedése a renminbi nemzetközi szerepe iránt vajon együtt jár-e a hatóságok készségével a belső pénzügyi rendszerben még meglévő korlátozások felszámolására, a nemzetközi tőkeáramlás ellenőrzésének (azaz: korlátozásának) megszüntetésére és a renminbi felértékelődésének tolerálására? Igenlő válaszok azt jelentenék, hogy Kína változtat a gazdaság mai exportfüggésén. (...) De mindeddig a kormány csak a renminbi offshore használatát támogatja, elfalazva a belső pénzügyi rendszertől. Ez nem lesz elég.” (*Frankel*, 2011)

Konklúzió helyett

Új világgazdasági helyzettel állunk szemben, s az új kérdések új válaszokat igényelnek. Az egyik legfontosabb új fejlemény Kína világgazdasági pozícióinak módosulása, a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszerben betöltött helyzete már önmagában is nyilvánvalóvá teszi, hogy a XXI. század világgazdaságának Kína lesz az egyik főszereplője. Nyilvánvalóan hosszabb gazdaságtörténeli korszak legelején állunk – s ennek az új korszaknak nyilvánvalóan Kína az első nagy nyertese, s tartósan az egyik főszereplője. Az USA látványosan tudomásul vette ezt és támogatja Kína növekvő szerepvállalását a G-20 és az IMF fórumain. (Ezt annál is könnyebben megteheti, mert mindkét fórumon az EU veszt befolyásából.)

Az amerikai–kínai kereskedelem- és pénzügypolitikai viták fellángolásai (és lecsendesedései) ezt az új világgazdasági helyzetet fejezik ki. A világgazdasági erőviszonyok jelentős mértékben átrendeződtek a 2001-es globális recessziót, majd (és elsősorban) a 2007–2008-ban kirobbant globális pénzügyi válságot és súlyos recessziót követően. A feltörekvő gazdaságok – főként a két leghatalmasabb, s legnagyobb erőt képviselő feltörekvő gazdaság, Kína és India határozottan hallatja hangját a glo-

bális kérdésekben, s nem hátrál meg a nemzetközi szervezetekben sem a fejlett országok nyomása előtt. Ehhez az új helyzethez minden szereplőnek alkalmazkodnia kell: nem árt, ha „az amerikaiak megtanulják szeretni a renminbit” (Pilling, 2011), Kínának pedig jelentős belső reformokra van szüksége, meg kell változtatnia jelenlegi, az alacsony belső fogyasztáson és a rendkívül dinamikus exportfejlődésen alapuló gazdaságpolitikáját.²⁷ Európának és Japánnak pedig fel kell ismernie, milyen alkalmazkodást igényel tőlük a triádon belüli erőviszonyok kárukra történő átalakulása. Európának éppen ezért nemcsak és kizárólag az eurózóna megmentésére kell koncentrálnia, hanem egyidejűleg újra is kell pozicionálnia magát a világgazdasági erőviszonyok változó terében.

Irodalomjegyzék

- Abiad, Abdul – Leigh, Daniel – Terrones, Marco E. [2010]: Transitioning from large surpluses: What are the costs? *VoxEU*, április 17. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4892>
- Ali, Shaukat – Guo, Wei [2005]: Determinants of FDI in China. *Journal of Global Business and Technology*. Vol. 1., Number 2., Fall.
- Asian Development Bank [2010]: Asian Development Outlook. Macroeconomic management beyond the crisis. ADB, Manila.
- BBC [2011]: World Bank issues bond denominated in renminbi. BBC News, január 5.
- Beattie, Alan – Dombey, Daniel – Dyer, Geoff [2010]: Beijing resists US urging on renminbi. *The Financial Times*, április 14., 2. o.
- Beattie, Alan [2010]: IMF chief warns on exchange rate wars. *The Financial Times*, október 5, 9. o.
- Beattie, Allan – Hille, Kathrin [2011]: Bernanke criticizes China over currency. *The Financial Times*, október 4.
- Bergsten, C. Fred [2010]: Correcting the Chinese Exchange Rate: An Action Plan. Testimony before the Committee on Ways and Means, US House of Representatives. Március 24.
Letölthető: <http://www.piie.com/publications/papers/printcfm?researchid=1523doc=pub>
- Bergsten, Fred [2011]: Why world needs three global currencies? *The Financial Times*, február 15.
- Blas, Javier [2010]: A market re-emerges. *The Financial Times*, április 14, 9. o.
- Brzezinski, Zbigniew [2009]: The Group of Two that could change the world. *The Financial Times*, január 14.
- Brzezinski, Zbigniew [2012]: Balancing the East, Upgrading the West. *Foreign Affairs*, január/február.
- CSIS–PIIE [2007]: The China Balance Sheet in 2007 and Beyond. Center for Strategic and International Studies–Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., május.

²⁷ Rendkívül sokoldalúan és kiegyensúlyozottan mutatja be a kínai gazdaság hosszú távú perspektíváit és a szükséges reformok fő irányait a Világbank legújabb konferenciakötete [China 2030 (2012) és World Bank (2012)]. Úgy tűnik, Kína már meg is tette – de legalább: kész megtenni – az első lépéseket. A Kínai Jegybank a közelmúltban felkérte a kormányt a tőkeáramlás korlátozásának gyorsabb megszüntetésére (a folyó fizetési mérleg szerinti konvertibilitás 1996 óta liberalizált), a Jegybank ugyanakkor óvatosságot és fokozatosságot is javasol: ez mindenképpen indokolt: Kínában a hazai bankrendszer és a pénzügyi szektor reformja csak összehangoltan lehet sikeres (*The Financial Times*, 2012).

- Cheng, Leonard K. – Ma, Zihui [2007]: China's Outward FDI: Past and Future. In: *Feenstra, Robert – Wei, Shang-Jin* [2007]: *China's Growing Role in the World Trade*. NBER, Cambridge, Massachusetts.
- Cheung, Kui-yin – Lin, Ping [2004]: Spillover effects of FDI on innovation in China: Evidence from the provincial data. *China Economic Review*, 15.
- China 2030 [2012]: Building a Modern, harmonious, and Creative High-Income Society. The World Bank–Development Research Center of the State Council, People's Republic of China, 468 o.
- Cline, William R. [2010]: Estimating the effect of renminbi appreciation on US jobs: A comment on Francois' China result. *VoxEU*, április 23.
Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4933>
- Corden, W. Max [2009]: China's Exchange rate Policy, Its Current Account Surplus and the Global Imbalances. *The Economic Journal*, Vol. 119., Issue 541., november.
- Csáki György [2009]: Világ gazdasági válság és korszakváltás? In: *Magas István* (szerk.) [2009]: *Világ gazdasági válság 2008–2009. Diagnózisok és kezelések*. Aula Kiadó, 37–74. o.
- Csáki György – Hernádi András [2005]: Kína és India: a világ gazdaság új lokomotívjai? *Külgazdaság*, XLIX. évf., 5–6. sz., 4–22. o.
- Dooley, M. P. – Folkerts-Landau, D. – Garber, P. [2004]: The Revised Bretton Woods System. *International Journal of Finance and Economics*, Vol. 9., No. 4., október.
- Dyer, Geoff – Anderlini, Jamil [2011]: China's forex reserves show record leap. *The Financial Times*, január 11.
- Dyer, Geoff – Pilling, David – Sebder, Henny [2011]: A strategy to straddle the planet. *The Financial Times*, január 17.
- Dyer, Geoff [2010a]: Beijing hints at severing peg to US dollar. *The Financial Times*, március 8., 2. o.
- Dyer, Geoff [2010b]: Brazil and India join renminbi call. *The Financial Times*, április 22., 6. o.
- Dyer, Geoff [2010c]: Geithner softens his stance on China. *The Financial Times*, május 23.
- Economy, Elizabeth, C. — Segal, Adam [2009]: The G-2 Mirage. Why the United States and China Are Not Ready to Upgrade Ties? *Foreign Affairs*, Volume 88., No 3.
- Eichengreen, Barry [2012]: When Currencies Collapse. *Foreign Affairs*, január/február.
- Evenett, Simon (ed.) [2010]: *The US-Sino Currency Dispute: New Insights from Economics, Politics and Law*. Center for Economic Policy Research. A *voxeu.org* Publication. viii + 222 o.
- Evenett, Simon J. – Francois, Joseph [2010]: Will Chinese revaluation create American jobs? *VoxEU*, április 23. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4931>
- Frankel, Jeffrey [2011]: The rise of the renminbi as international currency: Historical precedents. *voxeu.org*, október 10.
- Fratzcher, Marcel – Mehl, Arnaud [2011]: China's dominance hypothesis and the emergence of a tripolar global currency system. *VoxEU*, december 15.
- Fung, K. C. – Iizaka, Hitomi – Tong, Sarah [2002]: Foreign Direct Investment in China: Policy, Trend and Impact. Paper presented at the conference on „China's Economy in the 21st Century. Junius 24–25., Hong Kong.
- Gábor Tamás [2009a]: Kína árfolyam-politikája és a globális egyensúlytalanságok. *Hitelintézet* *Szemle*, 2. sz.
- Gábor Tamás [2009b]: Kína árfolyam-politikájáról alkotott eszmék vagy téveszmék: valóban káros az alulértékelt jüan a globális gazdaság egésze szempontjából? *Pénzügyi Szemle*, 2–3. sz.
- Garnhem, Peter [2010]: Renminbi rise might have wider effects. *The Financial Times*, április 13, 27. o.
- Genberg, Hans – Zhang, Wenlang [2010]: Can China save the world by consuming more? *VoxEU*, április 25. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4937>
- Goldstein, Morris [2007]: Progress report on China's Exchange Rate Policy. In: CSIS–PIIE [2007].
- Graham, Edward M. – Wada, Erika [2001]: Foreign Direct Investment in China: Effects of Growth and Economic Performance. In: *Drysdale, Peter* [2001]: *Achieving High Growth: Experience of Transitional Economies in East Asia*. Oxford University Press.

- He, Canfei* [2008]: Foreign manufacturing Investment in China: The Role of Industrial Agglomeration and Industrial Linkages. *China & World Economy*, Vol. 16., No. 1.
- Hille, Kathrin* [2011]: China „warns of trade war” over US bill. *The Financial Times*, október 4.
- Hollinger, Peggy – Daneshkhu, Scheherazade* [2011]: Lagarde outlines France’s G20 hopes. *The Financial Times*, február 13.
- Hu, Xiaolian* [2010]: A Managed Floating Exchange Rate Regime is an Established Policy. People’s Bank of China, július 15. Letölthető: www.pbc.gov.cn
- Huang, Yiping – Tao Kunyu* [2010]: Causes and remedies of China’s External Imbalances. China Center for Economic Research Peking University, Working Papers Series No. E2010002., február 25. 31. o.
- Huang, Yiping* [2009]: China: A sixty-year experiment with free markets. East Asia Forum, október 4.
- Huang, Yiping* [2010]: Krugman’s Chinese renminbi fallacy. *East Asia Forum*, március 15. Újraközölve: *VoxEU*, március 26. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4801>
- Huang, Yiping* [2012]: China’s economic rebalancing is already underway. *voxeu.org*, február 17.
- IMF [2010]: World Economic Outlook April 2010: Rebalancing Growth. International Monetary Fund, Washington, D. C. (Chapter 4. Getting the balance Right: Transitioning out of Sustained Current Account Surpluses.) 109–137. o.
- Krugman, Paul* [2010a]: Chinese New Year. *The New York Times*, január 1.
- Krugman, Paul* [2010b]: The Conscience of a Liberal. China’s Swan Song. *The New York Times*, március 11.
- Krugman, Paul* [2010c]: Taking on China. *The New York Times*, március 15.
- Lardy, Nicholas R.* [2007]: China: Rebalancing Economic Growth. In: CSIS–PIIE [2007].
- Liao, Wen* [2010]: Bismarck holds lessons for a rising China. *The Financial Times*, április 14, 11. o.
- Mackenzie, Michael* [2011]: Fed passes China in Treasury Holdings. *The Financial Times*, február 2.
- Magas István* [2007]: Globalizáció és nemzeti piacok. Liberális felfogások. Napvilág Kiadó.
- Magnus, George* [2010]: A stronger renminbi is just the start for China. *The Financial Times*, március 23., 11. o.
- Mallaby, Sebastian – Wethington, Olin* [2012]: The Future of the Yuan. *Foreign Affairs*, január/február.
- Mitchener, Kris James – Yan, Se* [2010]: Trade and the skilled wage premium: Historical evidence from China. *VoxEU*, február 12. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4608>
- O’Neill, Jim* [2010]: Does the rise of the BRICs and the credit crisis make it easier to rebalance the world economy? Yes! In: *Claessens, Stijn – Evenett, Simon – Hoekman, Bernard* (szerk.) [2010]: Rebalancing the Global Economy: A Primer for Policymaking. Vox eBook.
- OECD [2008]: China’s Outward Foreign Direct Investment. Investment News. OECD.
- Persaud, Avinash* [2010]: Why China’s exchange rate is a red herring? *VoxEU*, április 10. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4850>
- Peterson Institute for International Economics [2009]: China’s Changing Outbound Foreign Direct Investment Profile: Drivers and Policy Implications. Policy Brief, Number PB09-14. Június.
- Pilling, David* [2011]: Why should Americans learn to love the renminbi? *The Financial Times*, október 12.
- Porte, Nathan – Teng Teng Xu* [2009]: Are China’s market-determined interest rates influenced by regulation? *VoxEU*, december 23. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4429>
- Portes, Richard* [2010]: Currency wars and the emerging-market countries. *VoxEU*, november 4.
- Reisen, Helmuth* [2010]: Global imbalances, the renminbi, and poor-country growth. *VoxEU*, november 1.
- Roach, Stephen* [2010]: Blaming China will not solve America’s problem. *The Financial Times*, március 30, 9. o.
- Song, Zheng – Storesletten, Kjetil – Zilibotti, Fabrizio* [2010]: The „real” causes of China’s trade surplus. *VoxEU*, május 2. Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4985>
- Subramanian, Arvind* [2010a]: Who pays for the weak renminbi? *VoxEU*, február 11, Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4604>

- Subramanian, Arvind* [2010b]: The next imbalance. *VoxEU*, április24,
Letölthető: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4930>
- Subramanian, Arvind* [2011]: Coming soon: when the renminbi rules the world. *The Financial Times*, szeptember 11.
- Szunomár Ágnes* [2011]: Hu Csin-tao a Fehér Házban: 21 diszlövés – 45 milliárd dollár. MTA VKI, Vélemények, Kommentárok, Információk, január 26., 217. sz.
Letölthető: http://www.vki.hu/sn/sn_217.pdf
- The Economist* [2010]: What would happen if China revalued the Yuan? The Past offers some clues. *The Economist*, április 24., 68. o.
- The Financial Times* [2012]: Beijing's cautious step into the world. *The Financial Times*, február 23., 10. o.
- Thorbecke, Willem* [2012]: Does the renminbi matter? Evidence from China's disaggregated processed exports. *voxeu.org*, január 29.
- UNCTAD [2010]: World Investment Report '2010: Investing in low-carbon economy. UNCTAD, Geneva–New York, 170. és 175. o.
- USCB [2010]: Trade with China. U. S. Census Bureau.
Letölthető: <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>
- USCBC [2010]: Foreign Direct Investment in China. The US–China Business Council.
- Walker, Andrew* [2010]: Currency war's key battlegrounds. *BBC News Business*, november 9.
- Washington Post* [2012]: State of the Union 2012: Obama speech transcript. *Washington Post*, január 24.
Letölthető: http://www.thewashingtonpost.com/politics/state-of-the-union-obama-speech-excerpts/2012/01/24/gIQA9D3QOQ_story.htm
- Wolf, Martin* [2009a]: Keeping an eye on China's growth. FT Review of Davos. *The Financial Times*, február 10, 12. o.
- Wolf, Martin* [2009b]: What the G2 must try to discuss now the G20 is over. *The Financial Times*, április 8.
- World Bank [2012]: China: The Case for Change On the Road to 2030. február 27.
Letölthető: <http://worldbank.org>
- Yao, Yang* [2010]: Renminbi adjustment will not cure trade imbalance. *The Financial Times*, április 12, 9. o.
- Yu Yongding* [2011]: China can break free of the dollar trap. *The Financial Times*, augusztus 4.
- Zentai Péter* [2011]: Csak az IMF-en keresztül. Kínai szakértő az európai országok megsegítéséről. (Interjú Kuan An-ping professzorral) *Figyelő*, 51–52. o.

Áldozat vagy haszonélvező?

A válság hatása az európai energiapiacokra

SOMOSI SAROLTA

*A 2008 őszén kezdődött pénzügyi, majd később a reálgazdaságot is alapjaiban megrengető válságról már számos tanulmány készült. Ismerjük a kiváltó okokat, a hatásait is. Találtunk azonban olyan ágazatot, amelyet nem vizsgáltak még átfogóan a megváltozott körülmények között a hazai szakirodalomban. Az energetikát is érintette a válság, azonban úgy véljük, hogy ennek nem kizárólag negatív hatásai voltak. A válság kezelésének adottak voltak az energiapiacokat érintő olyan eszközei, mint a különadók, a privatizáció, illetve az újonnan kialakult helyzet egyik következménye néhány tagállamban az állami tulajdon kiterjesztése lett. Az energiaszektorba is begyűrűző válságot – mint más területeken is – elsősorban a nemzeti szintű támogatásokkal orvosolták. Ebben az ágazatban azonban a versenyszabályok kevésbé lazultak fel, és a támogatások a vállalatmentés helyett inkább a fejlesztéseket szolgálták. Ha pedig a tervezett uniós támogatások is megvalósulnak, akkor az ágazat a válság nyertesévé válhat. Az európai energiapiac jövője tehát azon múlhat, hogy felismerik-e, élnek-e a tagállamok és az Európai Unió az új körülmények adta lehetőségekkel.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G34, H12, H82, Q43.

A világgazdasági válság a tevékenységek jellegéből és az induló helyzetből következően eltérő hatást gyakorolt az egyes ágazatokra. Alapvető jellemzői miatt az energetika sok szempontból sajátos szektor, ezért érdemes áttekinteni, hogy mutat-e ezen a területen speciális vonásokat a krízis lefutása, vannak-e sajátos jegyei az ágazat válságkezelésének.

* Köszönettel tartozom *Voszka Évának* a tanulmány elkészítésében nyújtott támogatásáért és értékes útmutatásaiért. Továbbá köszönöm az ismeretlen lektornak is hasznos megjegyzéseit és észrevételeit.

Somosi Sarolta, egyetemi tanársegéd, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete. E-mail cím: somosi@eco.u-szeged.hu

Az energiapiacok egyes részterületei és a válság közötti összefüggést már számos tanulmány elemezte,¹ de átfogó leírással a szakirodalomban nem találoztunk. Ezért a cikk arra vállalkozik, hogy több oldalról is megvilágítsa az energetika (ezen belül a földgáz- és a villamosenergia-szektor) és a válság kapcsolatát. Az Európai Unió tagállamainak energiapiaci összefonódása miatt az energetikát érdemes közösségi szinten vizsgálni, de a leírásban több országból is hozunk példákat, amelyek jól jellemzik a folyamatokat, vagy éppen jelentősen eltérnek az uralkodó tendenciáktól.

Először bemutatjuk, hogy milyen hatással volt a gazdasági krízis az energiaárakra, a keresletre és a befektetésekre. Ezután áttérünk az állami válságkezelés és az energetika kapcsolatára, nemcsak a szektornak nyújtott kedvezményeket, hanem az ágazat kríziskezelő, „donorszerepét” is feltérképezve. Végül a harmadik részében felvázoljuk, hogy milyen hozadékkal jártak, milyen új lehetőségeket teremtettek az elmúlt évek változásai az ágazat számára. E kérdések vizsgálatát azért is fontosnak tartjuk, mert a válságra adott uniós és tagállami válaszok fogják meghatározni, hogy milyen irányba tud továbblépni az Európai Unió a közös energiapiacok kialakításának útján.

A kutatás a hazai és külföldi publikációk mellett elsősorban az Európai Unió és az OECD témába vágó dokumentumait dolgozta fel, emellett felhasználtuk a napi sajtó tudósításait is.

A válság hatásai

A 2008 óta eltelt időszak fordulatos és izgalmas volt az európai energiapiacok számára. Elég a 2008 nyarán bekövetkezett olajár-emelkedésre vagy a fél évvel később lezajlott orosz–ukrán gázvitára gondolni, amelyek következtében sok tagállam megtapasztalta az energiafüggőség minden kellemetlen velejáróját. A legnagyobb kihívást mégis a globális pénzügyi és gazdasági válság jelentette, amely mély nyomokat hagyott az energiapiacokon (European Commission, 2009a).

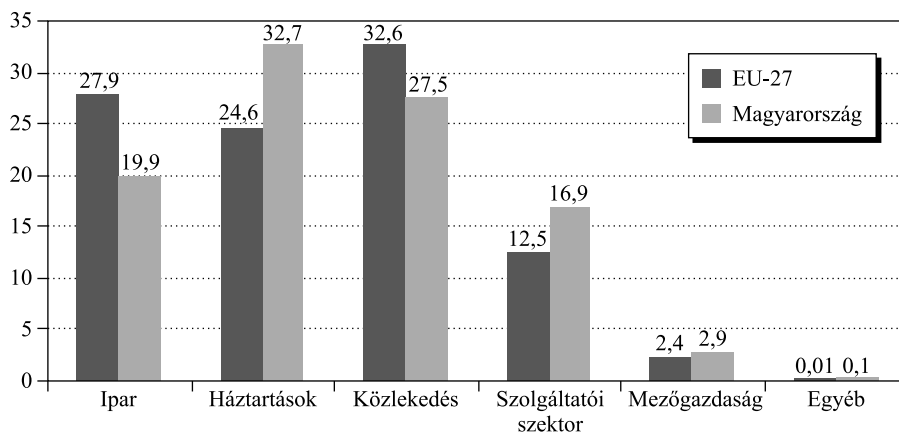
Az energiafogyasztás és az árak alakulása

A 2006 végére csökkenésektől vagy ugrásszerű növekedéstől mentes, stabilizált energiafogyasztás már 2007-ben visszaesett, majd egy átmeneti növekedés után 2009-ben tovább zsugorodott. A kereslet változását több más tényező mellett a felhasználók megoszlása is befolyásolja. Az *1. ábra* bemutatja, hogyan részesedtek az egyes szektorok az energiafogyasztásból az Európai Unióban és Magyarországon a válság előtt.

¹ A recesszió kezelésének energiapiacokat is érintő eszközeiről írt többek között *Dessewffy* [2009], *Fouquet* [2009], valamint *Robins et al.* [2009]. A versenyszabályozás átmeneti korrekcióit *Gerard* [2009], *Lyons* [2009] és *Reynolds et al.* [2011] is bemutatta. *Vasconcelos* [2009] pedig már a válság kirobbanása után felvetette az energetikai szabályozás átalakításának lehetőségét.

1. ábra

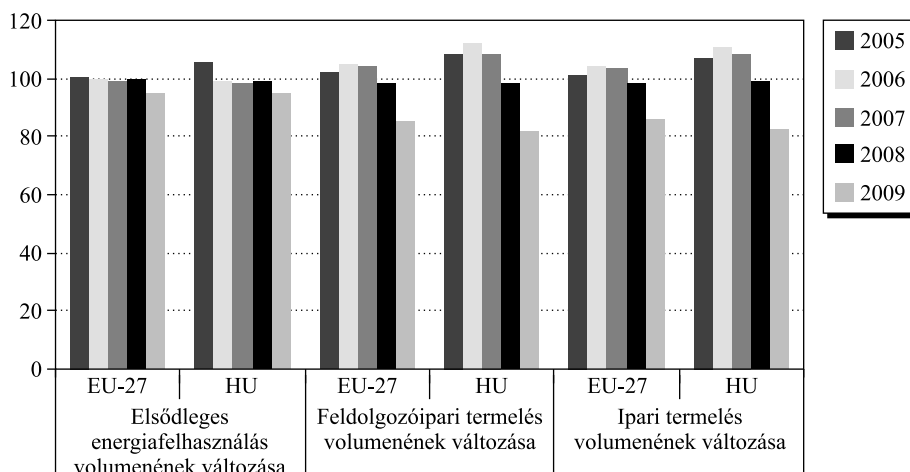
Az energiafogyasztás szektoronkénti megoszlása 2007-ben
(Százalékban)



Forrás: European Commission [2010a] alapján saját szerkesztés.

2. ábra

Az Európai Unió és Magyarország különböző gazdasági mutatóinak alakulása 2005 és 2009 között
(Előző év = 100 százalék)



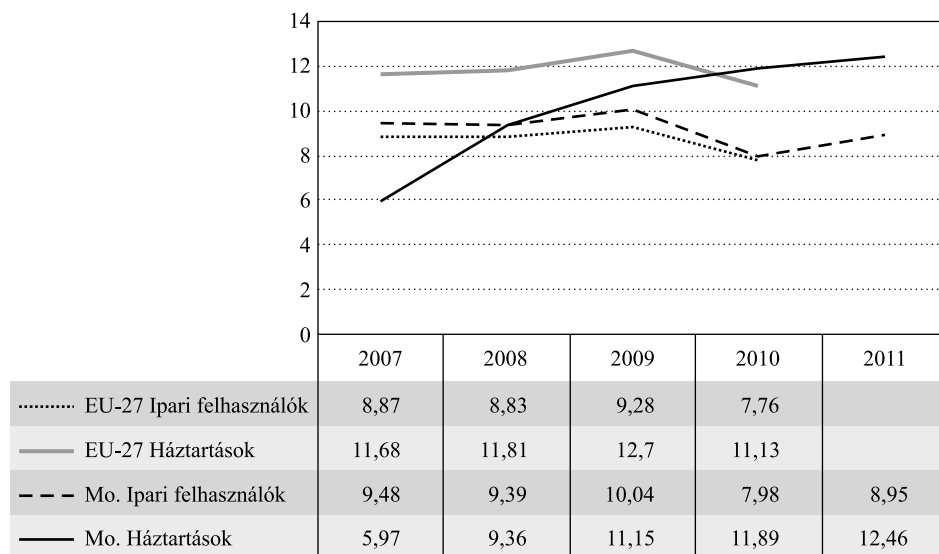
Forrás: A KSH adatai alapján saját szerkesztés.

A fogyasztók három legnagyobb csoportja a háztartási szektor, a közlekedés és az ipar. Az energiaigényes ágazatok közül a feldolgozóipar, ezen belül az autó- és gépgyártás, valamint az építőipar szenvedte meg leginkább a 2008 óta eltelt időszak eseményeit. A fogyasztás csökkenése kevésbé írható a háztartások és a közlekedés számlájára. Ezek nagy súlya miatt is rugalmatlanabb az energiakereslet, mint sok más termék és szolgáltatás kereslete. Az ágazat ezért viszonylag válságállóan bizonyult: az energiafogyasztás 2009-ben kevésbé esett vissza, mint a (feldolgozó)ipari termelés. (Lásd a 2. ábrát!)

Hozzá kell tenni, hogy a 2008–2011-es időszak éves fogyasztása a válság elle- nére túlszárnyalta a kilencvenes évek elején kialakult szintet. Az EU tagországaiban az elmúlt húsz év mélypontja az 1994-es 1053,1 millió tonna olajegyenérték éves fogyasztás volt (ez a 2009-es adat 94 százaléka), míg Magyarországon az 1997-es 15,9 millió tonna olajegyenérték (ami a 2009-es fogyasztás 97 százaléka).²

3. ábra

**A földgáz ipari és háztartási
fogyasztói árának változása az EU-27 adatai alapján
(Euró/GJ)**



Forrás: Az Eurostat adatai alapján saját szerkesztés.

² A mostani válság ebből a szempontból is súlyosabbnak tekinthető, mint a kilencvenes évek elejének recessziója. Ha figyelembe vesszük az utóbbi húsz év energiafogyasztásában tapasztalható növekedési trendet, akkor a 2009-es magasabb érték nyilvánvalóan a két évtizede minden szektorban folyamatosan emelkedő energiaigénynek volt köszönhető.

A kereslet csökkenése nyomán kialakult túlkínálat hatást gyakorolt az *energia-árakra* is: az olaj 2008 nyarán kialakult 140 dolláros hordónkénti ára 2009 elején 43 dollárra csökkent, majd az év nyarán 70 dollár körül állt meg. Ez magával hozta a gáz- és a villamosenergia-árak csökkenését is a nagykereskedelmi piacokon. A 3. ábrán láthatók a 2008 második félévében kialakult európai földgázárak. Ezek 2009-ben érték el – a kőolajárhoz való rögzítés miatt – a csúcst, majd 2010-ben megindult a csökkenés.

A változás nem ennyire markáns, de azért látszik a villamosenergia-piacon is. (Lásd a 4. ábrát!) Az Eurostat adatai alapján a villamosenergia-árakban kialakult maximumot 2009 első félévében tapasztalhatták az európai és a magyar ipar felhasználói és az EU-27 háztartásai. A magyar háztartások esetében az áremelkedés kicsit későbbre tolódott.

4. ábra

A villamos energia ipari és háztartási fogyasztói árának változása az EU-27 adatai alapján
(Euró/kWh)



Forrás: Az Eurostat adatai alapján saját szerkesztés.

A válság hatása az energetikai beruházásokra

A földgázüzlet sajátossága, hogy több milliárd dollárnyi hosszú távú befektetést igényel a termeléstől, a cseppfolyósításon és a vezetéképítésen át a gázhalmazállapot

visszaállításáig. Az ellátási lánc elemei nem tartoznak a termelésmegosztást létrehozó szerződések (Production Sharing Contracts) által érintett területekhez, így a projektek irányítói külső finanszírozási források felkutatására kényszerülnek. A válság azonban a befektetők számának csökkenését és a tőkeköltségek emelkedését hozta (IEA, 2009a). Hosszú távon talán a legkedvezőtlenebb fordulat a *nagy beruházások* elmaradása (Keppler–Schülke, 2009, IEA, 2009a, 90. o., Európai Bizottság, 2010b, 5. o.). Az IEA [2009b, 3. o.] szerint a 2008-as adatokhoz képest 2009-ben 21 százalékkal csökkent az olaj- és gázipari befektetések mennyisége világszerte.³

A 2008-as rekord olajárat követően sem lendült fel a beruházási kedv, aminek Keppler és Schülke [2009] hat okát találta. Az energetikai cégek és a politikai döntéshozók kivárást álláspontja mellett az energiatermelő országok nemzeti érdekeinek erősödése, a stabil nemzetközi/európai energiapolitika hiánya, a tárolók, a nukleáris telepek és az egyéb létesítmények kialakítását kísérő helyi fenntartások, valamint az egységnyi energia kitermelésének növekvő költsége egyaránt visszavetik a beruházási hajlandóságot.⁴ A befektetések csökkenésének oka a megbénult hitelpiac, a nagyobb tőkeköltség vagy a kockázatkerülés, azaz a *hitelszerzés nehézsége*. A kereslet és az árak visszaesése, a fellendülés időpontjának bizonytalansága miatt csökkent az energiapiaci befektetések vonzereje a szolgáltatók körében is (Houssin, 2009). Ebből a szempontból kulcsfontosságú tényező a válság elhúzódása. Minél tovább tart az energia keresletét csökkentő és így az árakat lenyomó válság, annál bizonytalanabb a befektetések megtérülése.

A londoni székhelyű Világ Energia Tanács (WEC) már 2008 novemberében készített egy felmérést 16 európai ország 65 energetikai vállalata körében. A beruházási hajlandóság akkor még viszonylag optimistának tűnt. A vállalatok úgy vélték, hogy a beruházások 20 százaléka időben végrehajtható, 40 százalékat legfeljebb 2 évvel halasztják el, és csupán 20 százalékuuk lebonyolítása húzódik majd el hosszabb időre. 2009-ben az OECD jelentése szerint az erős, pénzügyileg stabil vállalatok még fenntartották terveiket, de a többiek bejelentették, hogy felülvizsgálják a befektetési stratégiájukat az EU-ban és azon kívül (OECD–IEA, 2009).

A válság hatására, az előző év hasonló időszakához képest 2009 első negyedévére a legtöbb régióban és energiaágazatban – összességében 53 százalékkal, azaz mintegy 13,3 milliárd dollárnyi értékben – csökkent az újabb befektetések aránya (IEA, 2009b, 3. o., UNEP, 2009, 4. o.). Az olaj- és gázágazatban 2009-re mintegy 21 százalékos csökkenés mutatkozott az előző évhez képest (IEA, 2009b). Makrogaz-

³ Mintegy 20 olaj- vagy gázipari kitermeléshez kapcsolódó nagyberuházást toltak el bizonytalan időre, vagy töröltek teljesen, és további 35 tervet pedig legalább 18 hónappal halasztottak el 2008 októberé és 2009 áprilisa között (IEA, 2009b).

⁴ A kilencvenes évek olajválságának magas energiaárai akkor fellendítették a beruházási kedvet, ami a kilencvenes évek végére túlkínálatot, és így 10 dollár/hordó alatti olajárat eredményezett. Keppler és Schülke [2009] szerint a befektetők élénken emlékeznek ezek következményeire.

dasági okokra hivatkozva csökkentette például 2009 áprilisában a Gazprom mintegy 100 milliárd rubellel a befektetési terveit az előző évben elfogadotthoz képest. Irán is későbbre (2010–2013-ra) halasztott két cseppfolyósított gázkitermelést fejlesztő beruházást. Európában pedig a tárolók létesítése szenvedhet késedelmet (IEA, 2009a, 53. o., 60. o., 89. o.). A 2009 utáni időszakra még nincsenek összefoglaló adatok, de azóta is előfordult a tervezett befektetések törlése. Az E.ON és az RWE is kivonult a brit nukleáris létesítmény projektjéből (RWE..., 2012). Magyarországon a válságra hivatkozva visszalépett az MVM a Mátrai Erőmű 300 milliárdos bővítésétől (Nem építik meg..., 2010).

A megújuló energiaforrások fejlesztése még nagyobb arányban esett vissza. A 2008. év végi adatok az előző év hasonló időszakához képest 23 százalékkal alacsonyabb szintet mutatnak a megújuló energiába történő befektetések esetében (UNEP, 2009). Az OECD-országokhoz hasonlóan az Európai Unió energiapiacának strukturális átalakítására tett kísérletek is megtorpantak a válság következtében, ennek ellenére a tiszta energia beruházásai 2008-ban és 2009-ben is messze meghaladták más térségek befektetéseit (Global clean energy..., 2009). A gazdasági válság végével az energiaigények várhatóan ismét növekedésnek indulnak majd, és akkor gondot fog okozni, hogy a véges vagy kimerülő készletek pótlására hivatott befektetések világgazdasági és uniós szinten is elmaradtak vagy legalábbis csökkentek a válság előtt tervezett szinthez képest (Connor, 2009).

A válság következményeinek vizsgálata megerősíti, hogy a fogyasztás és az árak visszaesése ellenére az energetika a válságálló (defenzív) ágazatok közé tartozik. Az UNEP [2009] tanulmánya szerint az energiaszektor jobban ellenállt a válság hatásainak, mint más szektorok. A földgáz és a villamos energia iránti kereslet viszonylag rugalmatlan. A válság azonban közvetett módon, a pénzügyi, a termelő és a szolgáltató szektorok recessziója miatt erre az ágazatra is hatást gyakorolt, ami főként a kereslet csökkenésében, a beruházásokat finanszírozó hitelek megcsappanásában és az általános gazdasági bizonytalanság tartós fennmaradásában mutatkozott meg.

Az állami válságkezelés és az energiapiac kapcsolata

A következőkben az EU tagállamainak energiapiacokat is érintő speciális, bár nem kizárólag erre az ágazatra jellemző makrogazdasági válságkezelési eszközeit mutatjuk be.⁵ A különböző gazdasági, pénzügyi válságokra adott válaszok jellemzését azzal kell kezdenünk, hogy *minden krízist egyedi módon kell kezelni* (Lámfalussy, 2008). A globálissá vált gazdasági válság kapcsán sem beszélhetünk

⁵ A válságkezelés vállalati szinten is megjelent, de ennek eszközei és hatásai olyan szerteágazóak, hogy külön tanulmányt igényelnek.

a krízisre adható makrogazdasági válaszok általános érvényéről. Ha vizsgálatunkat leszűkítjük az Európai Unió országaira, akkor el lehet különíteni a centrum- és a kohéziós országokat. Sőt, ez utóbbi kategórián belül sem lehet egységesen alkalmazható módszert találni, hiszen a válságnak való kitettség, így a válság mélysége és hatásai is országonként eltérő képet mutatnak (Bod, 2011).⁶ Ennek megfelelően az alkalmazható eszköztár is korlátozott, illetve komoly gyakorlati kihívás elé állítja a döntéshozókat.⁷ Csupán az tűnik egységesnek, hogy az állam gazdasági szerepe változik, az állami szabályozás és a piac hatásköre módosul.

A korábbi tapasztalatok alapján a válságkezelés során – *Lámfalussy* [2008, 157. o.] szerint –, ha a *külföldi hitelezők és befektetők* részei a problémának, akkor etikai és gyakorlati okokból, valamint az erkölcsi kockázat kiiktatása miatt részt kell venniük a megoldásban is. A külföldi hitelezők bevonása mellett a válságkezelés során széles körben követett gyakorlat a *folyó fizetésimérleg-pozíció javítása*. Ennek eszközeit tekintve az utóbbi négy év igen *változatos és újszerű megoldásokat hozott*. Bod [2011] szerint ez annak köszönhető, hogy a válság előtti időszakban a közgazdasági gondolkodás fő iránya túlságosan magabiztossá vált, és válságmentes gazdaságpolitikák időszakának eljövételét hirdette. Egy ilyen környezetben a nemcsak a perifériákon tomboló, hanem széles körben mindent átíró gazdasági válság rendkívülinek hatott. Ezért rendkívüli eszközökhöz is nyúltak a probléma megoldása érdekében. Sok helyen megváltozott, árnyaltabb lett az állami szerepvállalásról alkotott kép és „...*korábban elképzelhetetlen piacvédő, gazdaságösztönző, fogyasztásserkentő intézkedéseket jelentettek be*” (Bod, 2011, 88. o.). A válságot leginkább megérező régi és új uniós országok politikai/döntéshozatali elitje egy országon belül sem alkot egységes véleményt a lényeges gazdaságpolitikai ügyekben. Így az útvo-nalfüggőség Nelson és Winter [1982], valamint David [1989] által leírt jelentősége is csökken az új körülmények között. Ennek megfelelően mindig adódik elágazási lehetőség, azaz újszerű válságkezelési módszer (Bod, 2011).

Állami válságkezelés az energiaszektor segítségével

A módszereket érdemes a megcélzott időtáv szerint csoportosítani, megkülönböztetve a tűzoltást a tartós hatást gyakorló lépésektől. Az energetikai vállalatok a piac elhagyását nagymértékben megnehezítő magas kilépési korlátok, a gazdaság-

⁶ A válság adott országban tapasztalható hatásait és mélységét az intézményi, a kulturális, a társadalmi és a gazdasági szerkezet mellett meghatározza az is, hogy kormányzati szinten elhibázott gazdaságpolitikát folytat, vagy engedi, hogy a gazdaság meghatározó szereplői hosszú távon kedvezőtlen stratégiát folytassanak, míg máshol a válság csak „fertőzés” révén kerül a nemzeti piacra.

⁷ A Szegedi Tudományegyetem 2012/1-es Műhelytanulmánya szól részletesen a kohéziós országok válságkezeléséről (Farkas et al, 2012).

ban betöltött szerepük, méretük vagy éppen az univerzális szolgáltatási kötelezettség miatt alkalmasak arra, hogy a kormányok *rövid távú bevételyszerzését* szolgálják akár különadók befizetésével, akár az állami vagyonrészek értékesítésével.

Hatását, bevezetésének és lebonyolításának módját tekintve a lehető leggyorsabb válságkezelési módszer az adóemelés, ami esetenként csak egy-egy ágazatot érint. Az energiaipar a nagy volumenek és a kereslet több területen jellemző alacsony árrugalmassága miatt mindenütt jó jelölt. Nagy-Britanniában 2005-ben megemelték az olajkitermelésre kivetett adót, hogy így növeljék a költségvetési bevételeket (*Brown...*, 2005). 2011-ben pedig az északi-tengeri olajkitermelő társaságok profitját vágta meg, amikor *George Osborne* miniszter 120-ról 250 millió fontra emelte a társaságok nyereségadóját, hogy elkerüljék az üzemanyagokra kivetett jövedéki adó emelését, ami a lakosságot közvetlenül és érzékenyen érintette volna (*Peacock*, 2011).

Magyarországon már a 2006-os gazdasági stabilizációhoz is kapcsolódott egy speciális energetikai elvonás, a nyereség nyolc százalékát kitevő Robin Hood-adó. Ennek célja az volt, hogy olcsóbbá tegyék a távhőszolgáltatást. 2010-ben az ágazatok köre bővült, a mértékeket – különösen a pénzügyi szektorban – felemelték, illetve az energetikában új adónemet is bevezettek, és a bevételeket a költségvetés hiányának ellensúlyozására fordították (*Voszka*, 2011).

A nyereségadók és különadók leszoríthatják az érintett cégek részvényeinek árfolyamát, ami kedvezőtlen feltételeket teremt a válság sürgősségi kezelésének, a gyors államadósság-csökkentés másik módszerének alkalmazásához, az *energetikai vállalatok privatizációjához*. Márpedig ilyen lépéseket több uniós tagállam is fontolgat. A talán legsúlyosabb helyzetben lévő Görögország például 50 milliárd eurós privatizációs csomagot állított össze.

E csomagon belül a legnehezebb feladatnak – a cég vezérigazgatója szerint – a jelenleg még 51 százalékban állami tulajdonban lévő energiaszolgáltató, a PPC 17 százalékos részesedésének az áruba bocsátása ígérkezik. Nem biztos ugyanis, hogy ez a pakett komoly érdeklődést vált ki annak ellenére, hogy a görög krízis nyilvánvalóan csökkenti a részvények árfolyamát. A vonzerőt csökkenti, hogy az állam meg kívánja tartani a menedzmentjogokat, a fizetőképes kereslet zsugorodik, és a liberalizáció uniós mércével mérve még nem túl előrehaladott (*Galambos P.*, 2011).

A görög példa nem egyedülálló. Az adósság csökkentése érdekében Lengyelország is bejelentette privatizációs szándékait, köztük az Enea energiacég 16 százalékának értékesítését. A svéd miniszterelnök a válság kirobbanása után a jórészt a villamosenergia-szektorban tevékenykedő Vattenfall-csoportot is említette azon vállalatok sorában, amelyek profitálhatnak egy új kisebbségi tulajdonos megjelenéséből (*Adósságkezelő...*, 2010).

A bevételszerzésnek ezt a lehetőségét korlátozza azonban, hogy az uniós országok zöme már nem rendelkezik komoly részesedéssel a gáz- és villamosenergia-szektorban. A kivételek közé tartozott mindkét ágazat szempontjából 2008-ban Írország, Lengyelország, Görögország, Szlovákia, Franciaország, Dánia és Ausztria, továbbá a villamosenergia-iparban Svédország és Csehország (Wölfl et al., 2009, Haney és Pollitt, 2010).

Ahol viszont már korábban privatizálták az energetikának legalább egy részét, ott a költségvetési egyenleg javításának ezzel éppen ellentétes módszere alkalmazható: az állami tulajdon helyreállítása a stabil, nyereséges és így folyamatos osztalékbevételel kecsegtető társaságokban. A válság ugyanis sok országban felerősítette a protekcionista tendenciákat. Megnőtt a szándék a kormányok gazdasági befolyásának erősítésére, a stratégiai pozíciók elfoglalására, a nemzeti szuverenitás védelmére és kiterjesztésére. Ennek egyik megnyilvánulása az állami tulajdon körének bővítése, ami az egyéb célok mellett a pénzügyi hatások mérlegelését is igényli. Az állami kézbe vétel jelentős egyszeri ráfordításai után folyamatosan növekedhet a költségvetési (osztalék-) bevétel, és egyfajta tartalékot is lehet képezni: a részvénycsomagokat az árfolyamok emelkedése idején jobb áron lehet eladni.

A legaktívabb ezen a téren Szlovákia, amely a meglévő 49 százalékos tulajdonrésze mellé 2009-ben, hét évvel a magánkézbe adás után majdnem háromszoros áron visszavásárolta a Transpetrol olajvezeték-üzemeltető 49 százalékát.⁸ Ezután a kabinet jelezte, hogy további stratégiai vállalatok megvételét is mérlegeli (Ficoék..., 2009). Ebbe a körbe tartozhat a bösi vízerőmű, amelyet jelenleg a Szlovák Villamosművek Rt. bérel az olasz Enel társaságtól. A visszaállamosítást segíti az a 2009-ben elfogadott törvény is, amely szerint a kormány ideiglenesen „stratégiai vállalat” státust adhat olyan cégeknek, amelyek a válság miatt nehéz helyzetbe kerültek. Az állam tulajdonosukká válna mindaddig, amíg a tartós működtetéshez megfelelő vásárlót nem talál (Mentőövbe..., 2009).⁹

Az állami tulajdon kiterjesztése a 2010-ben hivatalba lépett magyar kabinetnek is fontos célja. Ez az energetika területén is megmutatkozik.

A legnagyobb lépés a regionális energiapiacra is jelen lévő Magyar Olajipari Rt. (MOL) 21 százalékos pakettjének 1,88 milliárd eurós megvásárlása volt 2011-ben. A vételárát az IMF-től kapott hitel még le nem hívott része finanszírozta. Az illetékes miniszter indoklása többek között pénzügyi érvekre is hivatkozott: „Nem csak politikailag,

⁸ A cég a Barátság kőolajvezeték szlovákiai szakaszát üzemelteti, amelyen keresztül kapja az olajat a Mol tulajdonában lévő szlovák Slovnafit finomító is.

⁹ A 2009 októberében elfogadott törvény szerint stratégiai vállalat lehet az az 500-nál több főt foglalkoztató cég, amely jelentős energiaszolgáltató, gáz- vagy hőszolgáltató, olajfinomító. A törvény hatálya alá esnek még a vízi erőműveket, szennyvíztisztítókat és vízellátó hálózatokat üzemeltető cégek is (Mentőövbe..., 2009). Hasonló folyamatoknak az Európai Uniót kívül is szemtanúi lehetünk. A horvát kormány is tett erőfeszítéseket az olajipari INA többségi tulajdonának visszaszerzésére.

pénzügyileg, nemzetgazdaságilag is pozitív hatása lesz a vételnek már középtávon is, mert jelentős szinergiákat teremthet más, az állam tulajdonában lévő vállalatokkal, mint például a Magyar Villamos Művek Csoporttal. [...] energiapolitikai, vagyongazdálkodási lépés is történt a vétellel, ami komoly szakértők szerint már középtávon megtérülő befektetés.” (Fellegi, 2011). Egy későbbi kormányzati nyilatkozat a tartalékképzés szempontját is felvetette. „Nem szabad a kormányzati gondolkodásból kizárni, hogy a kormány ennek a részvénytársaságnak akár egy részét értékesíti, [...] hiszen nem látjuk előre, hogy mi fog történni a devizafinanszírozásban, vagy a devizapiacokon.” (Jenei, 2011).

Az ilyen lépések pénzügyi hatása általában is bizonytalan. A jelenlegi időszak hektikus árfolyammozgásai és a kormányok más, e céllal össze nem hangolt intézkedései (a különadók, a hatósági árak emelésének visszafogása) miatt különösen nagy az esély arra, hogy rövid távon a megszerzett részvénytársaság leértékelődik, a tényleges osztalék pedig a szokásosnál kisebb. A MOL állami pakettje például két hónap alatt 150 milliárd forintot veszített az értékéből, bár azután ismét emelkedett az árfolyam (A Fellegi-tárcának..., 2011). A társaság igazgatósága 2012 márciusában 45 milliárd forint osztalék kifizetésére tett javaslatot a tavalyi 152,1 milliárd forint nettó eredmény után (45 milliárd forint..., 2012). Így a több mint 500 milliárd forintos vételár megtérülése rövid és középtávon kétséges. Nem kizárt azonban, hogy kedvező esetben, hosszabb távon a növekvő osztalék és az emelkedő árfolyam hozzásegíthet a pénzügyi egyensúly javításához.

Az energiaszektor válságának kezelése

Az energiaszektor és szereplői által tapasztalt válságra elsőként az érintett vállalatok tudnak reagálni. Ennek legszembeötlőbb formája a kereslet csökkenésére reagálva a termelés visszafogása, hogy a túlkínálatot megakadályozzák, és elejét vegyék az árak további esésének. A Gazprom esetében például ez egy év alatt 15 százalékot tett ki (IEA, 2009b). Második lépésben – amint azt már kifejtettük – a vállalatok az árak csökkenése miatt a nem vagy lassabban megtérülő beruházások elhalasztásával tudják/tudták helyzetüket stabilizálni. Hosszabb távon pedig a tevékenységi kör kiterjesztése más ágazatokra, azaz egyfajta „multi-utility” stratégia és szerep kialakítása lehet célravezető.¹⁰ Azonban nem az energetikai cégek szenvedték meg leginkább a válságot.

A válságkezelés kormányzati eszköze lehet *a versenyszabályok átmeneti fellejtése*, mert az állami támogatások kiterjesztése mellett a tönkremenő cégek beolvasztása, az erőfölényes helyzetek rugalmasabb kezelése és a kríziskartellek en-

¹⁰ Bár állami cégek esetében más vezérelv is lehet, de az MVM földgáz- és telekommunikációs szektorban történő megjelenése ezt példázza.

gedélyezése is gátolhatja a recesszió mélyülését. 2008 őszétől az Európai Unióban is voltak erre irányuló törekvések, végül a szabályozás alapelvei nem módosultak, csak az eljárásrendben – az elbírálás szempontjaiban, gyorsaságában – érvényesítették a rendkívüli helyzet következményeit.¹¹ A legjelentősebb változások az állami támogatások területén történtek, elsősorban a pénzügyi szektor kiségitése miatt. A szűkebb értelemben vett versenyjogon belül az összefonódások, a legújabb uniós terminológia szerint a koncentrációk elbírálásában mutatkozott a legtöbb könnyítés. Az engedélyezéshez kapcsolt strukturális kötelezettségek teljesítéséhez például a válság által teremtett helyzetre hivatkozva meghosszabbították a határidőket, és lehetővé tették a fúzió haladéktalan megvalósítását, ha előzetes aggályok nem merültek fel vele szemben, vagy ha ez a lépés összekapcsolódott a cégek megmentésével (Kroes, 2008, Lowe, 2009). Az energetikában is ez a terület érdemel kiemelt figyelmet.

Az energiapiaci összefonódások elbírálása

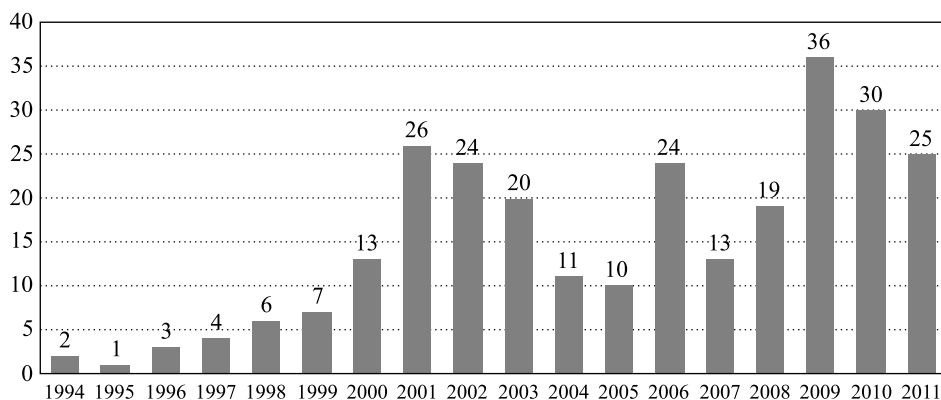
A válság kirobbanásával egyidejűleg csökkent az Európai Bizottsághoz bejelentett összefonódások száma: a 2007-es 402 üggyel szemben 2008-ban 347, 2009-ben pedig már csak 259 esetet jeleztek a Versenyügyi Főigazgatóság felé. A 2010-es 274 és a 2011 augusztusáig bejelentett 228 ügy viszont ismét fellendülést mutat.¹² Az esetek számának átmeneti csökkenését Reynolds és szerzőtársai [2011] azzal magyarázzák, hogy válság idején inkább a nemzeti határokon belüli „vállalatmentő egyesülés” jellemző, amelyek nem érintik a közös piacot, így nem jelennek meg az EU szintjén. Azonban a számok mögötti tartalom vizsgálatakor érdemes tekintettel lenni arra, hogy az összefonódások uniós szintű elbírálásának hivatalos ideje (I. és II. fázis) mintegy 160 munkanapot vehet igénybe. Így, ha kizárólag a válság számlájára íránk a vállalati egyesüléseket, akkor fél-egy év csúszással érzékelnénk a változásokat.

Az energetikai cégek uniós piacokat érintő összefonódásainak alakulása éppen a tükörképe az általános tendenciának. A 2001–2003-as csúcstól – a 2006-os egyszeri kiugrástól eltekintve – apály követte. Az összefonódások éppen 2007-től kezdtek ismét szaporodni, 2009-ben érték el az évtized legmagasabb értékét, ezután pedig csökkenésnek indultak.

¹¹ Az európai versenyszabályozásban tapasztalható átmeneti és/vagy tartós változásokról lásd Voszka [2012].

¹² Az adatok az Európai Bizottság Competitive Merger Case Statistics adatbázisából származnak (Letölthető: ec.europa.eu/competition/ejojade/isef/index.cfm?clear=1&policy_area_id=2).

Az Európai Bizottsághoz bejelentett energetikai összefonódások számának alakulása 1994 és 2011 között



Forrás: Az Európai Bizottság Versenyügyi Főigazgatóság hivatalos honlapja alapján saját szerkesztés.

Az 5. ábra azt mutatja, hogy bár a közösségi energiapiacokon érdekelt vállalatok az iparág defenzív jellege miatt nem kerültek a többi szektorban tapasztalt komoly krízishelyzetbe, az összefonódások száma 2009 és 2011 között minden évben magasabb volt, mint az azt megelőző években. (Ráadásul ezek az adatok nem tartalmazzák az energetikára stratégiai jellege miatt hagyományosan jellemző tagállamokon belüli összefonódásokat.)¹³ A Bizottság 2008 nyarától 2011 októberéig mintegy 110 esetet bíralt el, és kivétel nélkül mindegyik zöld utat kapott. Ez jól beleillik a 2002 óta tapasztalt trendbe, ugyanis az utóbbi kilenc év alatt bejelentett, minden szektort érintő 2956 vállalati összefonódásból csupán hármat (!) nem engedélyeztek.¹⁴ Ezért úgy véljük, hogy nem támasztja alá az energiapiaci egyesülések/felvásárlások lazább elbírálásának gyanúját az, ha az adott időszakban nincs visszautasított kezdeményezés.

Többet elárul, ha azt vizsgáljuk, hogyan alakul 2008 óta a feltételekkel vagy kötelezettségvállalásokkal engedélyezett összefonódások aránya a korábbi időszakhoz képest. A 2002-től 2008 szeptemberéig eltelt időszakban öt ilyen eset volt az energetikában.¹⁵ 2008 szeptembere óta nem volt olyan ügy, amely az engedélyeztetés II.

¹³ Sokszor olyan kisebb energetikai vállalatok kerültek a válság során „kalapács alá”, melyek felvásárlásához vagy összeolvadásához közösségi szintű jóváhagyásra nem is volt szükség. Ilyen volt például a német hatóság által jóváhagyott Envacom cég energetikai érdekeltségeinek felvásárlása, mely során a Gazprom megvetette a lábát a német árampiacon (Kis lépés ez..., 2011).

¹⁴ Az ezt megelőző 13 évben, 1990 és 2002 között 18 esetben nem engedélyezték az összefonódást.

¹⁵ Az elbírálás alapja a 4064/89. és az azt váltó 139/2004-es összefonódásokat szabályozó rendeletek 8(2) és 6(2) cikkelyei.

fázisába jutott volna. Öt alkalommal azonban Bizottság az I. fázisban feltételeket írt elő, amelyek teljesítése után már nem kifogásolta az ügyleteket. Az első ilyen döntés egy francia (EdF) és egy brit (British Energy) energiaipari szolgáltató összefonódását érintette.¹⁶

Az EdF 2008 novemberében jelezte vételi szándékát a British Energy felé. Így a brit villamosenergia-piac két jelentős szereplője egyesült, de a szereplők összesített piaci részesedése 30 százalék alatt maradt. Annak érdekében, hogy az összeolvadás a vizsgálat I. fázisában zöld utat kapjon, az érintett cégek vállalták, hogy értékesítenek két erőművet, illetve meghatározott időszakon belül a nagykereskedelmi piacra bocsátanak bizonyos mennyiségű áramot. Az EdF pedig vállalta, hogy a versenytársaknak is elérhetővé teszi a nukleáris létesítmények építésére kialakított telephelyeket (*Drauz et al.*, 2010).

Hasonlóképpen feltételeket szabott a Bizottság az EdF/Segebel-ügyben (COMP/M.5549), továbbá a Nuon Energy Vattenfall általi (COMP/M.5496), valamint az Essent RWE általi felvásárlásának esetében (COMP/M.5467).¹⁷ Az ötödik, 2011. januári döntés nyomán a Gaz de France érdekeltséget szerezhette a nemzetközi, EU-n kívüli áramtermelő piacon is aktív International Power plc-ben (COMP/M.5978).¹⁸ A Bizottság feltételeinek megfelelően az utóbbi cég értékesítette belga erőműpiaci érdekeltségeit, és felszámolta szerződéses kapcsolatát az RWE-vel annak érdekében, hogy a verseny ne sérüljön a belga piacon.

A megszorodott összefonódásokból nem következik, hogy az ügyek jelentősége vagy az összes általuk képviselt érték is nőtt. Ez a cégek méretéből adódik, illetve a bizonytalan gazdasági helyzetből, a kereslet csökkenéséből, a válságkezelő eszközök hatására bekövetkezett árfolyam-lemorzsolódásból.¹⁹ Talán a több, de értékét tekintve kisebb jelentőségű összefonódásnak köszönhető, hogy az Európai Unió piacait érintő energiapiaci összefonódások száma nőtt, de az elbírálásában komoly fordulat mégsem tapasztalható a válságot megelőző közel egy évtized gyakorlatához képest. Nehéz lenne megválaszolni a kérdést, hogy az összefonódások száma a gazdasági helyzet hatására emelkedett-e, vagy attól függetlenül, a tíz éve tartó uniós energiapiaci liberalizációs folyamat eredményeként. Bár az összefonódások indok-

¹⁶ Az esettel kapcsolatos döntés megtalálható: Case COMP/M.5224 – EdF/British Energy. *Official Journal*, 2009/C 38/04.

¹⁷ Az esetekkel kapcsolatos döntés megtalálható: Case COMP/M.5549 – EdF/Segebel. *Official Journal*, 2009/C 235/05, Case COMP/M.5496 – Vattenfall/Nuon. *Official Journal*, 2009/C 104/06, valamint Case COMP/M.5467 – RWE/Essent. *Official Journal*, 2009/C 106/09.

¹⁸ Az esettel kapcsolatos döntésről lásd: Case COMP/M.5978 – GDF Suez/International Power. *Official Journal*, 2010/C 326/10.

¹⁹ Ross [2011] szerint hasonló jelenséget tapasztalnak az Egyesült Államok energiapiacán is. Míg az összeolvadások száma (2010-ben 37, 2011 novemberéig 36) nem változott, értékük mégis negatív csúcsot hozott. Ebben amerikai szakértők szerint nagy szerepe volt a részvényárfolyamok ingadozásának és az államadósság okozta aggodalomnak.

lásában és értékelésében csak elvétve szerepel szempontként a válság, az új helyzet új vezérelveket teremtett a konszolidációban. Az utóbbi években egyre fontosabbá vált a tőkeerő. Eközben folyamatos a piaci és a szabályozói nyomás az infrastruktúra fejlesztésére és az energiahatékonyság növelésére. Így valószínű, hogy Európában is egyre jobb megoldásnak tűnik a stabil pénzügyi háttérrel rendelkező és beruházni képes partnerek keresése, amint azt *Feibelman* [2011] az amerikai piaccal kapcsolatban írta.

Állami támogatások az energiaszektorban

A válság kitörésekor az állami támogatások elsődlegesen a *pénzügyi közvetítő rendszer helyreállítását, a bankok megmentését célozták*. A bankok 2008 októbere és 2010 vége között mintegy 1600 milliárd eurót (ami az EU GDP-jének 13 százaléka volt) vettek igénybe (European Commission, 2011c).²⁰ A Bizottság mindvégig hangsúlyozta, hogy a bankok megmentése az ágazat sajátosságain, a gazdaságban betöltött nélkülözhetetlen szerepén alapul, és nem szolgálhat precedensként más szektorok számára (*Kroes*, 2009). Ennek ellenére a reálgazdaságban is elterjedtek a támogatások, de lényegesen kisebb mértékben – részben azért, mert a bankok kiegészítése közvetve más ágazatokra is kedvező hatást gyakorolt. A pénzügyi szektoron kívüli területek számára az uniós hatóságok mindössze 81 milliárd eurós támogatási keretet hagytak jóvá, és 2010 őszéig ennek csupán 26 százalékát használták fel, ami az EU GDP-jének kevesebb mint 0,2 százaléka volt (European Commission, 2011d). Ezek a kiadások már a *válságkezelő intézkedések második hullámába, a gazdaságélénkítő eszközök közé tartoztak*. Az ilyen eszközök tárháza igen széles és alapvetően keynesi ihletésű keresletoldali gazdaságpolitikát szolgál, amely költségvetési expanzióra épít (*Dessewffy*, 2009).²¹

A pénzügyi és reálgazdasági szektorok támogatásának közvetett hatása javította az energiaipar működési feltételeit is. Bár nem az energetika könyvelhette el az utóbbi néhány év legkomolyabb veszteségeit, stratégiai jellege és a hosszú távon benne rejlő potenciál miatt sem uniós, sem tagállami szinten nem feledkeztek meg az ágazatról. Gazdaságélénkítő eszközökre itt is találhatunk példákat.

2009 és 2011 között a Bizottság számos közösségi és állami támogatást hagyott jóvá az energiaszektorban. Ilyen volt többek között a holland gáztározó létesítése,²² a párizsi

²⁰ További 1199 milliárd eurót (az EU GDP-jének 9,8 százalékát) tettek ki a bankgaranciák (European Commission, 2011b).

²¹ A csomagokba tartozhat a kormányzati megrendelések, a közösségi infrastrukturális fejlesztések növelése, a magánberuházások támogatása, a háztartások fogyasztásának növelése az adók – főként a forgalmi adók – csökkentése vagy a szociális kiadások megemlése által (*Laki-Voszka*, 2010).

²² N381/2010 – CCS project in Rotterdam harbour area., *Official Journal*, C/149/2011.

távfütési hálózat kiépítésének támogatása,²³ vagy éppen a Lengyelország és Litvánia közötti áram-összeköttetés kiépítése.²⁴ (*Feldner–Thalhammer*, 2011) Ebbe a körbe tartozik az a 16 millió eurós befektetési támogatás²⁵ is, amelyet az osztrák kormány nyújtott egy energiamegtakarítást eredményező, áramot és hőt előállító Verbund-beruházásnak.

A felsorolt esetek mindegyike egyértelműen fejlesztési támogatás volt, ami azt erősíti meg, hogy az energetikában komoly cégmentésre vagy a bankoknál alkalmazott feltőkésítésre az ágazat defenzív jellege miatt nem volt szükség.

Az energiagazdálkodás élénkítését szolgálja az *adókedvezmények* biztosítása is. Ezek nagy hányadát teszi ki a szén-dioxidra kivetett adó mérséklése és a mentesség az energiát terhelő adók alól. Az utóbbira példa a holland meglegházi zöldség- és virágtermesztő iparágak nyújtott energiával kapcsolatos adókedvezmény.²⁶ Az ilyen támogatások azonban sokszor az energiaigényes vagy fajlagosan nagy szennyezést okozó iparágaknak kedveznek (Commission of..., 2009). Így lehet ez abban az esetben²⁷ is, amelyben északir ipari, szolgáltatói és mezőgazdasági szektorok számára jelentették be a földgázszolgáltatáshoz kapcsolódó adókedvezmény nyújtásának szándékát.

Szociális és politikai megfontolások mellett az energiakereslet fenntartását is szolgálhatja az *energiaárak befagyasztása*. Ilyen lépésre Szlovákiában 2008-ban, Magyarországon 2010 nyarán került sor – az utóbbi esetben elsősorban a választási ígérek teljesítése érdekében, de csak átmeneti jelleggel, hiszen 2011 elején ismét emelték a magyar villamosenergia-árakat. Az IEA [2009b] szerint az árak stagnálása az egyéb – így az orosz nagykereskedelmi piacokon is jellemző volt a válság következtében, aminek az a káros mellékhatása, hogy nem ösztönöz hatékonyabb energiafelhasználásra (IEA, 2009b, 53. o.).

Az általános gazdaságélénkítést szolgáló állami eszközök között is egyre több példát találunk az *energiahatékonyság javításának* vagy a *zöld energia használatának támogatására*. Belgium, az Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Lengyelország, Portugália, Spanyolország, valamint Szlovákia is indított programokat, melyek célja, hogy részben az energiaiparon keresztül próbáljanak kilábalni a gazdasági válságból (OECD, 2009). 2009-ben ilyen célra 13,2 milliárd euró állami támogatást fordítottak az Európai Unióban (European Commission, 2011a). Ezek a lépések már átvezetnek a válság távlatosabb kezelésére tett kísérletekhez.

²³ N630/2009 – French aid for district heating network in Paris.

²⁴ N542/2010 – Construction of interconnection and cross-border power line between Poland and Lithuania. *Official Journal*, C/92/2011.

²⁵ N295/2008 – Investment aid to Mellach power plant. *Official Journal*, C/154/2010.

²⁶ (N270/2010 – Energy green tax, reduction for the glasshouse horticulture sector. *Official Journal*, C/303/2011.

²⁷ SA.32875–Climate change levy: lower rate for supplies of natural gas in Northern Ireland, *Official Journal*, C/280/2011.

A válság energiapiacokat érintő hozadékai és lehetőségei

A gazdasági tűzoltásnál figyelembe kellett venni, hogy az európai államok ereje és a növekedés fenntarthatósága hosszú távon csak az energiabiztonságot javító és az üvegházhatást okozó gázok kibocsátásának mérséklését eredményező rendszerátalakítással biztosítható. Az Európai Unió ezért 2009-ben döntött az *energetikai projektek közösségi pénzügyi támogatásán alapuló gazdaságélénkítő program létrehozásáról* (Európai Parlament és a Tanács, 2009). Mivel a válság következtében a korábban tervezett energetikai befektetések egy része elmaradt, ezért különösen fontos az a programhoz kapcsolódó uniós alap, amely hozzájárulhat a céloknak megfelelő beruházások növeléséhez. Mivel a projekt uniós kezdeményezés, formálisan nem tartozik az állami támogatások fogalmkörébe. A Bizottság úgy ítélte meg, hogy a gáz- és villamosenergia-infrastruktúra, a tengeri szélenergia, valamint a széndioxid-leválasztás és -tárolás ágazatainak projektjei képesek a leghatékonyabban felhasználni a jelentős összegű támogatást, amit ki tudnak egészíteni más forrásokkal, közöttük az Európai Beruházási Bank hiteleivel is.²⁸ Ez nemcsak az érintett ágazatoknak és cégeknek teremt kedvező feltételeket, hanem a tovagyrúzó hatás miatt a gazdaság egészének is.

Az *Európai Energiaügyi Gazdaságélénkítő Program (EEGP)* végrehajtására 2009-re és 2010-re előirányzott pénzügyi keret a Bizottság által meghatározott három területre összesen mintegy négy milliárd euró volt (European Commission, 2010b). A 2011-es jelentés értékelése kedvező: „*A program egyedülálló lehetőséget biztosított számos stratégiai uniós beruházás élénkítéséhez egy olyan időszakban, amikor a gazdasági és pénzügyi válság közepette a tisztán üzleti szemlélet visszafogta volna a beruházásokat*” (Európai Bizottság, 2011, 6. o.). A források további állami befektetésekkel is növelhetők, mint arra a Bizottság energiaügyi biztosa felhívta a figyelmet: annál is inkább érdemes megfontolni a tagállami részvételt az összeköttetések javítását célzó energiapiaci projektekből, mert a közszféra EU-szerte átlagosan a teljes fogyasztás 16 százalékát adja (Rosemberg, 2010).

Válságból zöld kiút?

A villamos energia és a gáz iránti kereslet 2008-tól tapasztalt csökkenésének pozitív hozadéka, hogy így *csökkent az üvegházhatást okozó gázok és a szén-dioxid kibocsátása* is. Lehetséges azonban, hogy ez csak a recesszióból következő, rövid távú hatás (OECD, 2009). Az energiatakarékosságot és -hatékonyságot célzó programok

²⁸ A rendelet melléklete tartalmazza azokat a projekteket, amelyeket támogatásra érdemesnek ítél a Bizottság. Ilyenek például a gázrendszer-összeköttetések közül a déli gázfolyosó megépítése, a balti összeköttetés, Közép- és Délkelet-Európa kilenc projektje, melyekből Magyarország öt beruházásban is érintett.

felfutása a kőolaj – korábbi nyomott és a jelenlegi (2011. májusi) – ára mellett a zöld-energia-beruházások megtérülési lehetőségei miatt kérdéses.²⁹ Az állami bevételek csökkenése és a rendelkezésre álló erőforrások rövid távú válságkezelésre fordítása mérsékli vagy akár el is vonhatja az állami erőforrásokat az energiahatékonysági, klímaváltozási programoktól. A *befektetések átütemezése vagy felülvizsgálata* nemcsak a kormányzatok válasza, hiszen a vállalatok, a lakosság, az önkormányzatok eszközei is jelentősen csökkentek az utóbbi években. A ma elmaradt zöld vagy hatékonyságot célzó energiabefektetések pedig hosszú távon nagyobb károsanyag-kibocsátást eredményezhetnek.

A recessziótól való félelem ellenére erősnek tűnik a zöld energia iránti elkötelezettség állami és uniós szinteken is (Robins et al., 2009). *A válság esélyt teremtett arra, hogy egy energiatakarékosabb és a szennyezés szempontjából tisztább termelői rendszert dolgozzanak ki* és állítsanak a gazdaságélénkítő programok fókuszába. A 2008 őszén napvilágot látott tagállami válságkezelő csomagokból a következő két évre mintegy 14 százalékot (körülbelül 28 milliárd eurót) szántak ilyen befektetésekre (Robins et al., 2009). Az egyes tagállamok hozzáállása azonban nagymértékben különbözik.

Az átlagos 14 százalékhoz az Egyesült Királyság 7, Franciaország 8, Németország 19, Olaszország 1, Spanyolország 10 százalékkal járult hozzá (Robins et al., 2009). Az új, kelet-közép-európai tagállamoknál sem egyértelmű a kép. Szlovénia, Szlovákia, Lettország, Litvánia és Magyarország esetében nincs látványos nyitás a megújuló energiaforrások támogatása felé. Ezzel szemben Csehországban és Lengyelországban legalább esélyt adnak az energiahatékonyság és a megújuló források gazdaságélénkítő erejének, míg Bulgária, Észtország és Románia több megújuló energiapiaci projekt számára nyújtott támogatásokat a válság kirobbanása óta (Fouquet, 2009).

A „zöld kiút” lehetőségét az is segíti, hogy a válsagnak köszönhetően az Európai Unió 2011 elején felvetette egy *egységes energiapiaci adórendszer* bevezetését is, aminek eredményeként a környezetterhelés alapján tisztábbnak ítélt energiaforrások lehetnek a legolcsóbbak. A „kötségvetés zöld reformja” abból állna, hogy megtalálják az egyensúlyt a jövedelmeket terhelő adók csökkentése és az erőforrásokra (víz, energia), valamint szennyezőanyagokra (szén-dioxid) kivetett magasabb adók között (Hayles–Normander, 2011).

²⁹ Ha a megújulók többsége a 140 dollár/hordó olajár mellett is csak állami támogatással tudott versenyben maradni, akkor a tartósan 80-100 dollár/hordó körüli ár egyenesen ellehetetleníti helyzetüket. Hasonló következtetésre jutott az IEA (2009b, 4. o.) is.

Erre a gondolatmenetre korábbi döntéseket is fel lehet fűzni. A Bizottság már 2008-ban elfogadta Olaszország kezdeményezését, hogy a megújuló bió üzemanyagra kivetett adó alacsonyabb lehessen, mint a hagyományos üzemanyagokra jóváhagyott 22 százalékos adó.³⁰

A megoldást tehát az unió és egyes tagállamok nem abban látják, hogy újabb adókat vezessenek be, hanem az adórendszer átalakításában, az elvonások egymáshoz viszonyított arányának átrendezésében a környezetet jobban kímélő energiaforrások fogyasztóinak javára (Lomas, 2011). Jól látszik tehát, hogyan *vész egymásnak a romló pénzügyi és gazdasági helyzet, valamint a zöld energia iránti elkötelezettség*. Az, hogy melyik kerekedik felül, abban mutatkozik majd meg, hogy a válságra adott válaszok között mennyire lesznek hangsúlyosak a környezeti szempontok és hogyan hajtják végre a tervezett intézkedéseket.³¹

Szabályozási változások

A válság hatása az uniós energiapiaci liberalizációs folyamatra

Válság idején a korábban közösen elfogadott nemzetközi érdekekkel szemben a nemzeti szempontok és az égető gazdasági problémák orvoslása kerül előtérbe – akár a további nyitás rovására. Az energetikában azonban árnyaltabb a kép.

Az európai energiapiacokat olyan időszakban érte a gazdasági válság, amikor még nem zárult le a liberalizáció 1996-ban megkezdett folyamata. Az újabb továbblépést jelentő ún. harmadik energetikai csomagot (2009/73/EC) hosszú egyeztetések után 2009-ben, tehát a válság időszakában fogadta el az Európai Bizottság.

Az új liberalizációs intézkedések előkészítését szorosan követte a 2008 decemberében elfogadott ún. *klima-/energiacsomag*, amely a jogrendszerbe csak 2010-től került be, a válságra válaszul megfogalmazott EU 2020 stratégia részeként. E stratégia egyik kulcsterülete ugyanis a klímaváltozás és az energetika metszete, ahol a konkrét cél a „20/20/20” *elérése*. Ennek lényege, hogy „*az üvegházhatást okozó gázok kibocsátását az 1990-es szinthez képest legalább 20%-kal csökkentenünk kell; a megújuló energiaforrások arányát 20%-ra kell növelnünk a teljes energiafogyasztásban, és az energiahatékonyság 20 %-kal történő növelése is szükséges*” (Európai Bizottság, 2010a, 13. o.).

³⁰ Case N326/07 – Prolongation tax exemption biodiesel. *Official Journal*, C/134/2008.

³¹ Az energiacentrum.com 2010. januári beszámolójában arról ír, hogy a zöldenergia-befektetések nemhogy nem csökkentek, de még nőttek is 5-10 százalékkal az előző évhez képest. Ennek oka szerintük az is lehet, hogy a befektetők más szektoroktól elpártoltak, és nyitottabbak lettek a megújulóknak irányába.

A 2011-es évben az Európai Unió egyetlen érdemi eredményt tudott felmutatni az energiaszektorban, a júniusban elfogadott energiahatékonyságról szóló irányelv tervezetét (Tindale, 2011). Ennek egyik lényeges mondanivalója, hogy ha Európa hatékonyabban hasznosítaná a rendelkezésére álló energiát, akkor az megkönnyítené a kilábalást a válságból és kedvező hatással lenne a környezetre is. A dokumentum elfogadását azonban a hatáskörök és a költségek megosztását vitató tagállami ellenérdekek hátráltatják.

Foltozgatás helyett új rendszer?

Jól látszik, hogy a válság miatt Európa-szerte nagyobb hangsúlyt fektettek az energiaszektorra. Az EU vezényletével pedig nem kizárólag a korábban említett tagállamok szánnak jelentős jövőbeli szerepet a zöld energiának. Éppen ezért, a pénzügyi analógia alapján mihamarabb be kellene fejezni a szabályozás tökéletesítését. A benne rejlő lehetőségeket szem előtt tartva, a hatékony szabályozás kialakítása révén a pénzügyi piacokról „menekülő” befektetők perspektívát láthatnak az energiapiaci projektek felfutásában.

Az energiapiaci szabályozás sikere a technikai megoldásokon túl nagymértékben függ a politikai és intézményi keretektől, az éppen elfogadott szabályozás-gazdaságtani szempontoktól. Az európai szinten az utóbbi húsz évben az energetikai szabályozás három fázisát lehet elkülöníteni: először felismerték a szupranacionális beavatkozás szerepét, majd megalkották az ennek ellátásához szükséges intézményeket, végül alkalmazkodtak a bővülő Európai Unió diktálta követelményekhez (Vasconcelos, 2009). A jelenlegi válság ezen a területen is felerősítheti a nemzetek feletti szabályozás igényét. Látva az EU új energia-/klímapolitikájának központi elemeit jelentő energiahatékonyságot, a zöldebb energia-portfólió kialakítására irányuló törekvést vagy az energiarendszerek összekapcsolását, szükséges is lenne a hagyományos energiapiaci eszközök felülvizsgálata. Az energiapiaci szabályozásnak a válságot követő helyzethez igazítását az Európai Unió és a tagállamok is elkezdhetik. Hatékony európai energiapiaci szabályozó rendszer hiányában a piac felügyelete nemzeti szinteken erősödik meg, ami végül az EU által korábban már felvetett és támogatott regionális energiapiacok kialakulásának kedvezhet.

Összegzés

A válság nem múlt el nyomtalanul a „válságállónak” mondott energiaszektorban sem. Az energiaigény mérséklődött, ám a kereslet rugalmatlanságának köszönhetően más szektorok visszaesésénél kevésbé. Az ár- és keresletcsökkenést, valamint az általános bizonytalanság okozta befektetőkiesést részben ellentételezte a többi

ágazatból azóta is átáramló pénz és az energetikára irányuló politikai és gazdasági „figyelem” (UNEP, 2009, 7. o.).

Az energiaszektorba is begyűrűző válságot, mint más területeken, itt is elsősorban nemzeti szintű támogatásokkal orvosolták. Ebben az ágazatban azonban a versenyszabályok kevésbé lazultak fel, és a támogatások a vállalatmentés helyett inkább a fejlesztéseket szolgálták. A válságkezelés más módszerei – a különadók, a privatizációk – és a hatásuk, például az állami tulajdon kiterjesztése az energiapiacokat is érintették néhány országban, mégpedig úgy, hogy a kormányok rövid vagy hosszú távon bevételeket próbáltak szerezni az ágazatból. Az energetika így *nemcsak a válságkezelés tárgya, hanem eszköze is lett.*

A liberalizáció folytatásán túl az Európai Unió elkötelezte magát a klímaváltozás elleni küzdelem és az energiahatékonyság növelése mellett. Így annak ellenére, hogy a gazdasági és az euróválság miatt a bankokat és tagállamokat mentő akciók miatt a nem pénzügyi szektorok háttérbe szorultak, észrevehető, hogy az energetika kitüntetett figyelemben részesül. Ha a jóváhagyott állami támogatásokban részesülő programok és az energiaprojekteket finanszírozó gazdaságélénkítő uniós támogatások megvalósulnak, akkor az ágazat *sokat nyerhet a válságból.*

Az európai energiapiac jövőjét a *ma meghozott intézkedések* határozzák meg. A változtatások lehetőségét magában hordozó válságidőszak elvileg jó feltételeket teremt a szabályozás átalakításához, a nemzetközi koordináció erősítéséhez. Az állami és magán energiaiparba irányuló befektetések 2009-ben tapasztalt csökkenése átmenetileg megnehezítette a közösen elfogadott célok elérését. A válságra eddig adott, energetikát is érintő válaszok és az elkövetkező pár évben megvalósuló tervek mutatják majd meg, hogy mennyire tudja kihasználni Európa a válság nyújtotta energiapiaci és szabályozás-gazdaságtani alkalmazkodásban rejlő lehetőségeket. A „zöld kiút” jegyében tett szabályozási és adórendszerbeli módosítások, a közösségi támogatások jóváhagyásának és megvalósításának jelentősége sokkal nagyobb lehet, mint amilyenek ma a rövid távú érdekek feltűntetik.

Hivatkozások

- 45 milliárd forint... [2012]: 45 milliárd forint osztalékra tett javaslatot a Mol. *hvg.hu*, március 21.
- A Fellegi-tárcának... [2011]: A Fellegi-tárcának nem a Mol ára fontos. *Index.hu*, augusztus 12.
- Adósságkezelő... [2010]: Adósságkezelő privatizáció. *Világgazdaság Online*, március 18.
- Bod Péter Ákos [2011]: Gazdaságpolitikai döntések válságos időkben. A magyar eset (2008–2010). Századvég Kiadó, Budapest.
- Brown... [2005]: Brown: oil tax is fair. *The Guardian*, 6 December.
- Commission of... [2009]: Commission Staff Working Document Accompanying the Report from the Commission. State Aid Scoreboard – Autumn 2009 Update – Facts and figures on State aid in the EU Member States {COM(2009) 661} final, SEC (2009) 1638, Brussels.
- Connor, S. [2009]: Warning: Oil supplies are running out fast. *The Independent*, augusztus 3.

- Csaba László* [2009]: *Crisis in Economics? Studies in European Political Economy*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- David, Paul A.* [1989]: *Clio and the Economics of QWERTY*. *The American Economic Review*, Vol. 75, No.2, May, 332–337. o.
- Dessewffy Tibor (szerk.)* [2009]: *Válságkezelés a nagyvilágban*. DEMOS Magyarország, november 1.
- Drauz, G. – Chellingsworth, T. – Hyrkas, H.* [2010]: *Recent Developments in EC Merger Control*. *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 1., No. 1., 12–26. o.
- European Commission [2009a]: *Europe’s energy position, markets and supply*. Market Observatory for Energy, Directorate General for Energy, European Commission, Brussels.
- European Commission [2010a]: *Europe’s energy position*. 2010 Annual Report. Market Observatory for Energy, Directorate General for Energy, European Commission, Brussels.
- European Commission [2010b]: *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EC) No 663/2009 establishing a programme to aid economic recovery by granting Community financial assistance to projects in the field of energy*. COM(2010) 283, final, Brussels.
- European Commission [2011a]: *State aid Scoreboard Report on State aid contribution to Europe 2020 Strategy*. Spring 2011 Update, COM(2011) 356 final, Brussels.
- European Commission [2011b]: *The Internal Energy Market – Time to Switch into Higher Gear*, Non-paper. Letölthető: http://ec.europa.eu/energy/gas_electricity/legislation/doc/20110224_non_paper_internal_nergy_market.pdf
- European Commission [2011c]: *State aid Scoreboard Report on state aid granted by the EU Member States*. Autumn 2011 Update. COM(2011) 1487 final, Brussels.
- European Commission [2011d]: *The effects of temporary State aid rules adopted in the context of the financial and economic crisis*. Commission Staff Working Paper, SEC(2011) 1126 final, október, Brussels
- Európai Bizottság [2010a]: *Európa 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája*. Közlemény, COM(2010) 2020 végleges, március 3., Brüsszel.
- Európai Bizottság [2010b]: *Energiainfrastruktúra-prioritások 2020-ig és azt követően. Az integrált európai energiahálózat programterve*. Közlemény, COM(2010) 677 végleges, november 17., Brüsszel.
- Európai Bizottság [2011]: *A Bizottság jelentése a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek az európai energiaügyi gazdaságélénkítő program végrehajtásáról*. COM(2011) 217 végleges, április 20., Brüsszel.
- Európai Parlament és a Tanács [2009]: *Rendelet az energiaágazatbeli projektek közösségi pénzügyi támogatásán alapuló gazdaságélénkítő program létrehozásáról*. 663/2009/EK július 13.
- Farkas Beáta – Voszka Éva – Mező Júlia (szerk.)* [2012]: *Válság és válságkezelés az Európai Unió kohéziós országaiban*. Műhelytanulmányok. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, MT-PNGKI, 1., Szeged.
- Feibelman, A.* [2011]: *Today’s Utility Mergers: The Search for Financial Strength*. Oliver Wyman Utilities, Energy. Letölthető: www.oliverwyman.com/4610.htm
- Feldner, J. – Thalhammer, D.* [2011]: *EU Industry Sectors – Energy*. In *Global Competition Review: The European Antitrust Review 2012*. Letölthető: http://www.globalcompetitionreview.com/reviews/37/sections/131/chapters/1388/energy/#ftn_1
- Fellegi...* [2011]: *Fellegi: a Mol részesedéssel az állam komoly vagyonelemet szerzett vissza*. hvg.hu, május 25.
- Ficóék...* [2009]: *Ficóék visszavásárolták a Transpetrol 49 százalékát*. *Parameter*, március 26.
- Fouquet, D.* [2009]: *Economic Crisis, Rescue Packages in EU 27 and Renewable Energy*. European Sustainable Energy Policy Seminar, INFORSE – EREF April 28, Brussels, Letölthető: http://www.inforse.org/europe/seminar09_BXL.htm
- Galambos Péter* [2011]: *Így bukhat el a görög válságkezelés*. *Origo Internetes Hírportál*, július 5.

- Gerard, D.* [2009]: EC Competition Law Enforcement at Grips with the Financial Crisis: Flexibility on the Means, Consistency in the Principles. *Concurrences*, No. 1., 46–62. o. Letölthető: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1338000
- Global clean energy... [2009]: Global clean energy investment dips, but avoids Q1 lows. *New Energy Finance*, Press Release, Bloomberg, október 2.
- Haney, A. B. – Pollitt, M. G.* [2010]: New Models of Public Ownership in Energy. EPRG Working Paper, 1030, Cambridge Working Paper in Economics 1055, University of Cambridge, szeptember.
- Hayles, A. – Normander, B.* [2011]: Economic Crisis Provides the Momentum for Green Tax Reform in Europe. Worldwatch Institute Europe. Letölthető: <http://www.worldwatch-europe.org/node/47>
- Houssin, D.* [2009]: Current energy markets drivers. Looking beyond the economic crisis. *International Energy Agency*, május 26, Montreux.
- IEA [2009a]: Natural Gas Market Review 2009. International Energy Agency, Paris.
- IEA [2009b]: The Impact of the Financial and Economic Crisis on Global Energy Investment. IEA Background paper for the G8 Energy Ministers' Meeting 24–25 May 2009. International Energy Agency, Paris.
- Jenei Miklós* [2011]: Mit akar az állam a Mollai? *Index.hu*, július 29.
- Keppeler, J. H. – Schülke, C.* [2009]: Investing in the Energy Sector: An Issue of Governance. Institut Français des Relations Internationales (IFRI), február.
- Kis lépés ez... [2011]: Kis lépés ez – Megindult a német árampiacon a Gazprom. *Portfolio.hu* Online Gazdasági Újság, november 14.
- Kroes, N.* [2008]: Dealing with the current financial crisis. European Parliament Press release, Speech/08/498, Brüsszel, október 6.
- Kroes, N.* [2009]: Lessons Learned from the Economic Crisis. Address to Committee on Economic and Monetary Affairs, European Parliament. SPEECH/09/420, Brüsszel, szeptember 29.
- Laki Mihály – Voszka Éva* [2010]: Körkép a magyarországi versenyhelyzetről. In: *Laki – Voszka* (szerk.): Kaleidoszkóp, Versenyhelyzet Magyarországon 2008–2009. Pénzügykutató Zrt.
- Lámfalussy Sándor* [2008]: Pénzügyi válságok a fejlődő országokban. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lomas, U.* [2011]: EU To Revise Energy Tax Directive. Tax-News.com, február 14, Brussels.
- Lowe, Ph.* [2009]: Competition Policy and the Global Economic Crisis. *Competition Policy International*, Volume 5, No 2, Autumn.
- Lyons, B.* [2009]: Competition Policy, Bailouts and the Economic Crisis. *Centre for Competition Policy Working Paper*, március.
- Mentőövbe... [2009]: Mentőövbe rejtett államosítás. *Felvidéki Netlap*, október 29.
- Nelson, Richard – Winter, Sidney G.* [1982]: An Evolutionary Theory of Economic Change. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Nem építik meg... [2010]: Nem építik meg a Mátra Erőmű új blokkját. *Origo.hu*, október 28.
- OECD [2009]: Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth. Júnus. Letölthető: <http://www.oecd.org/dataoecd/59/45/42983414.pdf>
- OECD–IEA [2009]: The Impact of the Financial and Economic Crisis on Global Energy Investment. IEA Background paper for the G8 Energy Ministers' Meeting, 24–25 May 2009, International Energy Agency.
- Peacock, L.* [2011]: Budget 2011: Oil industry tax grab will lead to job cuts. *The Telegraph*, 25 March.
- Reynolds, M. – Macrory, S. – Chowdhury, M.* [2011]: EU Competition Policy in the Financial Crisis: Extraordinary Measures. *Fordham International Law Journal*, Volume 33., Issue 6., Article 3., 1670–1737. o.
- Robins, N. – Clover, R. – Magness, J.* [2009]: The Green Rebound. Climate Change, Global Renewable Energy, *HSBC Global Research*, január.
- Rosemberg, C.* [2010]: EU unveils trillion-euro single energy market. AFP, november 10.
- Ross, K.* [2011]: US utility merger deals hit near-record low. *Power Engineering International*, november 2.

- RWE... [2012]: RWE, E.ON Scrap UK Nuclear In Big Blow To Government Plans. *The Wall Street Journal*, március 29.
- Tindale, S. [2011]: The Commission's energy roadmap is a missed opportunity. Centre for European Reform, december 22. Letölthető: <http://centreforeuropeanreform.blogspot.com/2011/12/commissions-energy-roadmap-is-missed.html>
- UNEP [2009]: Global Trends in Sustainable Energy Investment. United Nations Environment Programme.
- Vasconcelos, J. [2009]: Energy regulation in Europe: regulatory policies and politics of regulation. *European Review of Energy Markets*, Vol. 3., Issue 3., október.
- Voszka Éva [2011]: Erős állam: a verseny feltétele vagy torzítója? *Külgazdaság*, LV. évf., 5–6. sz., 3–30. o.
- Voszka Éva [2012]: Európai versenyszabályozás – átmeneti vagy tartós változások? *Pénzügyi Szemle*, 1 sz. 69–87. o.
- Wölfl, A. – Wanner, I. – Kozluk, T – Nicoletti, G. [2009]: Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries – Insights of a Revised PMR Indicator. Economics Department Working Papers, No. 695., ECO/WKP(2009) 36, OECD, Paris.

VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYKÉPESSÉG

A tartós fogyasztási cikkek javítása és alkatrészellátása versenyjogi szempontból

VINCZE JÁNOS

*A tartós javak piacainak, illetve az ezekhez csatlakozó úgynevezett utópiacoknak a versenyjogi szabályozása kiemelkedően fontos probléma. Régóta ismert, hogy a váltási költségek miatt sok „bezárt” fogyasztó lesz az utópiacokon, és ennek megakadályozására a márkák közötti verseny erősítése az egyik legfontosabb eszköz. Később azonban kétségek merültek fel ennek a megoldásnak a hatékonyságával kapcsolatban is. Ezért a versenyhatóságok a konkurens vállalatok kizárását az utópiacokról egyre inkább csak komoly hatékonysági érvek mellett fogadják el. A versenyhatóságok a piac meghatározásánál gyakran pontos mennyiségi érvelés nélkül is a szeparált piacok (elkülönült elsődleges és utópiacok) feltevését fogadják el. A témának külön érdekességet adott az utóbbi időben az a tény, hogy a tartós fogyasztásicikk-piacokon gyakran megfigyelhetők nem tökéletesen racionális fogyasztói döntések, és több olyan vállalati stratégiát azonosítottak, amelyek ezeknek a kihasználására irányulnak. Elméletileg belátható, hogy a fogyasztói racionalitás hiánya csökkenti a verseny erejét, és a tökéletes verseny sem megoldás a problémára.**
Journal of Economic Literature (JEL) kód: L12, L13, D18.

A tartós fogyasztási cikkek jelentős részesedése a fogyasztói kiadásokból a kapcsolt piacok versenyjogi szabályozását kiemelkedően fontos problémává teszi. Minden tartós fogyasztási cikk javításra szorul, illetve gondoskodni kell pótalkatrészekről. A tartós fogyasztási cikkek használata olyan pótlólagos áruk beszerzé-

* A tanulmány írását – részben – a GVH Versenykultúra Központ támogatta.

Vincze János, a Budapesti Corvinus Egyetem docense és az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének főmunkatársa. E-mail cím: janos.vincze@uni-corvinus.hu.

sét jelenti (például autókbnál alkatrész, vagy nyomtatókbnál festékpátron), amelyeket nem ritkán az elsődleges termék gyártója is kínál. A szerviz-, az alkatrész-, a festékpátronpiacokat másodlagos vagy utópiacoknak szokták nevezni, utalva ezzel a kifejezéssel a főpiaccal (a tartós fogyasztási cikkek piacával) való kapcsolatukra. A főpiac és az utópiac megkülönböztetése nemcsak a tartós fogyasztási cikkekre alkalmazható, hanem számos olyan berendezés (tartós cikk) létezik, amelyeket elsősorban vagy kizárólag üzleti célokra használnak. A főpiaci, utópiaci jelleg érvényes lehet a nem tartós cikkekre is, például olyan szolgáltatásokra, amelyekre hosszú távú szerződést kötnek, és ezekhez kiegészítő szolgáltatások tartoznak (hibaelhárítás, javítás stb.). Ebben a cikkben elsősorban a tartós fogyasztási cikkek piaca-ra vonatkozó következtetéseket fogunk levonni, de ehhez olyan más kategóriákhoz tartozó eseteket is meg fogunk vizsgálni, amelyek jellemzői nagymértékben megegyeznek a tartós fogyasztásicikk-piacokéval. Ez segíteni fogja annak megértését is, hogy melyek a tartós fogyasztásicikk-piacok speciális vonásai. Mint látni fogjuk, a versenyjogi esetek egy része olyan berendezések piacaival kapcsolatosan keletkezett, amelyeken az elsődleges piaci vásárlók többségükben nem háztartások, hanem vállalatok voltak.

A piacszerkezetek (industrial organization) elméletének szempontjából problémánk több témakörhöz is kapcsolódik. A tartós javak piaca külön területet képeznek, de a másodpiac problémáját tekinthetjük annak az általános szituációnak a speciális eseteként is, amikor a verseny az állandó és/vagy elsüllyedt költségek jelenlétekor nagyobb hátrányt okozhat a fogyasztóknak, mint a monopólium. A teljes társadalmi többlet elsajátításának lehetetlensége ugyanis a főpiacon részt vevő vállalatokat túlságosan alacsony minőségű (vagy semmilyen) másodpiaci szolgáltatásra (kínálatra) ösztönözheti. Más szóval a fogyasztókat kár érheti olyankor is, amikor az ehhez vezető cselekedet nem hasznos a termelőnek. A főpiaci eladók – akik a főpiacon gyakran valamilyen szintű versenyhelyzetben vannak egymással – sok olyan dolgot tehetnek, amelyek célja az, hogy dominálják a saját termékeikhez tartozó utópiacokat. A versenyjogi probléma az, hogy ezek a törekvések kárt okoznak-e a fogyasztóknak vagy egyes csoportjaiknak.

E problémák közgazdasági megközelítésénél hagyományosan a teljes racionalitási modellt használták a közgazdászok, de több érv is szól amellett, hogy – különösen a tartós fogyasztásicikk-piacokon – nagyobb szerepe van a szokásosnál a nem teljes racionalitásnak. A tartós fogyasztási cikkek gyakran olyan magas technológiai színvonalat képviselő, innovatív termékek, amelyek minőségét a vásárlók nehezen tudják a vásárlás pillanatában felmérni. Ugyanígy nehéz a termék használatának idején felmerülő problémák előrejelzése is. A váltási költségek kérdése is idetartozó probléma, amit már egy ideje a fogyasztói korlátozott racionalitás keretei között is szoktak elemezni. Jóllehet az elméleti fejtegetésekben gyakran tételeznek fel teljesen racionális fogyasztókat, a gyakorlatban a teljes racionalitás nehezen értelmezhető.

A cikk első részében sorra veszünk több versenyjogi esetet. A második részben áttekintjük a kérdéssel kapcsolatos elméleti közgazdasági megfontolásokat. A harmadik rész röviden foglalkozik a jogalkalmazók elvi megfontolásaival. A negyedik részben a piacmeghatározás módja és szempontjai, az utópiai erőfölényes helyzet előnyei és hátrányai és a fogyasztói döntések minősége javításának kérdéseire vonatkozó következtetéseket. A záró rész összefoglalót tartalmaz és megoldatlan problémákra mutat rá.

Versenyjogi esetek

A Hugin–Lipton-eset

A Hugin svéd pénztárgépgyártó vállalatnak csak 12 százalékos részesedése volt az európai piacon, és mintegy 15 százalékos részesedéssel rendelkezett a pénztárgépek piacán Nagy-Britanniában.¹ A Liptons londoni vállalat a Hugin pénztárgépek fő eladója volt Nagy-Britanniában, ezek javításával és alkatrészellátással is foglalkozott. A két cég között 1969 és 1971 között egy disztribútori szerződés volt életben. 1971-ben Nagy-Britanniában mértékegységváltásra került sor, és ekkor a Hugin megalapította saját brit leányvállalatát. Olyan új szerződést ajánlott a Liptonsnak, amit az visszautasított, mivel elfogadása számára túlságosan kis hasznot hozott volna. Előzőleg a Liptons nyolcéves szerződéseket kötött vevőivel a pénztárgépek szervizelésére, vagyis legalább hat évig nem tudott volna eleget tenni az alkatrészutánpótlásnak és a szervizelésnek. Ezért megpróbált hozzájutni más forrásokból Hugin pénztárgépekhez és alkatrészekhez. A Hugin pénztárgépeket minden országban területi kizárólagossági alapon a Hugin leányvállalatai forgalmazták, amelyek nem adtak el a Liptonsnak. A brit szabadalmi szabályok miatt arról sem lehetett szó, hogy a Liptons megfelelő alkatrészeket gyártasson. A cég a csőd szélére került, mivel nem tudta teljesíteni szerződéseit, és beperelte a Hugint domináns pozícióval való visszaélés miatt.

Az Európai Bíróság elfogadta azt, hogy a Hugin domináns pozícióban volt, és ezzel visszaélt. Implicite releváns piacnak az utópiacot tekintette, és nem vizsgálta a hatást a főpiacra. A Hugin mellett érvelt, hogy nem érte volna meg a főpiaci viselkedés miatt a domináns pozíciót kihasználni (árát emelni), mivel ennek a főpiaci verseny miatt látta volna kárát. A Liptons csődbe ment.²

¹ Lásd például *Bishop–Walker* [2011], 273. o. és *Bárczy–Váradai–Vincze* [2008], 173. o.

² Problémánk szempontjából nem lényeges, hogy büntetést nem szabtak ki, mivel az esetet nem tartották az egységes piac szempontjából relevánsnak, s ezért a saját hatáskörükbe tartozónak.

A Tetra Pak³ az élelmiszerek karton csomagolóanyagának a legnagyobb gyártója mind az aszeptikus, mind a nem aszeptikus csomagolóanyagok körében. A kartongyártás 90, a csomagoláshoz használt gépek gyártása pedig 10 százaléka volt az összforgalmának a 90-es évek elején. A Tetra Pak egyik olasz leányvállalata ellen a nem aszeptikus piacon fő riválisa, az Elopak norvég cég tett panaszt monopolizáció vádjával az olasz piacon. A Bizottság négy releváns piacot különböztetett meg, az aszeptikus és nem aszeptikus csomagolókartonokat és az ezekhez tartozó gépeket. Az utólagos piacok a berendezések használatához szükségképpen hozzátartozó kartonpiacok voltak.

Az európai piacon az aszeptikus szektorban a Tetra Pak részesedése 90 százalék volt, míg a nem aszeptikus szektorban 50 százalék körüli. Itt az Elopak volt a második legnagyobb cég a piacon. Az aszeptikus szektorból könnyű átmenni a nem aszeptikusba, de megfordítva ez nem igaz. Az aszeptikus piacon a Tetra Pak monopolhelyzetét technológiai előnyének és ennek hosszú távú megtartására irányuló stratégiájának köszönhetően.

A Tetra Pak stratégiája sokrétű volt. Igyekezett technológiai előnyét megtartani, ennek érdekében nem adta el sem gépei, sem kartonjai licencét. Extenzíven szabadalmaztatott mindegyik piaci szegmensben. Vertikálisan integrálódott a kereskedelemben, disztribúciós hálózatot is üzemeltetett. Szerződéseiben a következő klauzúrákat alkalmazta.

– A berendezések tekintetében teljes kontrollt tartott fenn az esetleges módosítások felett.

– Árukapcsolás volt a berendezések és a kartonok között, a javítás és karbantartás terén mennyiségi árdiszkriminációt alkalmazott. (Több karton, olcsóbb javítás.)

– A lízingszerződések majdnem pontosan olyanok voltak, mint az eladási szerződések, amennyiben a lízingdíj legnagyobb részét szállításkor kellett fizetni. (A vásárlónak viszont szinte semmivel nem volt több joga a gép felett, mint a lízingelőnek.)

Az eladási és profitabilitási adatok vizsgálatánál kiderült, hogy a Tetra Pak profitjának túlnyomó része az aszeptikus piacról származott, ahol gyakorlatilag monopolista volt. A nem aszeptikus piacon kétféle kartont gyártottak, ezek egyikéről kimutatható volt, hogy veszteségesen árulták. Olaszországban nem gyártották ezt, hanem importálták, és 20-30 százalékkal az importár alatt adták el. Gyakran az anyagköltséget is csak éppen fedezte az ár, azaz minden ok megvolt arra, hogy hátrésköltség alatti árazásra gyanakodjanak. A Tetra Pak piaci részesedése egy darabig csökkent, de az agresszív árpolitika eredményeként újra megnőtt. Igen jelentős volt

³ *Tetra Pak II* (C-333/94 P *Tetra Pak International SA v Commission* [1996] ECR I-5951).

a földrajzi árdiszkrimináció is, az olasz árak gyakran 50 százalékkal alacsonyabbak voltak a más országokban érvényesítettekénél.

Megállapították, hogy a gépszegmensben általában profitábilis volt a Tetra Pak, de nem mindig és nem minden piacon. Még a kartonoknál is nagyobb volt a földrajzi árdiszkrimináció. Külön vizsgálták az olasz piacot, ahol az Elopak szerint a Tetra Pak kiterjedt diszkontok rendszerével szerzett meg sok szerződést. Hatalmas árkülönbségeket találtak Olaszországon belül is, és különösen akkor, amikor megvizsgálták, hogy milyen mellékszerződéseket kötöttek. Habár az egész berendezés üzletág profitábilis volt Olaszországban, a nagy különbségek azt sejtették, hogy számos szerződésen veszteség volt.

Az ítélet végül is elmarasztalta a Tetra Pakot, úgy érvelve, hogy az aszeptikus piacon levő monopolhelyzete révén tett szert erőfölényre a nem aszeptikus piacon részben azáltal, hogy létezett megbízható vevőköre. A Tetra Pak legitim védekezésnek nevezte árukapcsolási és szabadalmi stratégiáját, de ezt az Európai Bizottság nem fogadta el, mondván, hogy léteztek volna más módszerek is.

Ebben az ügyben tehát az utópiac monopolizációjának a főpiaci versenyre gyakorolt hatása volt a kérdés. Nem tartós fogyasztási cikkről volt szó, de a példa jól mutatja, hogy az utópiaci versenykorlátozásának a főpiacra gyakorolt hatásait is figyelembe kell venni.

Hilti

A Hilti⁴ cég a szögbelövő pisztolyok európai piacán 60 százalék feletti részesedéssel rendelkezett. Saját patront fejlesztett ki, amelyet szabadalommal is védett, és a Hilti szögbelövőkhöz csak ilyen patront lehetett használni. A patronban használt szögekre viszont nem tudott szabadalmi védeltséget biztosítani magának, így azokat független szögyártók is elkészíthették, és árulhatták. Hilti ezután részben árukapcsolással élt (árkedvezmények nyújtása a patron és a szögek együttes vétele esetén), részben megtagadta a patronok eladását a független szögyártóknak, valamint a garanciát semmisnek tekintette, ha a fogyasztók nem Hilti szöget használtak. Az Európai Bizottság vizsgálatot kezdeményezett, és a Hiltit vétkesnek találta abban, hogy megpróbálta monopolizálni a szögek piacát, miután megállapította, hogy domináns pozícióban volt a szögbelövő pisztolyok és patronok piacán. Ezt a döntést fellebbezés után az Európai Bíróság is megerősítette. Az eset nem pontosan a tartós fogyasztási cikkek alkatrész-utánpótlását érintő ügy, de a szögek iránti kereslet analóg az alkatrészigénnyel.

⁴ Case T-30/89 Hilti AG v Commission [1991] ECR II-1439.

A Pelikan a printerekben és másológépekben használható festékpátronok gyártója, amely beperelte a japán Kyocerát azért, mert az különböző módokon igyekezett lehetetlenné tenni helyzetét ezen a piacon. A Kyocera printereket is gyártott, de a festékpátronpiacon is számottevő súlyú résztvevő volt. A printerpiacon a részesedése nem volt túlzottan jelentős. Ebben az 1995-ös esetben az Európai Bíróság a printer- és pátronpiacot egységes rendszernek tekintette, és a Kyocera alacsony elsődleges piaci részesedése, valamint a printerek használóinak kis váltási költségei és jól informáltsága miatt nem fogadta el a keresetet. A nyomtató- és festékpátronprobléma az egyik tipikus utópiaci esetnek tekinthető.

Eddig európai ügyeket mutattunk be, a továbbiakban amerikai esetekkel foglalkozunk.

Eastman Kodak

Az első jelentős, bíróság elé került amerikai esetre 1987-ben került sor.⁶ Független szervizcégek⁷ perelték be a Kodakot, amely nem volt hajlandó ellátni őket alkatrészekkel, és a Kodak a gépek vásárlóit árukapcsolással is arra ösztönözte, hogy a szervizelést is vele végeztessék el. A Kodak 1/4–1/5-ös részesedéssel bírt az elsődleges piacon. Jóllehet az ISO-k minőségileg legalább olyan jók voltak, mint a Kodak szervizrészlege, sok kis cég tönkrement. A Kodak érvelése az volt, hogy az áremelés a szervizpiacon egyben áremelést jelentene az elsődleges piacon is. Bár a bíróság egyetértett a Kodakkal abban, hogy az elsődleges piacon versenyhelyzetben volt, elfogadta a felperes érvelését. Fontos volt a döntésben, hogy a Kodak egy bizonyos időpontban változtatott a stratégiáján, és az előzőleg kiszolgált ISO-kat hirtelen nem szolgáltatta ki. A bírósági döntés tökéletlen informáltságra és nagy váltási költségekre hivatkozott, effektíve a racionális döntéshozói modellt is elvetette. A döntés indoklásában szerepelt az amerikai kormányintézmények jogi kötelezettsége arra, hogy a beszerzésnél csak a berendezés ára alapján döntsenek, és az utópiaci árakat nem vehetik figyelembe. Az eredmény nagyon hasonlított az Európai Bíróság döntéséhez a Hilti-ügyben. A Kodak piaca nem volt csökkenő, a problémája az volt, hogy az ISO-kat régebbi Kodak-alkalmazottak hozták létre, tehát a cég úgy érezte, hogy korábbi emberitőke-befektetései hozamát nem képes elsajátítani.

⁵ Pelikan v. Kyocera in Competition Policy Newsletter, Vol. 1. no. 6., Autumn/Winter 1995.

⁶ Lásd például Motta [2007], 116. o., vagy Waldman [2004].

⁷ A továbbiakban használjuk az angol rövidítést: ISO (Independent Service Organization). Az *Elzinga–Mills*- cikkben [2001] a szerzőknek hosszú listájuk van arról, hogy milyen ISO-esetek voltak az USA-ban.

Xerox

1984-től a Xerox nem adott el a másológépeihez alkatrészeket, alkatrészekre csak végfelhasználók voltak jogosultak, és a cég monitorozta, hogy független szervizek ne férhessenek hozzá az alkatrészekhez. Ennek alapja a szellemi tulajdon védelme volt. 1992-ben azonban a Kodak-ügy után a szervizcégek⁸ keresetet nyújtottak be a Xeroxszal szemben, amely egyesekkel megegyezést kötött arról, hogy elad nekik bizonyos ideig alkatrészeket és dokumentációt is a rendelkezésükre bocsát. Más cégek nem írták alá ezt a megállapodást árdiszkrimináció miatt. A bíróság végül is a Xeroxnak adott igazat, amit sokan úgy értékelték, mint ami ellentétes a Kodak-döntés szellemével.

Prime Computer és Virtual Maintenance

A Prime⁹ speciális számítógépeket és szoftvereket árult, és a fenntartási és szervizszolgáltatásokat árukapcsolással a szoftver update-ekhez kötötte. Ha egy felhasználó a Prime-től vásárolta a szervizszolgáltatásokat is, akkor egy szoftver update csak 12 000 dollárba került, míg ha nem, akkor 100 000 dollárba. A Virtualt ez az árukapcsolás megfosztotta gyakorlatilag attól a lehetőségtől, hogy a szervizpiacon versenyezzen a Prime-mal. A bíróság elfogadta a felperes érvelését a rendkívül magas váltási költségek miatt. Megállapította az árukapcsolást az utópiacok között, vagyis nem volt fontos az ítéletben az, hogy az elsődleges piacon a Prime nem volt domináns helyzetben azon az alapon, hogy a szoftver update piacon kizárólagos jogai voltak.

Microsoft

A Microsofttal szembeni per¹⁰ amiatt tekinthető témánkhoz tartozónak, mert a cég az operációs rendszeréhez árukapcsolta a Windows Explorer keresőt. Bár a legtöbb szerző nem ezzel kapcsolatban említi, mivel az (az operációs rendszerek) elsődleges piacon a Microsoft monopolistának minősült. Mindenesetre az elméleti irodalomban erre a kombinációra is látunk majd példát. A Microsoft-esetben az érvek mindkét oldalról az innovációs motívumot célozták meg. A vád szerint a belépés gátlása, a másodpiaci monopólium megszerzése csökkenti a piac innovatív kapacitását. Ez a Microsoft-eset tehát hasonló az EU-ban lefolytatott Tetra Pak-ügyhöz.

⁸ Indep. Serv. Orgs. Antitrust Litig., 203 F.3d 1322 (Fed. Cir. 2000).

⁹ Virtual Maintenance v. Prime Computer, 957 F.2d 1318 (6th Cir. 1993).

¹⁰ Lásd például *Motta* [2007], 549. o.

Az elméleti irodalom áttekintése

Az utópiacok problémája a piacszerkezetek elméletének számos részéhez kapcsolódik. Nem mindegy ugyanis, hogy az utópiaci verseny korlátozása pontosan milyen módszerrel történik, és milyen forrásból származó haszon elsajátítására vagy költség elkerülésére irányul. A kutatás-fejlesztési ráfordítások hasznának elsajátítása egészen más következményekkel jár, mintha egy vállalat a főpiaci termék effektív élettartamát igyekezne szabályozni.¹¹

A tartós javak elméletének modern korszaka az úgynevezett *Coase*-sejtéssel (*Coase*, 1972) kezdődött. Ennek formalizálása *Bulow* [1982] cikkében található meg először. Ez a sejtés arra hívja fel a figyelmet, hogy egy tartós jószágot előállító vállalat önmaga versenytársává válik. Nem tud elköteleződni amellett, hogy tartsa az árait, s ezért szükségképpen csökkenteni fogja azokat, ezáltal újabb fogyasztókat ösztönözve a vásárlásra. Ezt látva a fogyasztók egy része elhalasztja a vásárlást, vagyis a monopolista nem fogja tudni kiaknázni teljesen a monopolhelyzetben rejlő profitlehetőségeket. A monopolista szempontjából megoldás, ha eladás helyett csak bérbe adja a tartós jószágot, ilyenkor nincs készlet arra, hogy önmaga alá kínáljon.

Egy következő fontos eredmény *Swantól* [1970] származik. E szerint a tartós jószág monopolistája a társadalmi optimumnak megfelelő tartósságot fogja kínálni. *Swan* feltevései mellett ugyanis az árazási és a tartósságot meghatározó döntések szeparálhatók. A monopolista a legkisebb költséget jelentő tartóssági szintet fogja választani, majd az árazással realizálja a monopolprofitot. Ezzel – adott kereslet mellett – létrehozza a piacon a társadalmi többlet maximumának megfelelő erőforrás-allokációt. Későbbi tanulmányok összekapcsolták a *Coase*-sejtést és a tartósság endogén megállapítását, és azt találták, hogy bizonyos feltételek mellett a tartósság csökkentése profitábilis lehet egy monopolista számára, hiszen ezzel kevésbé lesz önmaga versenytársa (*Bulow*, 1986). *Ausubel-Deneckere* [1989] a reputációépítés lehetőségére hívta fel a figyelmet. A további kutatás sok más módszert is talált, amelyekkel egy monopolista kikerülhet a *Coase*-sejtés csapdájából. Általában igaznak tűnik, hogy egy monopolista jelentős mértékben ösztönözve van arra, hogy a társadalmilag optimálisnál rövidebb idejű tartósságot tartson kívánatosnak.

Hendel-Lizzeri [1999] *Mussa-Rosen* [1978] klasszikus elemzését adaptálva a másodpiacok adta minőségi diszkrimináció lehetőségét emelte ki. Ha esetleg nincs másodpiac, az a monopolista eladónak kedvez, hiszen léte a monopolista számára versenyhelyzetet teremt. A versenyhelyzet elkerülésének egyik megoldása az, hogy a vállalatok nem eladják, hanem csak bérbe adják a tartós javakat. A bérbeadás viszont morális kockázati kérdéseket vet fel, hiszen a használat során a bérlőnek nem

¹¹ A szervizárak emelése csökkenti az effektív élettartamot, hiszen kifizetődőbbé teszi a minél hamarabbi pótlást.

érdeke állagmegóvó intézkedéseket tenni. A legtöbb tartós fogyasztási cikk esetében a használtcikk-piac versenyének veszélye nem jelentős, viszont a bérbeadás – mint az elkötelezettségi probléma megoldásának a lehetősége – sem alkalmazható. Azt látjuk tehát, hogy bármilyen – a termékek gyorsabb pótlására ösztönző – eszköz alkalmazása érdekében állhat egy monopolistának, illetve egy olyan piacnak, amelyen nem elhanyagolható a kollúzió esélye.

Az utópiaci problémát a közgazdászok a következő elméleti keretben szokták vizsgálni. Létezik egy főpiac (autó, nyomtató stb.) bizonyos számú vállalattal, amelyek az árakat és a termékek egyéb tulajdonságait is meghatározzák. Ezek a termékek általában egyediek, amelyek gyártása le van védve, vagyis egy bizonyos terméket csak egy vállalat állíthat elő. Ezeket a termékeket a fogyasztók megvásárolják, miközben többé vagy kevésbé tudatában vannak annak, hogy a használat során egy későbbi, nem feltétlenül meghatározott időpontban a terméket karbantartani vagy javítani kell, és el kell döntenie azt is, hogy mikor selejtezni le. A termék hasznos felhasználásához további vásárlásokat kell majd végrehajtani (DVD, benzin, festékpátron), amelyek ára és minősége változhat a jövőben, illetve esetleg teljesen elérhetetlenek is lehetnek, ami a termék hasznos élettartamát korlátozza. Ezeknek az utópiacoknak (szerviz, alkatrészecskék, komplementer termékek) egy részén a termék gyártója is jelen van, sőt bizonyos esetekben (javítás, alkatrészellátás) természetes előnyökkel is rendelkezik potenciális versenytársaival szemben. Számít a szellemi tulajdonjog, hiszen ez korlátozhatja például az alkatrészecskék előállíthatóságát is. A gyártó cégtől különböző vállalatok esetleg a szervizeléshez szükséges információkkal sem rendelkeznek. A termelő tisztában van azzal, hogy a másod- és főpiaci tevékenységei összefüggnek. Mind az árazási, mind pedig a nem árjellegű stratégiai mindkét piacon hatnak a másik piac működésére, az ott elérhető profitokra.

Az ebben a keretben megfogalmazott alapvető kérdés az, hogy melyek a termelők optimális stratégiai, és hogy ezek a stratégiák hogyan hatnak a társadalmi jólétre, illetve egyes fogyasztói csoportok jólétére. A közgazdasági elemzések általában teljes jólétben gondolkodnak, ahol a vállalatok összességének (beleértve a főpiaci termelőt is) profitja is része az össztársadalmi haszonnak. A következő kérdés az, hogy amennyiben jóléti szempontból káros valamilyen vállalati stratégia, akkor ezt milyen eszközökkel lehet megakadályozni, hiszen nem kizárt, hogy egy beavatkozás több kárt okoz, mint amennyi hasznot hajt.

A vállalati stratégiák sokfélék lehetnek, az árazáson kívül idetartoznak a másodpiaci verseny olyan korlátozásai, mint az árdiszkrimináció vagy annak extrém formája: valamely termék eladásának megtagadása bizonyos ügyfeleknek. Árdiszkriminációt lehet alkalmazni a régi és az új ügyfélkör között, valamint árukapcsolással is el lehet ezt érni. A főpiaci termék megtervezhető oly módon, amely eleve csökkenti a versenyt a másodpiacon. A váltási költségek stratégiai célú növelése, illetve

az információk visszatartása (például a licencladások megtagadása) is a lehetséges stratégiák közé tartozik.

E leírásból is sejthető, hogy a problémát teljes komplexitásában semmilyen elméleti tanulmány nem volt képes vizsgálni. Az egyes szerzők a kérdések különböző aspektusait ragadták meg, ami azt is jelenti, hogy eredményeiket – bizonyos feltételek módosításával – könnyen meg lehet változtatni, akár fordítani is. Mint látni fogjuk, szinte semmilyen kérdésben sem beszélhetünk egységes elméletről vagy véleményről. Nem véletlen, hogy a versenyjogi gyakorlat is meglehetősen zavarosnak bizonyult, hasonló esetekben is hoztak különböző döntéseket. A továbbiakban megpróbálunk eligazodni az elméleti irodalomban, és kiemelni azokat a megállapításokat, amelyek viszonylag általánosan elfogadottak és robusztusnak tekinthetők.

Ha két szignifikánsan különböző csoportra akarnánk bontani az elméleti érvelés következtetéseit, akkor azt mondhatjuk, hogy az egyik érvrendszer szerint az elsődleges piacon levő piaci erő a meghatározó. Ha az nincs, akkor az utópiacra a vállalatok semmilyen módon nem élhetnek vissza a piaci erővel. A másik érvelés szerint az utópiacok monopolizálása lehetséges és társadalmilag nem feltétlenül hatékony. Az első nézet világos megjelenései *Klein* [1993, 1996], *Shapiro–Teece* [1994], *Shapiro* [1995]. Közös érvelésük szerint az integrált piacon levő árak (berendezésár + szervizár) együttesen értelmezendők, majdnem úgy, mintha a szerviz olyasmire lenne, mint a jobblábas cipőhöz szükségképpen kapcsolódó ballábas cipő, hiszen nem számítana az sem, ha külön ára lenne a bal- és jobblábas cipőnek. Ha a ballábast magasabbra áraznák, akkor azt a jobblábas alacsonyabb árával kompenzálnák. A szerzők gondolatmenetének része az is, hogy rendelkezésre áll hosszú távú szerződések megkötésének lehetősége is, azaz a vásárló eleve megállapodhat a későbbi alkatrész- és szervizdíjakban is. Ilyesmire elsősorban olyan piacokon találhatunk példákat, amelyeken vállalatok a vásárlók. Ha a vevők azonban háztartások, akkor ez elég ritka.

Klein [1996] úgy is érvel, hogy az sem probléma, ha a fogyasztók naivak vagy rosszul informáltak, és nem látják előre az utópiaci árakat. A verseny ugyanis arra készteti a termelőket, hogy a berendezésárakon keresztül összességében kompetitív árakat biztosítsanak, akkor is, ha önmagában az utópiaci árak magasak lennének. Ez az érvelés azonban – mint látni fogjuk – meglehetősen gyenge alapokon nyugszik. *Klein* [1996] szerint a termelők egyébként is érdekelték abban, hogy tájékoztassák a fogyasztókat versenytársaik esetlegesen alacsony árainak okairól, ezért a verseny még a fogyasztói információhiányt is megszünteti. Mint látni fogjuk, ez sem teljesül feltétlenül. Hozzá kell tenni azt is, hogy az a feltevés sem feltétlenül igaz, hogy a termelők a berendezés eladása pillanatában tökéletesen tisztában vannak az utópiac jövőbeli működésével.

A hosszú távú kapcsolatoknál kifizetődő reputációt kiépíteni, ezért a termelőknek megéri az, ha tisztességes vállalat reputációját építik ki, és az utópiacra nem

töreksenek a bezárt (locked-in) fogyasztók kizsákmányolására (Arthur, 1994, Shapiro–Teece, 1994, Shapiro, 1995). Klein [1996] elemzése alapvetően Coase szerződéselméletén alapul, amely szerint a szerződések mindig hatékony kimenetelt eredményeznek. Ez az úgynevezett Coase-tétel (nem tévesztendő össze a Coase-sejtéssel, a tartós jószág elméletének egyik alapvetésével). Ezt az elméletet azonban újra és újra cáfolták, rámutatva arra, hogy túlságosan sokat tételez fel mind a szerződésekben megfogalmazható lehetőségekről, mind azok jogi érvényesíthetőségéről, mind pedig a szerződő felek racionalitásáról. Coase érvelése informális, és ezt követi Klein is. Formalizált modellekben megfogalmazva a Coase-tételt vagy annak egyes eseteit, még soha nem sikerült beelátni, hogy ne lennének a tétel mögött olyan restriktív feltevések, amelyek miatt alkalmazhatósága ne lenne meglehetősen korlátozott. Kleinnel ellentétben Shapiro–Teece [1994] elsősorban a reputációs hatást tartják fontosnak, ennek következtében úgy gondolják, hogy nem kell félni a bezárt fogyasztók kizsákmányolásától. A reputáció fenntarthatóságának az elmélete elég részletesen elemzi annak a feltételeit, hogy a reputáció fenntartása optimális stratégia lehessen. Jól tudjuk azonban, hogy korántsem minden esetben állnak fenn ezek a feltételek.

Az előzőekkel ellentétes véleményt például Borenstein et al. [1995, 2000] fejtettek ki. Ez a nézet a reputáció és a szerződések által elérhető kimenetek korlátjait hangsúlyozza: sem a szerződések, sem a reputáció nem mentik meg a bezárt fogyasztókat a kizsákmányolástól. Variáció erre a témára Chen–Ross–Stanbury [1998] cikke, ami azt emeli ki, hogy az utópiacok árdiszkriminációra adhatnak lehetőséget.

A két ellentétes nézet képviselői alapvetően egy nyelvet beszélnek, nagyjából egyetértenek abban, hogy mely tényezők játszanak szerepet annak eldöntésében, hogy az utópiaci erővel valóban vissza lehet-e élni, illetve pontosabban érdemes-e visszaélni. Lényegesen különböznek viszont *a priori* elképzeléseik a különböző tényezők aktuális szerepéről, ami viszont empirikus kérdés kellene, hogy legyen. Azt kell megválaszolni, hogy empirikusan eldönthető kérdésekről van-e szó, vagy pedig az ítéleteknek kiiktathatatlan-e a szerepe.

Klein [1996] szerint a döntő kérdés az, hogy lehetséges-e a kizsákmányolási probléma kialakulása az utópiacokon. Első állítása az, hogy amennyiben a fogyasztók jól informáltak, akkor erre nem kerül sor. Ugyanis ekkor a rendszerárra fognak koncentrálni, aminek kompetitívnek kell lennie, ha van verseny a berendezés piacon. Az árak külön-külön lehetnek ugyan nem kompetitívek, de a rendszerárnak annak kell lennie. Példaként hozza a mozijegy- és a popcornárak kapcsolatát. Szerinte a megfigyelhetően túl magas popcornár nem jelenthet problémát. Amennyiben valaki rögzíteni (s ezáltal csökkenteni) akarná a popcornárakat, akkor csak azt érné el, hogy a jegyárak emelkednének, és a csomagár (mozijegy- + popcornár) változatlan maradna. Ez az érvelés azonban nem veszi figyelembe az árdiszkrimináció lehetőségét, például azt, hogy a magas popcornárak a gyerekes családokkal szemben diszk-

riminálnak. Az elmélet nem magyarázza meg azt sem, hogy miért a popcornárak a magasak. *Klein* szerint a lényeges kérdés az, hogy a vásárlás pillanatában tökéletesen informáltak-e a vevők, mivel ha igen, akkor módjuk van a szerződésbe a megfelelő klauzulákat bevenni. Ez nem igazán fordul elő a fogyasztói piacokon, amelyekben nincs lehetőség egyedi szerződéseket kötni. Erre *Klein* válasza az lenne, hogy a verseny azt fogja diktálni, hogy a főpiaci vállalatok ajánlani fogják ezeket a szerződéseket, például a hosszabb garanciát, az alkatrészellátás biztosítását előre rögzített áron stb. Ugyanakkor ez a megfontolás eltekint attól, hogy a főpiaci verseny sem tökéletes, és az ilyen akciók sikere ezek keresleti hatásától függ. Amennyiben a vállalatok látják, hogy versenytársaik reakciója az lesz, hogy ők is bevezetik ezeket a változtatásokat, akkor nem biztos, hogy megéri nekik. Oligopolisztikus, differenciált jószágos versenyben ez lehet a helyzet. Itt fel kellene tenni azt a kérdést, hogy miért nem látunk több ilyen biztosításjellegű szerződést. *Klein* teljesen eltekint olyan pszichológiai tényezőktől, amiket az akkori irodalom nem tárgyalt és amelyek a fogyasztók viselkedése szempontjából lényegesek lehetnek.

Klein [1996] szerint potenciális probléma csak ott lehet, ahol nem várt változások történnek. Ilyenkor van esély arra, hogy az utópiacra opportunisták kizsákmányolás éri a bezárt vevőket. Ebben az esetben is előfordulhat szerinte az, hogy az implicit szerződés a várható értéken valójában jól van árazva. Megjegyzi továbbá azt is, hogy a fix költségek léte igazolhatja a magas árak egy részét. Amennyiben a főpiaci árak lennének magasabbak, akkor az éppenséggel az alacsonyabb intenzitású felhasználókat diszkriminálná. Összességében azt gondolja, hogy a problémával a szerződési jognak és nem pedig a versenyjognak kellene törődnie.

Shapiro–Teece [1994] elismerik azt, hogy a Legfelsőbb Bíróság helyesen járt el, amikor a Kodak-ügyben kijelentette: nem lehet automatikusan azt mondani, hogy a főpiaci verseny garantálja azt, hogy a *proprietary* (a levedett termékek) utópiacain nem történhet erőfölénnyel való visszaélés. Úgy vélik azonban, hogy az erőfölénnyel való visszaélésnek nagyon szigorú empirikus feltételei vannak, amelyek a gyakorlatban szinte sohasem teljesülnek. Hangsúlyozzák a váltási költségek szerepét, és azt, hogy a nagy váltási költségek gyakran azért vannak, mivel a vevő relációs-specifikus beruházásokat hajt végre. Ez persze ritkán fordul elő a fogyasztói piacokon. A cikkben ugyanakkor nem foglalkoznak a pszichológiai váltási költségekkel. Ez persze leginkább azt befolyásolhatja, hogy a fogyasztó nem vesz új berendezést, és kevésbé azt, hogy nem vált át új márkára. A szerzők szerint jelentős gazdasági erők működnek abba az irányba, hogy a fogyasztók az életciklusköltségeket vegyék figyelembe, és a vállalatok gyakran maguk is igyekeznek ezeket reklámozni.

Összefoglalva: *Shapiro* és *Teece* az utópiaci erőfőlényt akkor tartják fontosnak, ha nagy és tartós váltási költségek vannak, ha a fogyasztókat nem védik hosszú távú szerződések, és az információs költségek megakadályozzák azt, hogy a fogyasztók életciklus-költségekkel kalkuláljanak. Ezek előfordulása azonban szerintük nem va-

lőszínű. Ha mégis fennállna ez a lehetőség, akkor is szóba jön a legfontosabb ellenható erő, a reputációs hatás. A vállalat reputációjának fontosságát csak növeli, ha sok piacon van jelen, viszont csökkenti, ha hanyatló iparágban vagy pedig hanyatló stádiumban van. Ilyenkor – nagy valószínűséggel – az opportunizmus válik az optimális stratégiává.

Ugyanakkor a szellemi tulajdonjogok védelmét is fontosnak tartják. Emiatt szerintük még az sem lenne nagy baj, ha a – jelentős kutatási ráfordítást végző – vállalatok valamilyen módszerrel utópiaci erőre és nagyobb profitra tennének szert. Nem javasolják, hogy licencladási kötelezettséget vagy tisztességes árazást bevezetve próbálják meg orvosolni ezeket a problémákat, mivel ezekkel hosszú távon az egész piacot tönkretelhetik. Érdekes, hogy egy listát sorolnak fel arról, hogy milyen kompetitív stratégiák álltak volna a Kodak rendelkezésére. Az első a hosszabb garancia és ennek megfelelően magasabb berendezésár. A második a hosszú távú bérbeadás, a szerződésben a szervizelésre vonatkozó megállapodással. A harmadik az alkatrészár emelése. A negyedik a szervizben foglalkoztatott munkaerő megtartása. Az ötödik a szellemi tulajdonjogok érvényesítése. Fel lehet tenni azt a kérdést, hogy vajon az egyes esetekben miért nem alkalmazták ezen stratégiák valamelyikét.

A kezdeti irodalom után a 90-es évek második felétől megjelentek a valódi dinamikus elemzések, amelyek véges vagy végtelen időszakos ismételt játékként fogalmazták meg az utópiaci monopolizáció problémáját. *Carlton–Waldman* [2001] olyan dinamikus modellben vizsgálták a problémát, amelyben nincsenek sem hosszú távú szerződések, sem pedig reputációépítésre való lehetőség. Belátták, hogy amennyiben a termelő monopolhelyzetben van az elsődleges piacon és az utópiac kompetitív, akkor a piac nem működik hatékonyan. Ennek oka az, hogy a szervizárak határkölségen lesznek megállapítva a verseny miatt, míg a berendezésárak határkölség felett – a monopolhelyzet miatt. Ennek az a hatása, hogy a társadalmilag optimálishoz képest a relatív berendezésárak túl magasak, s így túlságosan ritkán fognak a fogyasztók új berendezést vásárolni. Minél nagyobb a berendezés ár/ fenntartási költség hányados, annál inkább megéri tovább megtartani a régi berendezést. A társadalmilag optimális pótlási döntéshez az árarányoknak közelítőleg meg kell egyezniük a berendezés és a fenntartás határkölségének arányával. Viszont, ha a termelő monopolizálja az utópiacot, akkor képes árdiszkriminációval (a modellben a kereslet szerkezete miatt ez lehetséges) úgy ösztönözni a fogyasztókat, hogy a helyes pótlási döntést hozzák. A modellben ez nem jelent veszteséget a fogyasztóknak, míg a profit nő. A vertikális kontroll hatékonyságnövelő szerepe nem ismeretlen az irodalomban, sok más összefüggésben is felmerül ez, mint például a kettős marginalizáció elkerülésének az eszköze. Ugyanakkor a szokásos versenyjogi probléma nem a főpiaci monopólium, hanem az, amelyben az elsődleges piac kompetitív, pontosabban oligopolisztikus, de ezt gyakran nem különböztetik meg világosan a kompetitívtól.

A kompetitív elsődleges piacot a váltási költségekkel elemzik. Ennek következtében a főpiaci árak határkölség felettié lesznek éppen úgy, mint a monopolista modellben. Párhuzamosan a monopolista esettel, az egyes termelőknek megéri monopolizálni saját termékük másodpiacát, és árdiszkriminációval a társadalmilag hatékony pótlási döntésre bírni a fogyasztókat. Mivel verseny van a vállalatok között, az árak nem tartalmazhatnak járadékot (zéróprofit-feltétel), tehát a társadalmi többlet elsajátítói a háztartások lesznek. Megfontolják a szerzők annak az antikompetitív hatását is, ha egyes gyártók jó áron felvásárolják a rossz alkatrészeket, és újragyártva szerelik be azokat. Ez kétségkívül a független szervizek kiiktatására irányul. Viszont a kedvező árazás miatt ez a stratégia növeli a fogyasztói jólétet. A szerzők összességében öt alternatív elméletet (a meglepetést, az elköteleződés hiányát, az információhiányt, az árdiszkriminációt, a reputációt) különböztetnek meg.

Morita–Waldman [2004] kiterjesztette *Carlton–Waldman* [2001] tanulmányát végtelen időszakra. Ebben a modellben is levezetik lényegében ugyanazokat a legfontosabb eredményeket. Azzal fejlesztik tovább az előző gondolatmenetet, hogy például belátják: csinálva tanulás (learning by doing) esetén hatékonyságnövelő, ha a vállalatok megakadályozzák a másodpiaci verseny kialakulását. Lényeges új eredményük az, hogy a morális kockázat miatt jobb lehet a monopolizáció, azaz a társadalmi többlet kevésbé csökken a hatékonyság javulása miatt, mint a hosszú távú szerződések esetén. Egy másik eredmény pedig az, hogy az alkatrészáruk emelése kevésbé hatékonyan oldja meg a pótlási problémát, mint a monopolizáció. A szerzők fontos általános megállapítása szerint az elkötelezettség hiánya inkább a fogyasztóknak rossz, mint a vállalatoknak, amennyiben verseny van az elsődleges piacon és vannak jelentős váltási költségek.

Carlton–Waldman [2005] azt a kérdést teszi fel, hogy egy tartós jószág monopolistája számára megéri-e, és rontja-e a hatékonyságot az árukapcsolás valamilyen komplementer jószág piacán. Példájuk a Microsoft-szoftverek és frissített változataik. Az árukapcsolásnak lehetnek hatékonysági, árdiszkriminációs, monopolizációs indokai. Belátják, hogy tartós jószágok esetén az árukapcsolás monopolizációs hatású, hasonlóan a „bérbeadás inkább, mint eladás” döntéshez.

Fong [2009] arra a lehetőségre hívja fel a figyelmet, hogy az utópiacok monopolizálása azért lehet fontos, mert segít kollúziót fenntartani a rendszer- (az elsődleges és az utó-) piacon. Megkülönböztet korlátozott és korlátlan utópiaci monopolizációt. Korlátlan monopolizáció például a hotelé, ahol nem lehet arra számítani, hogy az utólag megtudott magas minibárarak arra késztessenek egy vendéget, hogy más szállodába menjen. Ezzel szemben korlátozott monopolizációra példa a nyomtatógyártás, ahol felmerülhet az, hogy a patronárok arra késztesse a fogyasztókat, hogy inkább új printert vásárolnak egy másik cégtől. Érdekes, hogy a modellben a váltási költségek léte inkább gátolja a monopolizációt.

Cabral [2008] egy dinamikus modellben az utópiaci növekvő hozadék feltételezése mellett vizsgálja meg az utópiaci monopolizáció hatását. Eredménye az, hogy a monopolizáció javítja a hatékonyságot, aszimmetrikus iparági eloszláshoz és nagyobb koncentrációhoz vezet. Statikusan tekintve a fogyasztók jól járnak, azonban a belépési korlátok erősödésének dinamikus hatásai kedvezőtlenek lehetnek.

Milyen pozitív (hatékonysági és fogyasztói jólétnövelő) indokai lehetnek annak, hogy a berendezégyártók kizárják a független szervizeket a piacról? *Elzinga–Mils* [2001] érvelése szerint, amennyiben nem áll fenn a bezárt fogyasztók kizsákmányolásának lehetősége, akkor több oka is van annak, hogy az ISO-k rontják a hatékonyságot. Az alapvető probléma szerintük az, hogy amennyiben vannak állandó termelési vagy K+F költségek, akkor a társadalmilag optimális áraknak határkölség felettieknek kell lenniük, hiszen egyébként a piac összeomolna. Ugyanakkor a berendezés- és szervizárak viszonya szabályozza a felhasználási (pótlási stb.) arányokat. Ha az ISO-k alacsonyra (a határkölség szintjére) viszik le a szervizárakat, akkor a berendezésáraknak túl magasnak kell lenniük. Vagyis a probléma nem a rendszerárral van, hanem a rendszeráron belüli relatív árral. Alacsony szervizár esetén a fogyasztók túl sokáig fogják használni a berendezést. Ezt a torzítást meg lehet szüntetni az ISO-k kizárásával. A szerzők további hatékonysági problémákat is felsorolnak: a morális kockázatot, a potyautasság lehetőségét és a negatív externáliákat.

Miao [2010] a fogyasztói rövidlátás szerepét vizsgálja egy dinamikus modellben. Ennek tényszerű bizonyítékeként említi az Office for Fair Trade felmérését, amely szerint a printert vásárlók háromnegyedének fogalma sincs a festékpátronárakról, jóllehet ezek költsége meghaladja a printerek árát azok életműve során. Az irodalomban gyakori az az érv, hogy a nagyobb kapacitású printerek vásárlói szofisztikált üzleti vállalkozások, amelyek ismerik és figyelembe veszik a patronárat vásárlási döntéseikben. Ugyanakkor *Miao* [2010] hivatkozik egy printer gyártó (Lexmark International) felmérésének eredményére, amely szerint a megkérdezett 200 amerikai vállalati felső vezető 61 százaléka mondta azt, hogy cégének semmilyen terve sincs a nyomtatási költségek csökkentésére. Nem beszélve arról, hogy az USA kormányhivatalai a beszerzési politikájukban az előírásoknak megfelelően kénytelenek eltekinteni a használati költségektől, és a legalacsonyabb áron kínált berendezést kell választaniuk. *Miao* [2010] megkérdőjelezi *Shapiro* [1995] érvelését, amely szerint a verseny az elsődleges piacon a rendszerárakat kompetitív szintre viszi le akkor is, ha a fogyasztók rosszul informáltak vagy rövidlátóak. *Miao* gondolatmenete azon alapul, hogy a határkölségnél magasabb utópiaci és alacsonyabb berendezésár kombinációja nem valósítható meg olyankor, amikor a vevők számára a kétfajta piacon a költség összemérhető. A másodpiaci monopolizálás differenciált eladóvá teszi az egyébként tökéletes helyettesítőket előállító cégeket is, ami azzal jár, hogy az árak nem csökkennek kompetitív szintre. Ugyanakkor a monopolizáció

beavatkozással való megszüntetése ahhoz is vezethet, hogy a rövidlátó fogyasztók számára egyáltalán nem áll majd rendelkezésre kínálat.

Miao [2010] megvizsgálja Ellison 2005-ben felvetett kiegészítő árazás (add-on pricing) problémáját is. E szerint a vállalatoknak néha megéri tudatlanságban tartani a fogyasztókat az utópiaci árakat illetően. Egy ismert érvelés szerint nem lehet egyensúlyi a kiegészítő árazásnak az a módja, amelyben csak a berendezésárát reklámozzák, mivel más vállalatnak megéri a fogyasztókat tájékoztatni, és ezáltal keresletet lopni a fogyasztókat tájékoztatlanul hagyó cégektől. Azonban *Miao* [2010] modelljében implicit lehetőség van a kollúzióra, ami azt jelenti, hogy a vállalatok hallgatólagosan megegyezhetnek abban, hogy nem tájékoztatják a fogyasztókat, hiszen tudják, hogy az ebből származó haszon csak átmeneti lehet.

Gabaix–Laibson [2006] is a kiegészítő árazás problémájával foglalkozik nem kollúziós nézőpontból. Az érvelésük kulcsmozzanata az, hogy a kiegészítők fogyasztása helyettesíthető-e. Tegyük fel, hogy egy cég magasan árazza a festékpatronokat, és ennek az árát elrejtí, miközben vonzó berendezésárakat állapít meg. Idézik azt a megfigyelést, hogy a Hewlett Packard printerek vásárlóinak mindössze 3 százaléka van tisztában a patronárrakkal a vásárlás pillanatában. Megjegyzik, hogy a HP-honlapon csak nagy nehézségek árán lehet tájékozódni a hivatalos (szabadalmaztatott) HP-festékpatronok áráról. Kérdés, hogy megéri-e a naiv fogyasztók felvilágosítása egy versenytársnak, aki nyíltan áraz, s ennek megfelelően a printerárai nagyobbak lesznek. Amennyiben ezáltal sikerül a fogyasztók egy részét a naivitástól eltéríteni, az kétségkívül veszteséget jelent a HP-nek, de nem javítja a saját kilátásait, amennyiben a felvilágosult fogyasztók megveszik az olcsó HP-printert, és igyekeznek kihasználni a helyettesítési lehetőségeket. Vagyis a naiv fogyasztókat mind a HP, mind a szofisztikált fogyasztók ki fogják használni. Ez a jelenség elég általánosan ismert a viselkedési közgazdaságtanban. Vagyis nem érvényes a *Shapiro* és *Klein* által kézenfekvőnek tekintett gondolatmenet, miszerint a naivitást a verseny megszünteti, mivel a versenytársaknak még kollúzió nélkül sem érdekük a vásárlók felvilágosítása.

Kosfeld–Schüver [2009] felveti annak a lehetőségét, hogy a vállalatok képesek harmadrendű árdiszkriminációt folytatni a kiegészítő áraknál a szofisztikált és naiv vásárlók között. Ebben az esetben a szofisztikáltak számának növekedése azt eredményezheti, hogy a naivak még rosszabbul járnak. Csak az a beavatkozás növeli a társadalmi jólétet, amely elegendő számú vásárlót világosít fel ahhoz, hogy egyáltalán ne érje meg diszkriminálni.

Elvi szabályozói megközelítések

Az utópiacokkal kapcsolatos európai uniós gyakorlat elveiről jó képet kaphatunk a 2005-ben megjelent DG Discussion Paperből (European Commission, 2005).

A versenyjogi eljárást három részre oszthatjuk: a piacmeghatározásra, a dominancia (erőfölény) elemzésére és az esetleges visszaélés megállapítására. Az Európai Bizottság azt az álláspontot alakította ki, hogy azt a szűkebb kérdést veti fel a piacmeghatározás fázisában, hogy az utópiacon a meglévő fogyasztóknál megéri-e – nem jelentéktelen mértékben – árat emelni. Ezután a bizottság a dominanciaanalízisnél veszi figyelembe az elsődleges piacra gyakorolt hatásokat. A dominanciaelemzésnek a szokásos esetben azt kell eldöntenie, hogy amikor sok utópiac van, akkor igaz-e az, hogy az elsődleges piac nem engedi meg a független (erőfölényes) viselkedést a kérdéses vállalatnak. Amennyiben arra az eredményre jutnak, hogy egy vállalat domináns az utópiacon, akkor az az előfeltevés érvényesül, hogy a kizárásra irányuló tevékenység (árúkapcsolás vagy az eladás megtagadása) visszaélésnek tekinthető.

Az Európai Unióban érvényes megközelítésről képet ad a személygépkocsi utópiacainak (a szervizelésnek, az alkatrészellátásnak stb.) a szabályozása.¹² Először 2002-ben, majd utoljára 2010-ben vezettek be ezeken a piacokon 2023-ig érvényben maradó szabályozást. A szabályok túlnyomó része igyekszik megakadályozni azokat a stratégiákat, amelyekkel az autógyártók a független szervizek (ISO-k) tevékenységét nehezzé vagy lehetetlenné tennék. Ilyen szabály például az, hogy nemcsak az eredeti alkatrészeket lehet árulni egy márkához, hanem mástól származó megfelelő minőségűt is, és a gyártóknak kell bizonyítaniuk, ha az alkatrész nem megfelelő minőségű. Az autógyártók az alkatrészgyártókat csak jó okkal akadályozhatják meg abban, hogy tőlük függetlenül adjanak el alkatrészeket a másodpiacon, például nem alkalmazhatják azt a módszert, hogy kizárási szándékkal tulajdonjogokat szereznek azon szerszámok és gépek használatára, amelyekkel bizonyos alkatrészeket gyártanak. Tulajdonjoguk ezekre csak akkor lehet, ha az eszközök kifejlesztésében valóban fontos szerepet játszottak, de jogokat nem vásárolhatnak maguknak.

A független szerelők bárhol vásárolhatnak alkatrészeket (nemcsak megfelelő minőségűeket), és a márkaszervizeknek sem tilthatják meg ezt. Utóbbiaknál ugyanakkor feltétel a megfelelő minőség. Az lehet, hogy a gyártók bizonyos mennyiségű alkatrész vásárlására kötelezik a márkaszervizeket, de nincs pontosan meghatározva ennek mértéke. A védett alkatrészeket is megvásárolhatják a független szervizek a márkaszervizektől. Az autógyártóknak három független – eladói, alkatrész-kereskedői, márkaszerviz – szerződést kell felajánlaniuk. A garanciális javításokat is bárki végezheti, de természetesen a szerviz felelős az okozott kárért. (Az USA hasonló elveket alkalmaz a garanciák érvényesítésére.)¹³ Lényeges továbbá, hogy mindenkinek meg kell kapnia a szükséges technikai információt, és

¹² Lásd: Automotive Aftermarket Distributors [2010].

¹³ Lásd: FTC Consumer Alert [2011]. Vélhetőleg a jogrendszerbeli különbségek miatt általános állásfoglalásokat az USA esetében nem találtam, ezért ez a fejezet gyakorlatilag csak európai példákat hoz.

a gyártók nem kérhetnek az információért magas árat, nem részesíthetik előnyben márkaszervizüket. A lényeges információ fogalmát nem rögzítik – már csak a technikai fejlődés miatt sem.

Az érintett piac meghatározásához a brit versenyhivatal nézetei (lásd: Office of Fair Trading, 2004) is megfontolandók. Ennek értelmében az integrált piaci megközelítés akkor alkalmazható, ha a fogyasztók racionálisan viszonyulnak az árakhoz, illetve ha fontos a reputáció szerepe és nem lehetséges árdiszkrimináció. A duális megközelítés (külön a fő- és az utópiac) csak azokban az esetekben ajánlható, amelyekben az utópiaci termékek erős helyettesítői egymásnak. Ennek megfelelően a gyakorlatban vagy az integrált vagy a szeparált piaci megközelítés valószínű, és a legtöbb piacra a szeparált piac (sok utópiac) megközelítés tűnik a legalkalmasabbnak.

A probléma versenyjogi nézőpontú elemzése

Másodpiaci monopolizáció

Milyen érvek hozhatók fel amellett és az ellen, hogy egy tartós jószág gyártója monopolhelyzetbe kerüljön az utópiacokon? Amennyiben a gyártó vállalat már az elsődleges piacon is monopolhelyzetben van, akkor az utópiaci verseny azt okozza, hogy a berendezésár túlságosan magas lesz az utópiaci árakhoz képest. Amennyiben az utópiac szerviz- vagy alkatrészpiac, akkor ennek hatására a túlságosan drágává váló berendezést az optimálisnál tovább fogják üzemben tartani. Ez ellen azonban egy monopolista védekezhet azzal, hogy tudatosan csökkenti az elsődleges piaci termék hasznos élettartamát. Ezáltal elkerülhető lesz a technikai fejlődés lelassulása is. Az utópiaci monopólium viszont segíti megtartani a monopolhelyzetet, akadályozza a belépést és ezáltal a belépés fenyegetését.

Amennyiben az elsődleges piacon verseny van, akkor az utópiac monopolizálása révén az optimális élettartam fenntartható, amennyiben az utópiaci áremelést az elsődleges piacon – a monopolizálódás nélküli helyzethez képest – árcsökkenés kíséri. Tehát egy hipotetikus monopolizációnak azzal kell járnia, hogy az előző helyzettel ellentétben a másodpiaci árak nőnek és az elsődleges piaci árak csökkennek. A teljes rendszerpiac monopolizációja esetén a rendszerár magasabb lesz, és csak a relatív árak változnak.

Oligopolisztikus verseny esetén mindkét előbbi eset előfordulhat attól függően, hogy az oligopol piac állapota inkább monopóliumhoz vagy inkább tökéletes versenyhez áll-e közelebb. A monopólium esetén fellépő belépés-elrettentési hatás gyengébb, az egyes utópiacok monopolizációja elősegíti az elsődleges piaci kollúziót.

Piaci struktúráról függetlenül az lehet pozitív indoka a másodpiaci monopolizációnak, hogy az elsődleges piaci vállalatoknak segít abban, hogy egyál-

talán működhessenek, mivel az így szerzett többlethaszon nélkül nem tudnák állandó költségeiket fedezni. Ez a jelenség persze külön igazolást igényel, és leginkább olyankor fordulhat elő, amikor az elsődleges piacon verseny van, illetve hanyatló piacról van szó, amelyen hosszú távon csökken a kereslet.

Ugyancsak a piaci struktúráról független érv a másodpiac monopolizálása mellett az, hogy a K+F kiadás (amely egyfajta speciális állandó költség) fedezésére, pontosabban az innovatív tevékenység hasznának elsajátításához kell a pótlólagos nyereség. Eszerint a technológiai fejlődést gátolná, ha a nagy innovációs befektetéseket megvalósító elsődleges piaci termelők nem lennének képesek a másodpiacukat is kézben tartani. Esetileg lehet azonban meggyőződni arról, hogy valóban van-e ilyen innovatív tevékenység, és az innováció haszna elsajátításának egyéb módjai nem állnak-e a vállalatok rendelkezésére. Mindenesetre innovatív vállalatok gyakran tartják meg előnyeiket szabadalmi védelem és monopolizáció nélkül is számos iparágban, ezért az érveknek erőseknek kell lenniük.

A harmadik általános érv a másodpiacok monopolizációja mellett az, hogy így biztosítható a berendezések megfelelő használata, a minőségbiztosítás. Erre megint csak megalapozott érvek kellene, mivel a minőségbiztosításnak más módjai is vannak, például a szervizekre érvényes az általános eladói felelősség.

A másodpiac monopolizációjával kapcsolatban fontos probléma az, ha túlságosan magasak a rendszerárak. Ez alól kivétel az a helyzet, ha tökéletes verseny van az elsődleges piacon, ami azonban nem lehet nagyon gyakori. Az első és másodpiaci relatív árak lehetnek torzítottak olyan értelemben, hogy túlságosan gyors pótláshoz vezetnek, de ez viszonylag kevésbé valószínű akkor, ha a háztartások racionálisan viselkednek. Ugyanakkor a fogyasztók szignifikáns része irracionálisan viselkedik, sőt ez a hagyományosan professzionálisnak tekintett vállalatokra is igaz. Az állami szervek rövidlátása is elég általános jelenségnek tekinthető. Ezek miatt a nem előrelátó vagy rosszul informált fogyasztók döntéseit túlságosan erősen befolyásolják a pillanatnyi impulzusok, s így a kedvezőnek tűnő elsődleges piaci árak. Ezáltal sok lesz a szorult helyzetbe került fogyasztó, akikkel szemben túl magas árakat alkalmazhatnak az utópiacra.

A monopolizáció negatív dinamikus hatásai: a belépés nehezebbé válik, kialakulhat a belépés elrettentésének reputációja, illetve puhítható az elsődleges piaci verseny.

A piac- és erőfölény-meghatározás, az erőfölénnyel való visszaélés elemzése

Az érintett piac meghatározása – elsősorban jogi megfontolások miatt – a versenypolitikai vizsgálatok fontos eleme. Bár az általános alapelvek tekintetében elég nagy az egyetértés („érintett piac az, amit érdemes monopolizálni”), konkrét kérdé-

sekben nincs egységes álláspont sem az irodalomban, sem a gyakorlatban. Amikor a főpiac (például a személyi számítógép) mellett utópiac (alkatrész) is működik, akkor három lehetséges piacmeghatározás fordulhat elő.

1. Az integrált (rendszer-) megközelítés, amely mindezeket egységes piacként fogja fel.

2. A főpiaci termékek mindegyikéhez elkülönült utópiac tartozik, amelyeket egyenként érintett piacnak tekintünk.

3. Amikor külön egyaránt érintett piac a fő- és az utópiac.

Az érintett piac fogalmának gyakorlati alkalmazása szempontjából a legfontosabb módszer ez idáig az SSNIP-teszt volt.¹⁴ Ez az elv a versenyjogi gyakorlat normájává vált széles körben. Az SSNIP-szabály (small but significant non-transitory increase in prices) abból indul ki, hogy létezik egy fizikailag jól leírható termék vagy termékcsoport egy pontosan definiálható földrajzi területen. Tegyük fel, hogy valamilyen módon egy vállalat egyedül találná magát ezen a piacon, azaz egyetlen eladója lenne egy árunak az adott területen. Érdemes lenne-e ekkor mintegy 5-10 százalékos permanens (legalább egy évig tartó) árnövelést végrehajtania? Ha igen, akkor a piacot érintett piacnak tekintik. Az SSNIP-teszt alkalmazása az elsődleges és utópiacok együttes fennállásakor sajátos problémákat vet fel. Ezért fontos tudni azt, hogy ezekben a szituációkban az SSNIP-teszt alkalmazása milyen konkrét következtetésekkel, illetve előnyökkel jár más módszerekkel szemben.

Tegyük fel, hogy az SSNIP-tesztet alkalmazzák valamely utópiacra, és az eredmény szerint kifizetődő lenne egy nem elhanyagolható mértékű áremelés. Ez azonban nem feltétlenül okozna kárt a fogyasztóknak, hiszen a főpiaci árak csökkentése kompenzálhatja, sőt összességében kedvezőbb helyzetbe is hozhatja őket. Ugyanakkor az integrált piacra alkalmazni az SSNIP-tesztet eléggé nehézkes, hiszen nem világos, hogyan kell definiálni az integrált árat. Előfordulhat, hogy áremelés nélkül is lehet haszonra szert tenni a monopolizáció segítségével. A monopolizáció a fogyasztói irracionalitással együtt lehetővé teszi az árdiszkriminációt, amely a fogyasztók bizonyos csoportjai számára hátrányos, de ez nem feltétlenül a magasabb árakban manifesztálódik, hanem abban, hogy ésszerűtlenül nagy lesz a kereslet. A versenyhatóság számára az olyan akciók is fontosak lehetnek, amelyek árnövekedés nélkül növelik a profitokat a versenytársak kizárásával és a belépés nehezítésével. Összességében az SSNIP-teszt az utópiacokon nem tűnik jól alkalmazható piacmeghatározási kritériumnak.

Szigorúan a közgazdasági elemzés szempontjából nézve a problémát csak az integrált piaci megközelítés jöhetne szóba. A fő- és utópiacok egymásra hatása miatt bármely piacon is működik egy cég, annak hatása van a másik piacra is. Így a mindkét piacon részt vevő vállalatok döntéseiket is ennek figyelembe vételével

¹⁴ Az SSNIP-teszt alkalmazásáról lásd: Vincze [2009] cikkét.

hozzák meg. Ez ellentmond a versenyjogi igénynek: az érintett piacok definiálásával legyen világos az, hogy mely vállalatnak van erőfölénye, vagy valamely akció ilyen helyzetet teremt-e. Tágan alkalmazva a definíciót: érintett piac az, amelyet érdemes monopolizálni. Ennek a célja olyan cselekedet végrehajtása, amely – a saját profit növelésén túl – a fogyasztóknak vagy azok egy csoportjának hosszabb vagy rövidebb távon kárt okoz. Ez nyilvánvalóvá teszi, hogy a piac definíciójával nem „objektív igazságot” keresünk. Gyakorlatiasan a kérdést leginkább úgy lehetne megfogalmazni, hogy milyen feltételek teljesítése esetén *érdemes* az egyes termékekhez tartozó utópiacokat külön érintett piacnak tekinteni, illetve mikor *érdemes* az egészet egy piacként kezelni. A kétpiacos megközelítésnek a gyakorlatban nem nagyon lehet értelme, nehéz elképzelni ilyen esetet. Az utópiacok monopolizálásának lehetnek a fogyasztók számára káros következményei akkor is, ha a főpiacon vagy az integrált piacon a vállalat nem rendelkezik jelentős piaci erővel. Viszont az utópiacok monopolizálása valóban járhat nemcsak egyénileg, hanem társadalmilag is hasznos következményekkel. Hogy valóban ez-e a helyzet, azt az erőfölénnyel való visszaélés elemzésének kell eldöntenie. Érdemes az érintett piacokat minél finomabban (kévésbé aggregáltan) definiálni, és behatóan vizsgálni azt, hogy a monopolizációnak vannak-e aktuálisan negatív hatásai.

Összességében azt mondhatjuk, hogy amennyiben a másodpiacon felmerülnek azok a problémák, amelyeket az előző részben vizsgáltunk, akkor célszerűnek látszik az egyes másodpiacokat külön érintett piacnak tekinteni. Ezután az erőfölény meghatározásánál, illetve az erőfölénnyel való visszaélés eldöntésénél lehet figyelembe venni azokat az érveket, amelyek amellet szólnak, hogy bizonyos tevékenységek verseny- és hatékonyságellenesnek tekinthetők-e. Ezt a vizsgálatot azonban az egész integrált piacra vonatkozóan le kell folytatni. A magas utópiaci árak nem az egyetlen lehetséges probléma, viszont nem is jelentenek feltétlenül problémát.

Tájékoztató és fogyasztóvédelem az utópiacokon

Minden jel arra mutat, hogy a tartós fogyasztási javak piacán számos fogyasztó viselkedése tekinthető nem teljesen racionálisnak. Ez olyan lehetőségeket nyújt az eladóknak, amelyeket akkor is ki tudnak használni, ha erős a verseny. A korábbi feltételezésekkel ellentétben a legerősebb elsődleges piaci verseny sem ad kellő ösztönzést arra, hogy a vállalatok önérdékből képezzék az ügyfeleket. A racionalitás növelésének objektív akadályai vannak, és a vállalatok számára létérdek (a verseny miatt) a fogyasztói irracionalitás kihasználása. Ez az állapot azt implikálja, hogy tere van a beavatkozásnak, ám azt is látni kell, hogy nemcsak a piac, hanem a szabályozás is könnyen kudarcot tud vallani.

Az egyik lehetséges beavatkozási mód az információs kötelezettség szabályozása, amellyel elvben el lehet érni, hogy a fogyasztók tudatában legyenek annak: milyen utópiaci döntéseket kell hozniuk és milyen feltételek mellett. Az információk pontos szabályozása már más piacokon sem működött azonban tökéletesen. Gyakori megfigyelés, hogy a szabályokat könnyen teljesítik a vállalatok, de lényegében ugyanúgy képesek megtéveszteni a fogyasztót. A megtévesztés fogalmát azonban lehet tágabban értelmezni, például az a tény is ennek minősülhetne, ha egy cég honlapján nehéz megtalálni az utópiaci árakat.

Fontos lehet a figyelemfelkeltés. A vállalatokat például lehet kötelezni arra, hogy felhívják a vásárlók figyelmét a termékek vásárlásával járó problémákra, vagy pótlólagos kiadásokra. Egy másik lehetőség az utópiaci termékek és szolgáltatások árszabályozása, ez azonban az árszabályozás általános problémái miatt normális esetben nem javasolható. A szokásos indirekt beavatkozási javaslat az utópiaci verseny erősítése, ami segíthet – mindazok ellenére, amit elmondtunk ennek problémáiról –, de túl sok nem várható tőle. A fogyasztók képzésének ezért részben állami feladatnak kell maradnia, de csak a jó minőségű oktatásnak, felvilágosításnak van értelme. A félműveltség még ronthat is a fogyasztók helyzetén, illetve elősegítheti az olyan árdiszkriminációt, amelyben a felvilágosult fogyasztók és a vállalatok karöltve húznak hasznot a kevésbé racionális fogyasztókból.

Konklúzió

A cikkben leírtakból az alábbi következtetéseket vonhatjuk le.

1. A tartós jószágok piacán még verseny esetén is előfordulhatnak olyan stratégiák, amelyek a fogyasztói irracionális kihasználására vagy akár annak növelésére irányulnak. Ezek jelenléte a verseny erejét csökkenti, de az erős versenytől sem várható el ennek megszüntetése.

2. A fogyasztók felvilágosítása mellett bizonyos közvetlen intézkedésekkel is javulást lehet elérni, de leginkább a felelősség újraértelmezése vezethet eredményre.

3. Mivel a váltási költségek hozzájárulhatnak az elsődleges piac monopolizációjához, illetve ahhoz, hogy sok bezárt fogyasztó lesz a piacon, ennek megakadályozása, a márkák közötti verseny erősítése lehet a versenyhatóság egyik legfontosabb eszköze. A pszichikai váltási költségek ugyanolyan valóságosak, mint a fizikaiak.

4. A másodpiacról való kizárást csak komoly hatékonysági okok prezentálása esetén érdemes elfogadni.

5. Az alacsony berendezésárak megtévesztőek lehetnek, amennyiben egyik céljuk a túlságosan gyors termékváltás lehet.

6. A piacmeghatározásnál célszerűbb pontos mennyiségi érvelés nélkül is a szeparált piacok feltevését elfogadni. Az SSNIP-teszt alkalmazása gyakorlatilag lehetetlen. A dominanciaanalízisben kell megállapítani, hogy történt-e visszaélés.

Mint a versenyjogi problémák esetében általában, a tartós javak piacait illetően sem adhat a közgazdaságtan teljesen egyértelmű, vakon alkalmazható érveket a vállalati stratégiák megítéléséhez. A bemutatott elvek gyakorlati alkalmazása sok vitát kavarhat, a jogi döntéseket nem lehet automatizálni. Az, hogy a versenyjog mennyire sikeres ezek alkalmazásában, egy olyan kutatási terület, amelyre nem találtam precedenst az irodalomban. De megelőlegezhetem, hogy ha lesz ilyen kutatási terület, akkor az a korlátozottan racionális döntések irodalmából fog kiindulni.

Irodalom

- Arthur, T. C. [1994]: The Costly Quest for Perfect Competition: Kodak and Nonstructural Market Power. *New York University Law Review*, Vol. 69., 1–76. o.
- Ausubel, L. – Deneckere, R. [1989]: Reputation in Bargaining and Durable Goods Monopoly. *Econometrica*, Vol., 57, 511–531. o.
- Automotive Aftermarket Distributors [2010]: Brochure – The new competition law framework for the automotive aftermarket.
- Bárczy Péter – Váradi Balázs – Vincze János [2008]: Közgazdaságtan és versenyjog. Arsenicum Kiadó, Budapest.
- Bishop, Simon – Walker, Mike [2011]: Az európai közösségi versenyjog közgazdaságtana. GVH Versenykultúra Központ, Budapest.
- Borenstein, Severin – MacKie-Mason, Jeffrey K. – Netz, Janet S. [1995]: Antitrust Policy in Aftermarkets. *Antitrust Law Journal*, Vol. 63., 455–482. o.
- Borenstein, Severin – MacKie-Mason, Jeffrey K. – Netz, Janet S. [2000]: Exercising Market Power in Proprietary Aftermarkets. *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol. 9., 157–188. o.
- Bulow, J. [1982]: Durable Goods Monopolists. *Journal of Political Economy*, Vol. 90., 314–332. o.
- Bulow, J. [1986]: An Economic Theory of Planned Obsolescence. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101., 729–749. o.
- Cabral, Luis [2008]: Aftermarket power and basic market competition. NYU Working Paper, No. 2451/26029.
- Carlton, Dennis W. – Waldman, Michael [2006]: Competition, Monopoly, and Aftermarkets. National Bureau of Economic Research Inc, NBER Working Papers, 8086.
- Carlton, D. – Waldman, M. [2002]: The Strategic Use of Tying to Preserve and Create Market Power in Evolving Industries. *Rand Journal of Economics*, Vol. 33., 194–220. o.
- Chen, Z. – Ross, T. – Stanbury, W. [1998]: Refusals to Deal and Aftermarkets. *Review of Industrial Organization*, Vol. 13., 131–151. o.
- Coase, R. [1972]: Durability and Monopoly. *Journal of Law and Economics*, Vol. 15., 143–149. o.
- European Commission [2005]: DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses. DG Competition Brussels, december.
- Ellison, Glenn [2005]: A Model of Add-On Pricing. *Quarterly Journal of Economics*, 120., 585–637. o.
- Elzinga, K. – Mills, D. [2001]: Independent Service Organizations and Economic Efficiency. *Economic Inquiry*, Vol. 39., 549–560. o.
- Fong, Yuk-fai [2009]: When Does Aftermarket Monopolization Soften Foremarket Competition? Kézirat.
- FTC Consumer Alert [2011]: Auto Warranties, Routine Maintenance, and Repairs: Is Using the Dealer a Must?
- Gabaix, Xavier – Laibson, David [2006]: Shrouded attributes, consumer myopia, and information suppression in competitive markets. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121., 505–540.

- Hendel, I. – Lizzeri, A.* [1999]: Interfering with Secondary Markets. *Rand Journal of Economics*, Vol. 30., 1–21. o.
- Klein, Benjamin* [1993]: Market Power in Antitrust: Economic Analysis after *Kodak*, 1993. *Supreme Court Economic Review*, Vol. 3., 43–92. o.
- Klein, Benjamin* [1996]: Market Power in Aftermarkets. *Managerial and Decision Economics*, 17., 143–164. o.
- Kosfeld, Michael – Schüver, Ulrich* [2009]: Add-on Pricing, Consumer Myopia and Regulatory Intervention. Kézirat.
- Miao, Chun-Hui* [2010]: Consumer myopia, standardization and aftermarket monopolization. *European Economic Review*, Vol. 54., Issue 7., október, 931–946. o.
- Morita, H. – Waldman, M.* [2004]: Competition, Monopoly Maintenance, and Consumer Switching Costs. *Journal of Economics and Management Strategy*, 13., 273–302. o.
- Motta, Massimo* [2007]: Versenypolitika. Gazdasági Versenyhivatal, Versenykultúra Központ, Budapest.
- Mussa, M. – Rosen, S.* [1978]: Monopoly and Product Quality. *Journal of Economic Theory*, 18., 301–317. o.
- Office of Fair Trading [2004]: Market Definition. Understanding Competition Law.
- Shapiro, Carl – Teece, David J.* [1994]: Systems Competition and Aftermarkets: an Economic Analysis of *Kodak*. *Antitrust Bulletin*, 39., 135–162. o.
- Shapiro, C.* [1995]: Aftermarkets and Consumer Welfare: Making Sense of *Kodak*. *Antitrust Law Journal*, 63., 483–511. o.
- Swan, P.* [1970]: Durability of Consumption Goods. *American Economic Review*, 60., 884–894. o.
- Vincze János* [2009]: Az érintett piac meghatározása a Holland Versenyhivatal gyakorlatában. *Külgazdaság*, 3–4. sz.
- Waldman, Michael* [2004]: Antitrust perspectives for durable-goods markets. CESifo Working Paper, No. 1306.

ÚJ KÖNYVEK

Lengyel Balázs: Tudásalapú regionális fejlődés

Budapest, L'Harmattan, 2012, 168 oldal

Ma, amikor a területfejlesztési törvény 2011. végi módosításával „huszárvágással” az origóhoz zavarták vissza a regionális gazdaságfejlesztés két évtizeden keresztül európaizálni próbált,¹ többé-kevésbé decentralizált rendszerét, és ennek következtében magára maradt a kétezres évek közepén nulláról indult, működése során sok akadállyal szembenező,² mindazonáltal szép eredményeket felmutató³ regionális innovációs intézményrendszer, és ma, amikor a felsőoktatás átalakításával várhatóan vidéki és fővárosi felsőoktatási intézmények sora lehetetlenül el, *Lengyel Balázs* „Tudásalapú regionális fejlődés” című könyve fájóan időszerűtlen.

Az innováció térbeliségét, főszereplőit és a regionális tudásteremtés mechanizmusait elemző átfogó elméleti bevezetőjét követően a szerző három témakört tárgyal. Elsőként a regionális tudományok örökzöld témáját helyezi nagyító alá a magyar átmenet sajátos kontextusában: a regionális szakosodás, a tudásáramlás és a regionális növekedés összefüggéseit. Vajon a tudás áramlása azokban a régiókban indított el Magyarországon az átlagosnál gyorsabb termelékenységnövekedést, ahol nagyszámú, hasonló szakosodású vállalat koncentrálódott, vagy inkább a sokszínű, ipar- és szolgáltatási szerkezetében diverzifikált régiókban ösztönözte az innovációs tevékenységet és a termelékenység erre visszavezethető növekedését?

A hazai regionális innovációs helyzetet kicsit is ismerő, illetve az „innovációvezérelt növekedés” kifejezést övező fogalmi tisztázatlanságokon (*Szalavetz*, 2011) akárcsak egyszer is elmerengő olvasók számára nem lesz meglepő *Lengyel Balázs* – szofisztikált ökonometriai módszertant tudományos szigorúsággal alkalmazó, az APEH-adatbázis kistérségi és iparági szinten aggregált adataira

¹ *Pálné Kovács* [2009, 2011].

² Lásd az Európai Bizottság Vállalkozás és Ipar főigazgatóságának a regionális innovációval foglalkozó weboldalán (www.rim-europa.eu) megjelent, a dél-dunántúli és a központi régióról szóló esettanulmányok „kormányzási modellek” fejezeteiben leírtakat. <http://www.rim-europa.eu/index.cfm?q=p.report§ion=innovation>

³ A Magyar Innovációs Szövetség 2012. január 25-i állásfoglalása listázza a konkrét eredményeket. Lásd: http://www.innovacio.hu/2a_hu_2012_01_25.php

támaszkodó – számításainak eredménye. A magyarországi régiókban mért termelékenységnövekedést nem a tudás áramlása, nem a földrajzi közelségből fakadó erőteljes vállalatközi együttműködés vagy éppen a tudás helyi termel(öd)ése hajtotta előre, hanem a külföldi befektetések.

A szakosodás szoros kapcsolatban állt ugyan a termelékenység növekedésével, de nem állíthatjuk, hogy *elősegítette* azt: azok a régiók fejlődtek az átlagosnál gyorsabban, amelyekben relatíve több, ugyanabba az iparágba tartozó cég (lehetőleg külföldi érdekeltségű nagyvállalat) koncentrált – de nem azért, mintha az *agglomerációs hatások tudásexternáliákhöz vezettek volna*. Köznapien szólva nem attól nőtt a termelékenység, mert a földrajzi közelség következtében a cégek (például a nagy volumenű termelést folytató külföldi integrátor cégek és hazai beszállítók) egymástól tanultak és innovációs együttműködéseket kezdeményeztek volna – ahogy a regionális gazdaságtan tankönyvek magyarázzák. Csupán annyi történt, hogy bizonyos tényezők (például fejlett infrastruktúra) miatt a külföldi cégek koncentráltan települtek, és ez dinamizálta az adott régió gazdaságát.

A második téma, amelyet a szerző a tudás regionális fejlődésben betöltött szerepével összefüggésben vizsgál, a felsőfokú végzettségűek, ezen belül a kreatív munkaerő és a regionális fejlettség kölcsönhatása.⁴ A fejezet érdekessége, hogy a szerző számításai ismét a tankönyvi tételekkel ellentétes eredményt mutatnak Magyarországon. Eszerint kistérségi szinten nem állapítható meg, hogy a kreatív munkaerő aránya szorosan összefüggne a fejlettséggel, illetve annak dinamikájával.

A számításokat megelőző alapos módszertani elemzés bizonyítja azt a régi közhelyet (*Koopmans*, 1947), hogy az „elmélet nélküli mérés” eldobható eredményeket produkál. *Lengyel* mélyre hatol az elméletben: korábbi munkáját (*Lengyel–Ságvári*, 2008) *továbbgondolva* finomítja *Richard Floridának*, a téma klasszikusának a kreatív munkaerőre vonatkozó osztályozását, majd megvizsgálja, hogy milyen típusú tudás jellemző a kreatív foglalkozásúak egyes szegmenseire, melyek a nemzetközileg is hasznosítható, mobil tudást igénylő foglalkozások, és melyek azok, amelyek elsősorban lokális szinten fejtik ki hatásukat. A „kreatív osztály” (*Florida*, 2002) ugyanis, vagyis a munkaerőnek az a szegmense, amelyik a tudás termelésében vesz részt, jellegzetességeit, gazdasági hatásait, tudásbázisát tekintve messze nem homogén, számos módon osztályozható.

A szerző mérsékelni próbálja a „kreativitást” és a „kreatív munkaerőt” övező fogalmi zűrzavart, és tisztázza, hogy a fejlett világban alkalmazott mérési, vizsgálati módszerek esetenként abszolút nem relevánsak Kelet-Közép-Európában.

Az elméleti fejtegetéseket továbbgondolva a recenzens azon gondolkodott el, hogy vajon miként változhatott az elmúlt években a kreativitás szintje az egyes krea-

⁴ Ezzel kapcsolatban két másik, itt nem elemzett kutatási kérdést is tárgyal a könyv: az egyetemek szerepét a helyi tudásbázisok kialakulásában, illetve az egyetem-vállalati kapcsolatokat, azok iparági és területi összefüggéseit.

tív foglalkozásokban? A „tudásfelértékelő technológiai fejlődés” szakirodalmi köz-helyen túllépve látnunk kell, hogy számos tényező éppen hogy szűkíti a kreativitás és az önálló döntéshozatal helyi lehetőségeit.

A munka „értelmiségi jellege” ellen hat például a szabályozás szigorodása, az ún. szintetikus tudásbázist alkalmazók egyes foglalkozási kategóriáiban (például orvosok, jogászok) és egyes „kreatív szakemberek” körében (a szerző kategorizálásában ide tartoznak például a pedagógusok). A központosított menedzsmentstratégiák előtérbe kerülése a „kreatív irányítók” körében csökkentette a kreativitást, a helyi leányvállalatok menedzsmentjének és középvezetőinek önállóságát. Ehhez járult a *tudást leértékelő műszaki fejlődés*: az egyes vállalati funkciókat támogató vállalatirányítási rendszerek elengedhetlenné teszik az eljárások sztenderdizálását, így óhatatlanul egyre kevesebb egyéni kezdeményezésnek, egyéni döntésen alapuló eljárásnak engednek teret (McNally, 2010).

A kutatás-fejlesztési feladatok növekvő nemzetköziesedése kedvező statisztikai adatsorokat produkált (egyebek mellett a kreatív munkaerő tekintetében) azokban az országokban/régiókban, amelyek ebbe a folyamatba be tudtak kapcsolódni. Az adatokat torzítja ugyanakkor a vállalati funkciók erősödő – és különösen a K+F funkció esetében igen erőteljes – feldarabolódása, ami növelte a kreativitás és a tudástermelés egyes funkciókon belüli földrajzi szóródását⁵ (Szalavetz, 2012). Ha (egyebek mellett) a „K+F-foglalkoztatottak száma” mutató idősorainak segítségével számszerűsítjük a helyi kreatív munkaerő tendenciáit, tudnunk kell, hogy ezek meglehetősen „durva” közelítést adnak csupán, mivel sötétben tapogatózunk a tekintetben, hogy rutinszerű K+F feladatok kihelyezése nyomán nőtt-e a régió „kreatív foglalkoztatottainak” száma, vagy esetleg az analitikus tudásbázis, a formális tudományos elveket felhasználó, alapkutatói projektekből résztvevők száma nőtt. Lengyel Balázs rámutat arra is, hogy az eltérő tudásbázisok eltérő hatást gyakorolnak a regionális gazdasági mutatókra. Továbbgondolva Lengyel fejtegetését, a recenzens szofisztikált módszertan és adatbázis híján csak hipotézisszinten vitatná azt a megállapítást, hogy a tudást létrehozó munkavállalók aránya jobban magyarázza a régiók fejlettségi különbségeit, mint a tudást alkalmazók aránya. Pontosabban, definíció kérdése, miként kategorizáljuk a tudás létrehozóit és miként az alkalmazóit. Pusztán a józan logika alapján megkockáztatom azt a vélekedést, hogy a „kreatív mag”-on belül, leginkább a mérnöki tudományok *alkalmazói* gyakorolnak erőteljes, közvetlen, pozitív hatást a regionális gazdaságra. A par excellence⁶ analitikus tudásbázis képviselői (*természettudományi tudás egyetemi, ipari laboratóriumokban dolgozó*

⁵ Bár a statisztikákban egységesen „kutatóknak” minősülnek, óriási különbségek lehetnek ugyanannak a multinacionális vállalatnak egyes leányvállalatainál a K+F-alkalmazottak konkrét tevékenységének tudás- és kreativitásigényében.

⁶ *Lengyel*lel ellentétben én a mérnöki tudományt a szintetikus és nem az analitikus kategóriába sorolnám.

létrehozói) esetében a munkavállalók arányának növekedése közvetve, sokszor csak jelentős késleltetéssel vezethet a régió gazdasági teljesítményindikátorainak javulásához, és hogy ez a hatás érvényesül-e egyáltalán, az a nemzeti innovációs rendszertől és a gazdaság általános állapotától is függ.

A harmadik vizsgált kérdés a regionális innovációs rendszerek és a nemzeti innovációs rendszer összefüggése. Már maga a kérdésfeltevés is újdonság a nemzetközi szakirodalomban, a válasz pedig a rendkívül logikusnak tűnő, mégis senki által korábban ki nem mondott „Aha”-élménnyel ajándékozza meg az olvasót.

A regionális és a nemzeti innovációs rendszer között – eddig ugyanis úgy gondoltuk – alapvetően méret- és komplexitáskülönbségek vannak. A regionális innovációs intézményrendszer egyrészt a globálisan elérhető tudás, illetve a lokálisan termelt és felhasznált, a lokális versenyképességet erősítő tudás közötti kapcsolódási pontokra koncentrál. Másrészt a regionális innovációs intézményrendszer a nemzeti intézmény- és ösztönzési rendszert *leképezve* – a régió belüli sajátosságok, hálózatok, viszonyrendszerek figyelembevételével – a regionális tudásteremtést koordinálja, illetve a regionális decentralizáció függvényében ösztönzi, erősíti – gondolta korábban a recenzens.

Az innovációs alrendszerek közötti tudásáramlást, illetve a regionális innovációs rendszerek hálózati kapcsolatait, nemzeti és nemzetközi beágyazottságát *Lengyel* az említetteknel bővebben és alaposabban elemzi a könyv elméleti fejezeteiben. A recenzensben ugyanakkor a leírt rövid összefoglalóból a „*leképezi*” szó indította el azt a bizonyos „Aha-élményt”, hiszen a szerző épp arra világít rá, hogy szó sincs *leképezésről*. *Lengyel* abból a hipotézisből indult ki, hogy a régiók innovációs rendszerei nem alkotnak egységes nemzeti innovációs rendszert Magyarországon – valószínűleg másutt sem, csak talán másutt nem ekkorák a regionális rendszerek közötti különbségek.⁷ *Lengyel* bemutatja, hogy Magyarországon háromféle innovációs rendszer, három térbeli fejlődési pálya létezik egymás mellett:

1. a diverzifikált szakosodást mutató nagyvárosi régió, annak egyetlen képviselőjével, a fővárossal, ahol a tudásalapú szerveződés szinergiái érvényesülnek;
2. az európai termelési hálózatokba könnyen bekapcsolódott északnyugati régiók, ahol a regionális innovációs rendszerek szinergiái leginkább kívülről, a külföldi működőtőke-befektetők révén érvényesülnek – ezáltal „a külföldi tőke elszakította [ezekben a régiókban] a tudásalapú szerveződést annak földrajzi gyökereitől”⁸ (138. o.), illetve

⁷ Csakúgy, mint a fejlettségbeli különbségek. Az Eurostat évről évre közzéteszi a regionális fejlettség első szórásának adatait. Az EU-27 közül Magyarország áll az első helyen: 2009-ben a szórás értéke 39,8 volt, míg az EU-27 átlaga 27,2 (!). Ráadásul a szórás a fejlett tagországok tendenciáival ellentétben Magyarországon egyre nő: 2007-ben ez az érték 37,4 volt.

⁸ A félreértések elkerülése érdekében le kell szögeznünk, hogy *Lengyel* értékmentes megállapítást tesz, hiszen mindebből ezen régiók erőteljes nemzetközi integráltsága következik.

3. a periferikus déli és keleti régiók, amelyek, *Lengyel* eufemisztikus megfogalmazásában: „egyelőre keresik a helyüket az új, tudásalapú munkamegosztásban” (150. o.).

A gazdaságpolitikai döntéshozók, különösen a területfejlesztési stratégia és a nemzeti és regionális innovációs stratégia formálói és végrehajtói számára szerfölött tanulságosak, továbbgondolkodásra érdemesek lennének ezek a megállapítások. Egyrészt *ehhez kell alkalmazkodni*: a háromféle szerveződési elvű regionális innovációs rendszerek sajátosságainak megfelelően diverzifikálni a nemzeti és a regionális innovációs stratégiákat. Másrészt *ez az a kiinduló helyzet, amelyet el kell kezdeni átalakítani*: a három eltérő szerveződésű rendszer jellemzőit közelíteni, és elérni, hogy a tudásalapú regionális szerveződésnek a fejlettebb régiókra jellemző hajtóerői a kevésbé fejlett régiókban is érvényesülni kezdjenek. Nem utolsósorban elő kell mozdítani az egyes regionális innovációs rendszerek közötti tudásáramlást.

Azzal kezdtük a recenziót, hogy ez a könyv hazánkban ma fájóan időszerűtlen, noha csupa olyan „égető” témát vizsgál, amelyek kutatására mostanában európai uniós és OECD-projektek sorát kezdeményezik.⁹ „Kizökkent az idő”, nem valószínű, hogy ez a tanulságos olvasmány a szakpolitikai gyakorlat látóterébe kerül.

Szalavetz Andrea

Hivatkozások

- ESPON [2011]: Territorial Dynamics in Europe: The Creative Workforce. Territorial Observation, No. 5. Luxemburg, European Commission. Letölthető: http://www.espon.eu/main/Menu_Publications/Menu_TerritorialObservations/CreativeWorkforce.html
- European Commission [2011]: Connecting Universities to Regional Growth: A Practical Guide. Letölthető: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/universities2011/universities2011_en.pdf
- Florida, R.* [2002]: The rise of the creative class. New York, Basic Books.
- Koopmans, T.* [1947]: Measurement without theory. *Review of Economic Statistics*, vol. 29., No. 3.
- Lengyel B. – Ságvári B.* [2008]: Kreatív atlasz : a magyarországi kreatív munkaerő területi és időbeli változásáról. Budapest, Demos

⁹ Néhány példa. Más témák mellett, a kreatív munkaerő területi összefüggéseit elemzi és állít össze európai adatbázist az ESPON 2013 program, lásd: ESPON [2011]. A regionális innováció sajátosságait méri fel az Európai Bizottság Vállalkozás és Ipar főigazgatóságának Regional Innovation Monitor programja (www.rim-europa.eu). 2008-ban az OECD kezdeményezett egy új könyvsorozatot, amelynek keretében évente közléstesznek egy-két átfogó könyvterjedelmű esettanulmányt OECD-országok régióinak innovációs rendszereiről.

http://www.oecd.org/document/20/0,3746,en_2649_37429_44924372_1_1_1_37429,00.html

Az egyetemek regionális hatásait vizsgálta egy friss OECD-kutatás (OECD, 2012) és az Európai Bizottság is nemrég adott ki összefoglaló jelentést erről a témáról (European Commission, 2011).

Szalavetz Andrea, az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézetének tudományos főmunkatársa. E-mail cím: aszalave@gmail.com

- McNally, M.* [2010]: Enterprise Content Management Systems and the Application of Taylorism and Fordism to Intellectual Labour. *Ephemera: theory & politics in organization*.
Letölthető: <http://works.bepress.com/michaelmcnally/4>
- OECD [2012]: Reviews of Higher Education in Regional and City Development.
Letölthető: www.oecd.org/edu/imhe/regionaldevelopment
- Pálné Kovács I.* [2009]: Régiók és fejlesztési koalíciók. *Politikatudományi Szemle*, 18. évf., 4. sz.
- Pálné Kovács, I.* [2011]: Local Governance in Hungary – The Balance of the Last 20 Years. Pécs, MTA RKK, Discussion Paper,s No. 83
- Szalavetz A.* [2011]: Innovációvezérelt növekedés? *Közgazdasági Szemle*, 58. évf., 5. sz.
- Szalavetz A.* [2012]: A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncon belül. *Külgazdaság*, 56. évf., 3–4 sz.

A válság az átalakulás egy nagy szakaszának lezárultát hozta volna?

Martin Myant – Jan Drahekoupil: Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia

Wiley, Hoboken, N.J., 2011, xxiv, 391 o.

Bő két évtizeddel a Szovjetunió összeomlása után az egykori keleti blokk országai egyre inkább állandósulni látszó, eltérő fejlődési pályákon haladnak. A szétágazó utakat más és más történelmi örökség, politikai berendezkedés, társadalmi normarendszer, geopolitikai elhelyezkedés és gazdasági szerkezet szegélyezi, e sokszínűség átfogó, összehasonlító elemzése kétségkívül hatalmas feladat. *Martin Myant* és *Jan Drahekoupil* monográfiája éppen erre vállalkozik, végigkövetve a piactudományi rendszer felépítésének küzdelmeit a közép- és kelet-európai államokban, az egykori jugoszláv és szovjet tagköztársaságokban a függetlenné válástól egészen a 2008-as gazdasági válság begyűrűzését követő recessziós időszakig. A mára kialakult sajátosságok alapján végül öt eltérő kapitalizmustípusba sorolják azokat, amelyek egy közös ismérvvel mégiscsak rendelkeznek: mindegyikük kilépett a tervgazdasági rendszer keretei közül, de egyikük sem azonosítható a fejlett piactudományok jellemzőivel. Mindeme felismerések arra ösztönzik a szerzőket, hogy újabb magyarázattal járuljanak hozzá a kérdés eldöntéséhez: az elmúlt húsz év folyamatai átmenetként (transition) vagy átalakulásként (transformation) jellemezhetőek-e? Az előbbi azon nézet elfogadására utal, miszerint a szovjet összeomlást követő történelmi folyamat az utódállamokat egyenes, lineáris pályán a nyugati típusú kapitalizmus irányába tereli. Az utóbbi azt a szemléletmódot képviseli, amely elveti az egyirányú fejlődési utat, a pályák irányának kiszámíthatatlanságát, a múlt és az adottságok végeredményt befolyásoló erejét hangsúlyozzák. *Myant* és *Drahekoupil* arra a következtetésre jut, hogy egyik megközelítés sem helyes, és érvelésüket hat fő fejezetben támasztják alá.

A mára kialakult sajátos kapitalista rendszerek vezető út jóval nagyobb kihívásokat állított a térség országai elé, mint csupán a tervutasításos gazdasági berendezkedés szerkezeti átalakítását. A változások a rendszer teljes egészét érintették, beleértve a politikai struktúrát és a társadalmi kapcsolatokat is. A megváltozott játékszabályok elkerülhetetlenül külső és belső konfliktusokat eredményeztek, ebből

adódóan a gazdasági átalakulás folyamatát sem szemlélhethjük e tényezőktől függetlenül. Ennek megfelelően a szerzők politikai gazdaságtani megközelítésben elemzik a gazdasági változások két évtizedes folyamatát. Elfogadják, de kellő fenntartásokkal kezelik a közgazdasági fősodor e térségre is érvényes állításait, annak valóságához nem illeszkedő teóriáit pedig a különféle heterodox elméletek – így az intézményi és evolucionista közgazdaságtan – sokkal inkább érvényes megállapításaival ütköztetik.

A politikai gazdaságtani megközelítéssel összhangban a könyv *első fő fejezete* a tervutasításos gazdasági rendszer mechanikáját ismerteti, amely soha sem működött – hiszen nem is működhetett – hatékonyan, ebből adódóan nem is vehette fel a versenyt a fejlett piacgazdaságokkal. A társadalmi elfogadottság hiánya, a szebb jövőre vonatkozó ígéret hiteltelensége, a rendszer hatékonyságának növelését követelő nyomás magától a rezsim iránt elkötelezett elit oldaláról mind azt eredményezték, hogy a gazdasági feszültségek egyre ingatagabb lábakon álló politikai hatalom keretein belül halmozódtak. A nyolcvanas években már egyértelműen érzékelhető gazdasági kifulladás politikai változásokhoz és a rendszer összeomlásához vezetett. A kommunizmus hagyatékának romjain újjászülető rezsimok a szovjet kitérőt megelőző politikai és társadalmi gyökerekből építkezve más és más formát öltöttek, kezdve a Kelet-Közép-Európában megteremtett többpárti demokráciáktól az orosz vagy ukrán típusú ún. versengő autokráciákon át egészen a közép-ázsiai diktatórikus rezsimekig. E politikai struktúrák alapvetően meghatározták a követett reformstratégiák irányvonalait. Ezek sikerét vagy sikertelenségét a szovjet múltból örökölt gazdasági és társadalmi szerkezet szintű befolyásolta, mint ahogyan a hatvanas évek végén elindult kelet-közép-európai reformhullám vagy a jugoszláv modell, mint a szovjet rendszer torzulásaira adott egyéni válaszok, amelyek a függetlenné válás után ugyanazon reformok eltérő táptalajául szolgáltak.

Kellő fenntartásokkal kezelve az átalakulás korai szakaszából hozzáférhető statisztikai adatokat a *második fejezet* a gazdasági mutatók széles skáláját felvonultatva átfogó képet fest a 2008-as válság begyűrűzéséig elért változatos makrogazdasági teljesítményekről. A szerzők az egyes fejlődési pályák irányának kialakulásában – a későbbi fejezetekben részletesen ismertetett belső konszolidáció mellett – a nemzetközi gazdasági rendszerbe való becsatlakozás formáját találták meghatározónak. A fizetési mérleg összetevői alapján kategorizált integrációs formák statisztikai mutatói és az egyes országok bruttó hazai termékének alakulása közötti összefüggések arra a következtetésre vezetnek, hogy az export fellendülése, különösen a magasabb hozzáadott értéket képviselő termékek kivitelére való képesség jelentette a transzformációs visszaesésből kivezető, fenntartható növekedési útra állás kulcsát. Sem a tőkebeáramlás, sem a külföldi működőtőke-befektetések, sem a hazautalások vagy a nemzetközi segélyek mértéke nem volt képes ezzel egyenértékű gazdasági növekedést stimulálni.

A *harmadik fő fejezet* az átalakulás mikéntjére vonatkozó legfontosabb dilemmákat ismerteti, részletesen tárgyalva a washingtoni konszenzusra épülő – a Nemzetközi Valutaalap és a Világbank által ösztönzött – reformtervezetet, valamint annak eltérő megvalósulási módozatait. A neoliberais alapokon nyugvó reformcsomag kétségkívül olyan alkotóelemekből állt össze – mint a stabilizáció, az árak és kereskedelem liberalizálása, a mielőbbi és minél szélesebb körű privatizáció –, amelyek bármely, a modern piacgazdasági rendszer megteremtését célzó stratégiának elengedhetetlen részét kell, hogy képezzék. Ennek ellenére a szerzők ismételtelen hangsúlyozzák, hogy az átalakítás gyors ütemezése nem képes a várokozásoknak megfelelő sikereket elérni egy olyan gazdasági környezetben, amelyben az intézményi háttér és törvényi szabályozások még kezdetlegesek ahhoz, hogy megfelelő keretrendszert teremtsenek a gazdasági kapcsolatok hatékony működéséhez. A washingtoni konszenzus alternatív módozatainak megvalósulása az egyes országokban azt bizonyítja, hogy nem létezik, nem létezhet olyan univerzális gazdasági modell, amely eltérő adottságokkal rendelkező országokban általánosan keresztülvihető lenne, még akkor sem, ha a gazdasági feltételek meglehetősen hasonlóak is. A politikai átalakulás folyamata, a reformok keresztülvihetőségét biztosító társadalmi konszenzus vagy annak hiánya, és egyéb társadalmi normák elkerülhetetlenül befolyásolják bármely gazdaságpolitikai csomag eredményességét vagy kudarcát. Noha a harmadik fejezetben már érzékelhető a szerzők éles kritikája e gazdaságpolitikai stratégiát illetően, annak részletes kifejtésére a vizsgált kérdéskörökhöz kapcsolódóan a későbbi fejezetekben kerül sor.

A könyv legterjedelmesebb *negyedik fejezete* részletesen taglalja azokat a korlátokat, amelyek megnehezítették az állam konszolidálására tett erőfeszítéseket az összeomlást követő válságos években. Az elmúlt húsz év tapasztalatai alapján a szerzők rámutatnak arra, hogy a kormányzati kapacitás (state capacity) megszilárdulása – az állam gazdasági és szociális feladatainak ellátására való képessége – miként teremtette meg a sikeres átalakulás alapjait. Ez szükséges előfeltétele annak az intézményi átalakulásnak, amelynek eredményeképpen a szerződések kikényszeríthetők, a tulajdon biztonsága garantált, azaz a gazdasági folyamatok kiszámíthatóvá válnak. A kormányzati kapacitás szétforgácsolódása pedig korrump és bizonytalan gazdasági környezethez vezetett. A sikerek és kudarcok máig ható következményeiben olyan strukturális tényezők játszottak közre, mint az öröklött gazdasági szerkezet és fejlettségi szint, az EU-csatlakozás feltételeként megkövetelt szerkezeti átalakítások, a politikai berendezkedés, amely demokratikus keretek között lehetőséget adott a politikai és az üzleti élet szétválasztására, a közfeladatok egyéni érdekek felé helyezésére, a diktatórikus rendszerekben a kiterjedt és erős állam fenntartására, az érdekcsoportok által uralt országokban pedig az állam foglyul ejtésére. Mindezeket túl a piacgazdasági rendszer kiépítését célzó intézkedések is hatottak az állam teljesítőképességére, e tényező taglalásánál már a neoliberais reformok tartalmának és

főként ütemezésének hangos kritikájával találkozunk. Egyrészt a reformfolyamat alapját képező, egy lépésben véghezvitt kereskedelem liberalizálási hullám hirtelen vágta el a költségvetést a transzformációs sokk következtében már eleve radikálisan lecsökkent bevételi forrásoktól, másrészt a stabilizáció mindent felülíró prioritása, így a pénzkínálat szűkítése és az állami támogatások drasztikus visszafogása végső soron a termelési kapacitások csökkenésével, sok esetben a barterkereskedelem kialakulásával járt együtt, további akadályokat görgetve a bevételi oldal állapotának normalizálása elé. A neoliberális gondolkodásmódból eredeztethető – az állami apparátus leépítését és az állam mozgásterének szűkítését célzó – reformok magának a kormányzatnak is korlátozott lehetőséget adtak arra, hogy sikeresen megbirkózzon az átmenet nehézségeivel.

Külön érdeme a könyvnek, hogy a makrogazdasági folyamatok mellett az átalakulás mikroszinten lezajlott mozzanatait is bemutatja. Az *ötödik fő fejezet* részletesen elemzi azokat az összefüggéseket, amelyek a piaci alapon működő új vállalati formák kialakulását befolyásolták, egyúttal ismerteti a különféle privatizációs módszereket, a gyors és tömeges magánosítás hátulütőit. A kilencvenes évek tapasztalatai azt bizonyítják, hogy a magánosítás eredményességét sokkal inkább a gazdaság életképessége, a jogi és intézményi környezet fejlettségi szintje, mintsem maga a privatizációs módszer határozta meg. A legtöbb kelet-közép-európai országban a hazai tulajdonba került vállalatok működésének kudarcra mind a kezdetleges intézményi környezetben lezajlott gyorsított privatizációnak, mind a modern vállalatirányítási ismeretek hiányának a számlájára írható, nem is beszélve e hiányosságok következtében lehetővé vált tulajdonkoncentráció szélveszes eseteiről és annak máig ható elszomorító következményeiről a FÁK-országokban. A hazai tulajdonba került vállalatok nehézségeit az erős és jól működő pénzügyi közvetítő rendszer ugyan enyhíthette volna, azonban erre csak elenyésző példát találhatunk. A kevésbé fejlett országokban, a laza szabályozási környezetben az állami tulajdonban maradt vagy hazai kézben lévő bankok és nagyvállalatok összefonódása, másutt a hazai megtakarítások elégtelensége nem adott teret arra, hogy a bankrendszer funkciójának megfelelően ellássa feladatait. A mentsvárat a külföldi bankok megtelepedése jelentette, amelyek dominanciája azonban a kétezres évek második felére a pénzügyi sebezhetőség igen magas fokát eredményezte. Felemelkedést tehát a tőkeerős és modern külföldi multinacionális vállalatok befektetései hozhattak. Ezzel kapcsolódik ismét a szerzők gondolatmenete a külföldi tulajdon különféle formái vagy annak hiánya miatt kialakult nemzetközi integrációs formák jelentőségéhez.

A szerzők az *utolsó fejezetben* összegzik az ismertetett folyamatok tanulságait és ennek alapján a kapitalizmus azon variációt, amelyek az egykori keleti blokk országokban kialakultak. E *végeredmény* pedig világossá teszi, hogy miért nem alkalmazhatjuk az „átalakulás” fogalmát az elmúlt két évtized folyamatainak jellemzésére. E típusok *szétágazó* volta, egyúttal *a nyugati típusú kapitalizmus formáitól való*

eltérése az átmenet fogalmának használatát sem teszi lehetővé, ezáltal magyarázatot kapunk a könyv bevezetőjében megfogalmazott állításra is.

A kategóriák felállításánál *Myant* és *Drahokoupil* kiindulópontja a nemzetközi integráció egy-egy országra jellemző formája, valamint annak kialakulását befolyásoló előfeltételek. Ezek az öröklött gazdasági szerkezet és fejlettségi szint, a politikai berendezkedés és a mindezek által meghatározódott kormányzati kapacitás, a vállalkozói szféra működésének keretet adó intézményrendszer, a társadalmi normák, a jogi szabályozás, a földrajzi elhelyezkedés és a történelmi hagyaték. Mindezen előfeltételek a különféle fejlődési pályák alakulására jóval erősebb hatást gyakoroltak, mint a fejlett világ kapitalista fejlődésében valaha is, ezért a szerzők elvetik a fejlett országokban kialakult kapitalizmusok sajátosságait rendszerbe foglaló elmélet, a kapitalizmus variációi (varieties of capitalism) keretrendszerének alkalmazhatóságát. E megfontolások alapján *Myant* és *Drahokoupil* a kapitalizmus öt-féle modelljébe sorolja a régió országait az előbb felsorolt tényezők szerint, további politikai és gazdasági sajátosságokkal – mint például a kialakult jóléti rendszerek típusaival – kiegészítve azokat. Ezek ugyan nem játszottak az előbbiekkal azonos súlyú szerepet a modellek kialakulásában, de kétségkívül meghatározzák a mára kialakult fejlődési pályák sajátosságait. A külföldi működő tőkén alapuló gazdaságok (FDI-based market economies) modelljébe sorolták azon kelet-közép-európai demokráciákat, amelyek jelenleg másodrangú pozíciót foglalnak el a nemzetközi termelési rendszerben. A periférikus piacgazdaságok (peripheral market economies) kategóriájába azok a délkelet-európai és balti országok kerültek, amelyek gazdasága a kevésbé fejlett feldolgozóipar exportján alapul, ennek következtében a gyengébb gazdasági teljesítmény összekapcsolódik a hazautalásoktól és a külföldről érkező hitelektől való függőséggel. A politikai és üzleti élet összefonódásának általánosan elterjedt jelensége a FÁK-országok többségét az oligarcha kapitalizmus (oligarchic or clientelistic capitalism) kategóriájába sorolja, melyeket a kedvezőtlen beruházási környezet a nyersanyagexporton alapuló világgazdasági szerep felé terelt. Az ún. megrendelő államok (order states) a piacgazdaság kiépítését szolgáló reformok terén a leginkább elmaradtak, s a nemzetközi integráció formája állami támogatásra épülő nyersanyag- vagy feldolgozóipari export formájában valósult meg. A hazautalásoktól és segélyektől függő gazdaságok kategóriája (remittance and aid-based economies) pedig azokat az alacsony jövedelmű FÁK-térségbeli és kelet-európai országokat foglalja magába, amelyek piacgazdasága fejletlen és meglehetősen rossz fejlődési kilátásokkal rendelkezik. E kategóriák tehát a világgazdaság vérkeringésébe való bekapcsolódás különféle formái, azok egy-egy országban megfigyelhető hangsúlyos jelenléte szerint váltak elkülöníthetővé, ezen arányok azonban folyamatosan változhatnak, ennek megfelelően a kategóriák közötti átjárás is lehetséges. A 2008-ban begyűrűző világgazdasági válság tovaterjedésének mintája a szerzőket arra a felismeréshez vezette, hogy a válság – ezen integrációs formák függvényé-

ben – különböző mélységben érintette a térség országait, ez alapján „végső ítélet” hozott az egyes modellek életképességéről. Az egykori keleti blokk gazdasági fellendülésének időszaka 2008-ban törésponthoz érkezett, ezzel a válság egyfajta határpontot jelölt ki a függetlenné válás utáni időszak fejlődési útjain – az átalakulás egy szakasza ezzel lezárult. A válságból való kilábalást nehézkesnek és elhúzódónak jósolják függetlenül attól, hogy a világgazdaság feléledése mikor köszönt be újra, hiszen az elmúlt húsz év hagyatékeként kialakult fejlődési pályák nem teszik lehetővé a gyors talpra állást.

Martin Myant és *Jan Drahekoupil* monográfiája rendkívül részletes és átfogó elemzést ad a függetlenné válást követő két évtized történelmi folyamatairól, a 2011-ben megjelent könyvet a 2007/2009-es világgazdasági válság e térségre gyakorolt hatásainak elemzése különösen aktuálissá teszi. A szerzők állításaikat rendkívül alapos statisztikai megfigyelések alapján fogalmazzák meg, a fejezetről fejezetre felvonultatott grafikonok és ábrák tanulságait számtalan esettanulmány bemutatásával támasztják alá, ezáltal olvasmányossá és érthetővé téve a leírtakat. Bár nem hallgathatjuk el, hogy a részletekbe menő elemzés egyúttal a könyv hátránya is: az országok gazdasági és társadalmi jellemzőik alapján egyre újabb és újabb kategóriákba kerülnek, az utolsó fejezetben leírt modellalkotásnál ezek egymásra épülése mégsem áll össze koherens egészé. Ebből adódóan a szerzők központi gondolatmenete nehezen követhető. A kapitalizmus változatainak felvázolásakor sem derül ki egyértelműen számunkra, hogy egy adott ország pontosan mely típusba tartozik, a besorolásnál csupán a „FÁK-országok többsége” jellegű meghatározásokkal találkozunk.

Az átalakulás különféle dimenziói alapján felépített modellel párhuzamosan a washingtoni konszenzusra épülő gazdaságpolitikai stratégia, valamint neoliberais gondolkodás napjainkban is érezhető hatásainak – mint például az egykulcsos adórendszer különféle alternatívái elterjedésének – éles kritikája fogalmazódik meg. Ezen szemléletmód által ösztönzött, olykor tévútra vezető gazdaságpolitikai megfontolások mellett a könyv az átalakulás folyamatával foglalkozó elméletek rendkívül széles spektrumát ismerteti, ellentétben e téma kapcsán általánosan elterjedt *handbook*-okkal, amelyekben rendszerint csak a főáram legújabb elméleti eredményeiről olvashatunk, egyéb megközelítésekkel legfeljebb csak említés szintjén találkozhatunk. Így a posztszovjet térség gazdasági átalakulásával ismerkedő olvasók első rangú irodalom-összefoglalóként forgathatják. A könyv minden érdeme mellett azonban nem hagyhatunk figyelmen kívül néhány elhamarkodottnak tűnő megállapítást sem. Egyrészt a kapitalista gazdaság történeti típusainak azonosítása a térség országainak vonatkozásában talán mégsem lehetetlen feladat, vegyük például a balti államoknak *Greskovits* és *Bohle* [2007] által meghatározott tisztán neoliberális modelljét, a visegrádi országok beágyazott kapitalizmusát és Szlovénia neokorporatista rendszerét. Bár tanulmányukban e szerzők is utalnak arra, hogy a kapitalizmus variációi nagy irodalmának legújabb koncepciója – hasonlóan *Myant* és *Drahekoupil*

érveléséhez – nem tűnik alkalmazhatónak a régióban. Másrészt a 2008-ban begyűrűzött válság hatása nem feltétlenül értelmezhető átalakuláspecifikus tényezők függvényeként. *Csaba* [2010] a kelet-közép-európai országokban tapasztalt gazdasági mélyrepülést semmiképp sem írná a pályafüggőség nyomán kialakult strukturális és intézményi tényezők számlájára, szerinte sokkal inkább a régióban általánossá vált politikai populizmus által vezérelt rövid távú intézkedések, a szerkezeti reformok halogatása, tehát gazdaságpolitikai hibák okolhatóak az elszenvedett sokkért. A külföldi hitelek arányának meredek emelkedése – ami a szerzők által financialized growth-ként meghatározott integrációs forma velejárója – a banki működés szigorúbb szabályozásával, a gazdasági túlfűtöttség felelős kormányzati beavatkozások révén enyhíthető, függetlenül attól, hogy milyen növekedési pályán halad egy ország. Szintén elhamarkodottnak tűnik az a következtetés, mely szerint a válság az átalakulás egy fejezetének lezárását hozta, legalábbis erre következtethetünk az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank a térség gazdasági teljesítményét évenként értékelő Transition Report-jának legutóbbi kiadása alapján (EBRD, 2011). Az átalakuló gazdaságok többsége ugyanis a válságot megelőző mintáknak megfelelő növekedési pályára állt vissza, bizonytalanságot az euróválsággal összefüggésbe hozhatóan tapasztalunk, amiből arra következtethetünk, hogy a fejlődési pályák nem érkeztek határponthoz 2008-ban, a válság következtében még fennálló bizonytalanságok külső, és nem átalakuláspecifikus tényezők következményei.

Hidi Ágnes

Hivatkozások

- Csaba, L.* [2010]: Economics of the New Member States: A Post-Crisis Perspective. *Köz-gazdaság*, 3. sz., 41–53. o.
- EBRD [2011]: Transition Report 2011. Crisis and Transition. The People's Perspective. European Bank for Reconstruction and Development.
- Greskovits B. – Bohle D.* [2007]: A transznacionális kapitalizmus változatai Kelet-Közép-Európában. *Politikatudományi Szemle*, XVI. évf., 2. sz. 7–32. o.

Kornai János: Gondolatok a kapitalizmusról Négy tanulmány

Akadémiai Kiadó, 2011, 247 oldal

Kornai János 2011-ben megjelent kötete négy, témaválasztásuk alapján egymáshoz lazán kapcsolódó tanulmányt tartalmaz. Ami mégis egybefogja ezen írásokat, az a kapitalizmus és a demokrácia melletti kiállás. A tanulmányok feladata az, hogy bemutassák a kapitalizmus nagy erőnyeit, ugyanakkor nem próbálják elkendőzni nagy hibáit sem, hiszen ezek a rendszer immanens, belső lényegéből származó tulajdonságai.

A kutatás módszertani kereteit a szerző pályáját végigkísérő rendszerparadigma adja. A nagy rendszerek vizsgálata, az átfogó összehasonlítások jellemzik a Kornai-életművet, amelynek méltán kiemelkedő pontja az 1993-ban megjelent „A szocialista rendszer” című monográfia, amelyben a letűnt rendszer átfogó elemzését végezte el a szerző. A 90-es évek gazdasági és politikai útkeresése a közgazdászt az éppen aktuális kérdések megválaszolására sarkallta, ezért a másik nagy rendszer, a kapitalizmus átfogó elemzése eleddig váratott magára. Az életmű ezen „adósságát” igyekszik csökkenteni a most ismertetett könyv, amelyben a kapitalista rendszer jellegzetességeinek tárgyalása során mintegy ellenpólusként a szocializmus alapvető sajátosságaival is (újból) megismerkedhet az olvasó.

Az *első tanulmányban Kornai* a kapitalista rendszer azon tulajdonságát emeli ki, hogy képes az innovációs folyamatok ösztönzésére. A schumpeteri értelemben vett innováció a kapitalizmus immanens tulajdonsága. Ez a magántulajdonon és önálló kezdeményezésen alapuló fejlődés a rendszer sajátossága, amely a szocializmusban nem képes érvényre jutni. A szocialista rendszert a forradalmian új termékek létrehozására való alkalmatlanság jellemezte. A lassú technikai haladás tehát rendszerspecifikus, amely történelmi tény a szerző statisztikai adatok hosszas bemutatásával is igazolja.

Ezzel szemben a kapitalizmusban létrejönnek az innováció és a gyorsabb technikai haladás feltételei, és növekszik annak az esélye, hogy a gazdaság ezt fel is tudja használni.

Az innováció schumpeteri értelmezésében kulcsszerepet játszik a vállalkozó, aki a versenyelőny megszerzése érdekében „új kombinációk” létrehozására törek-

szik, összekapcsolva az innovációhoz szükséges anyagi és szellemi feltételeket. Ilyen új kombináció lehet új javak előállítása, új termelési eljárás bevezetése, új piacok felkutatása, nyersanyagok új forrásainak felkutatása, vagy egy új szervezet létrehozása. Ezen új kombinációk alkalmazásához a schumpeteri megfogalmazásban „teremtő rombolásnak” elnevezett folyamat társul, amelynek során az új technikák és technológiák bevezetését a régiek fokozatos leépülése kíséri.¹

Innovációt gerjesztő folyamatok a kapitalizmusban:

1. decentralizált kezdeményezés,
2. monopoljárdék,
3. verseny,
4. szabad kísérletezés,
5. befektetésre váró, lekötetlen tőke.

Miután a szerző részletesen bemutatta a kapitalista rendszer és az innováció termékeny kapcsolatát, rátér az egyetlen megvalósult alternatívára, a szocialista rendszer innovációhoz fűződő kapcsolatának kifejtésére. Bizonyítja, miért is lehetetlen egy invenció kiteljesedése, gazdasági hasznosulása, innovációvá válása a szocializmusban.

Elsősorban a rendszer inherens tulajdonságai azok, amelyek nem tették lehetővé a schumpeteri vállalkozó működését a szocializmusban. Ezek:

1. centralizáció, bürokratikus utasítások és engedélyek útvesztője,
2. nincs vagy jelentéktelen a jutalmazás,
3. a termelők közötti verseny a hiánygazdaság miatt nem létezett,
4. a tervgazdaság korlátozta a kísérletezés lehetőségét,
5. tőkepiac híján nincs felhasználásra váró *lekötetlen* szabad tőke.

A rendszerspecifikus hatások tehát igen erőteljesek. *Kornai* a kapitalista rendszer legnagyobb erényei közé sorolja a technikai haladás előmozdítását. Ezzel párhuzamosan a szocialista rendszer egyik legnagyobb vétkeként a technikai haladás hátráltatását jelöli meg.

¹ *Schumpeter, J. A.* [1934]: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.

A tanulmány végén a szerző aggodalmát fejezi ki az elharapózó naiv kapitalizmusellenesség miatt. A társadalom nagy része nem úgy tekint a kapitalizmusra, mint a technikai fejlődés előmozdítójára, pedig ez a kapitalizmus fontos, rendszerspecifikus tulajdonsága. Ebben a tekintetben a politikusok felelőségét is felveti.

A *második*, viszonylag nagy *terjedelmű* tanulmány arra törekszik, hogy a kapitalista rendszerben megnyilvánuló *többlet* jelenségét megmagyarázza. Eközben a szocialista rendszer témába vágó elemzésére is sor kerül. A tanulmány során *Kornai* ragaszkodik az újszerűnek ható „többletgazdaság” és „hiánygazdaság” elnevezésekhez, a kevésbé kifejező és pontatlan túlkínálati és túlkeresleti gazdasággal szemben. Véleménye szerint statisztikailag nehézségekbe ütközik e fogalmak mérése, hiszen a piac dinamikusan változik. Éppen ezért helyesebb a már említett elnevezéseket használni, amelyek az általános piaci viszonyokat írják le.

A tanulmány alapgondolatát a következőképpen lehet összefoglalni: a szocialista rendszer jellegzetes vonása a hiánygazdaság, míg a kapitalista rendszeré a többlet-gazdaság.

A kapitalizmusban a többlet a gazdaság minden területén megnyilvánul. Óriási kapacitástartalékok épülnek ki, hatalmas raktárkészletek halmozódnak fel, miközben foglalkoztatást kereső munkaerő hada próbál álláshoz jutni. Többletjelenségek tapasztalhatók minden tekintetben.

Vajon mi okozza ennek a többletnek a létrejöttét és hosszú távú fennmaradását, újratermelődését? A választ a kínálati és keresleti folyamatok együttes hatásmechanizmusában kell keresni. A többlet létrehozásában a kínálat oldaláról szerepet játszanak például:

1. a kereslet bizonytalansága miatt felhalmozódó raktárkészletek,
2. az innováció által gerjesztett teremtő rombolás, amelynek során a régi és az új technológia sokáig egymás mellett létezik,
3. a skálahozadék előnyeinek kihasználására tett kísérletek egyes iparágakban, amelyek óriási kapacitástartalékok kiépüléséhez vezettek, például: gépkocsigyártás.

Keresleti folyamatok esetén a szerző keynesi ihletésű gondolatokkal magyarázza a többlet realizálódását. Ezek szerint a bérek *hosszú távon* ragadósak, nem követik pontosan a termelés és a termelékenység növekedését, ami a kereslet lemaradásához vezet. Az áralakulási folyamat és a többlet közötti összefüggés leírására is hasonló logikájú magyarázatot találunk. Az árak lefelé ragadósak, ez pedig nagymértékben hozzájárul ahhoz, hogy a piac túlkínálatba hajlik.

Kornai elismeri a hasonlóságot Keynes tanaival, de hangsúlyozza, hogy a kapitalista gazdaság hosszú távú folyamatait tanulmányozza. A szerző túllép a *Keynes*

által említett középtávú ciklikus túlkínálati jelenségeken. Határozott véleménye szerint a kapitalista gazdaság *hosszú távon* többlet gazdaságként működik. Ez a többlet azonban nem jelent túlkínálatot. A többlet elsősorban nem óriásira duzzadt eladatlan és eladhatatlan raktárkészleteket jelent, hanem kihasználatlan kapacitásokat, a termelés lehetőségét.

A munkapiac kérdését a szerző ismét rendszerszintű összehasonlítás keretében tanulmányozza. Elemzése szerint az érett szocializmust jellemző munkaerőhiány nem a teljes foglalkoztatottság politikájának volt elsősorban köszönhető. A munkaerőhiány a rendszer immanens tulajdonságai miatt lépett fel. Ezen tulajdonságok röviden összefoglalva: az állami tulajdonú vállalatok expanziós kényszere párosítva a laza költségvetési korláttal, valamint az árak-bérek kontrollja – amelynek köszönhetően nem volt inflációs hatása a munkapiaci feszültségnek – oda vezettek, hogy a mezőgazdaságban és a háztartásokban jelentkező kezdeti munkaerő-tartalékok elapadtak. Az innováció lassúsága miatt a gazdasági növekedés megállt, általános recessziót váltva ki a szocialista blokk országaiban.

Ezzel ellentétben a kapitalista rendszert a magántulajdon, a kemény költségvetési korlát, valamint a piaci koordináció jellemzi. A termelők az expanzió során korlátokba ütköznek, ezért nem aknázhathják ki a munkaerő-tartalékokban lévő lehetőségeket. A munkaerőtöbblet állandó újratermelése rendszerspecifikus vonása a kapitalizmusnak.

A kapitalista termelés sajátosságainak köszönhetően megjelenő többlet legfontosabb következménye az, hogy versenyhelyzetet generál. A termelőket és az eladókat a mindig jelen lévő többlet készlet arra, hogy versenyezzenek egymással a vásárlók megnyerése érdekében. Ez a verseny pedig innovációt eredményez. Az innováció tehát oka és következménye is a többletnek. Mint ahogyan arra már az előzőekben utaltunk, a szerző véleménye szerint az innováció a többlet gazdaság első és legjelentősebb előnye.

Kornai a többlet gazdaság további előnyei között említi a szélesebb választás lehetőségét, amely kitágítja az emberi szabadságjogokat, valamint az ellátás zavartalansága miatt megnyilvánuló termelékenységnövekedést.

Bár írásában a szerző egyértelműen a kapitalizmus mellett foglal állást, nem rejti véka alá a rendszer árnyoldalait sem. A többlet gazdaság negatív velejárója az, hogy a gazdaság minden területén többlet tapasztalható. Többlet van a munkapiacra, valamint a kulturális termékek piacán is. A többlet gazdaság tehát számos érny mellett jelenti még a hatalmas kihasználatlan kapacitásokat, a munkanélküliség rémének fenyegetését, a kulturális „szenny” túlradadását, a reklámözönt, valamint az eladók részéről megnyilvánuló korrupciót.

A kapitalizmus érnyei és hátrányai a rendszer immanens hajlamai közé tartoznak. A negatív hatásokat lehet és kell is enyhíteni állami beavatkozással, de nem lehet megszüntetni.

Kornai a rendszer árnyoldalainak elismerését követően ismét hangot ad a kapitalizmus melletti kiállításának. Bevallása szerint a rendszer két sajátossága jelentette számára a legnagyobb vonzerőt, ezek: a demokráciához való ragaszkodás (kapitalizmus nélkül nincs demokrácia), valamint az innováció folyamatának elősegítése.

A kötet második tanulmányáról szóló leírás zárásaként még megemlítem a szerző igen sommás véleményét a piac kétféle tartós normálállapotáról:

1. csak a kapitalista rendszer képes a gazdaság egészét átfogó többletgazdaságot létrehozni és tartósan újratermelni,

2. ahol kapitalista rendszer van, ott többletgazdaság van,

3. csak a szocialista rendszer képes a gazdaság egészét átfogó hiánygazdaságot létrehozni és tartósan újratermelni,

4. ha egy adott országban szocialista rendszer van, akkor annak hiánygazdaságként kell működnie.

A kötet *harmadik tanulmánya* a kelet-európai országok rendszerváltást követő fejlődését vizsgálja, a francia forradalom hármasszavát alapul véve. A *szabadság* jelszava kapcsán hangsúlyozza a gazdasági szabadság instrumentális értékét, amely a szabad vállalkozáson és a magántulajdonon keresztül az innováció gyorsulásához és a hatékonyság javulásához vezet, ezáltal segítve az olyan alapvető értékek megvalósulását, mint a jólét növekedése.

Az *egyenlőség* tekintetében a szerző a jövedelmi eltéréseket vizsgálja a posztoszocialista térségben. Rámutat arra, hogy bár a szocializmus valójában nem biztosított egyenlőséget, hiszen a nomenklatúra tagjai számos téren előnyöket élveztek, mégis megvalósult bizonyos fokú egyenlősítés a jövedelmek terén. A nem piaci alapon megállapított béreknek egyenlősítő hatásuk volt.

A rendszerváltás óta eltelt időszakban az innováció, a versenyképesség és a hatékonyság elengedhetetlen feltételekké váltak, ezek a jövedelmek erőteljes szóródásához vezettek. A magas jövedelemkülönbség a kapitalista rendszer immanens része. Az egyenlőtlenség csökkentésének legjobb módszere – a Robin Hood-típusú adók helyett – az oktatás fejlesztése, az esélyteremtés – véli a szerző.

A *testvériség*, vagy más szóval szolidaritás kérdése kapcsán *Kornai* a kezdetleges szocialista jóléti állam maradványainak jövőbeni fenntartási lehetőségeit taglalja.

Ebből a szempontból a két „tiszta” eset emelem ki. Az első szerint a jóléti juttatásokat csak a rászorulóknak részére kell biztosítani. A posztoszocialista jóléti állam visszaszorítása gazdasági téren költségvetési egyensúlyt, alacsonyabb adókat, a foglalkoztatás növekedését, a vállalkozó szellem erősödését eredményezhetné. A gazdasági előnyökön túl etikai hozadéka is lenne ennek a drasztikus lépésnek: az egyén

autonómiájának tisztelete, a választás szabadsága, az állam paternalista magatartásának elutasítása. Ez a szabadság kiteljesedését jelentené.

A második esetet a jogosultságok teljes körű fenntartása jelentené. E szociáldemokrata nézőpont szerint egyszerűbb mindenkit támogatni, mint eldönteni, ki is a rászoruló. Etikai szempontból ez az eset jelenti az egyenlőség és testvériség kiteljesedését. Mindenkit egyforma jogok illetnek meg. Az állam kötelezettségei mindenkivel szemben ugyanazok. Minél nagyobb tehát a szolidaritás, annál nagyobb az egyenlőség a társadalomban.

Kornai kiemeli, hogy az elkövetkezőkben két ellentétes erő fog érvényesülni. A lakosság növekvő mértékben igényli az állam gondoskodását, ugyanakkor a tőkepiacok megkövetelik a pénzügyi fegyelmet. Nem lehet tehát tudni, hogy a három forradalmi eszme hogyan fog érvényesülni a térségben. Egy azonban biztos: a francia forradalom sokat idézett jelszavai nem összeegyeztethetők, nem érvényesülhetnek egy időben. Vagy szabadság van, vagy egyenlőség és testvériség!

A *negyedik*, egyben záró *tanulmány* meglehetősen személyes hangvételű. *Kornai* a marxizmussal kapcsolatos élményeit írja le. A marxizmust egy, a 20. század zűrzavarait megélt magyar értelmiségi szemén keresztül tárja az olvasó elé. Az üldöztetés élménye és egy igazságos társadalom kialakításába vetett hit a szerzőt egyenes úton vonzotta a kommunista párt szimpatizánsai közé, ahol megismerte és egy ideig vallásos dogmaként hitte a marxizmus tanait. Az 50-es évek során a párt tudtával és jóváhagyásával elkövetett bűnök azonban lerombolták eme vallásos meggyőződés morális fundamentumait, utat engedve a marxizmust kritizáló elméleteknek.

Vajon a megvalósult szocializmusnak tényleg együtt kellett járnia ezzel a rengeteg gyötrellemmel – teszi fel a kérdést –, vagy csak a hibás megvalósítás miatt történt mindez? Felelős e *Marx* a nevével fémjelzett rendszer embertelenségeiért? A feltett kérdésekre gyors és megdöbbentő választ ad *Kornai*: A létező szocializmus *megvalósította Marx* tervét a társadalom átalakításáról! A kommunista pártok a *Marx* által javasolt átalakítási programot hajtották végre. A magánkezdeményezés és a piaci koordináció kiiktatásával a gazdaságot csak bürokratikus úton lehet irányítani. A bürokratikus irányítás pedig feltételezi a repressziót, a végrehajtás kikényszerítését. *Marx* megvető kijelentései a demokráciával kapcsolatban, valamint a *proletárdiktatúráról* szóló fejtegetései bátorítóan hatottak a 20. század hírhedt kommunista vezetői számára, előkészítették az utat a zsarnoksághoz – véli *Kornai*, és *Marx* intellektuális felelősségét veti fel.

Az előbbieken bemutatott kötet csupán a kapitalista rendszer – a szerző értékrendje szerinti – legfontosabb tulajdonságait veszi számba, legnagyobb értékeit mutatja be. Nem terjed ki a rendszer teljes körű leírására. Ebben a tekintetben befejezetlen műnek tekinthető, ahogyan azt *Kornai* az előszóban ki is hangsúlyozza, de egyúttal fel is kéri a téma iránt érdeklődő kutatókat a mű kiteljesítéséhez vezető

együtt gondolkodásra, a tanulmányokban bemutatott modellek pontosabb, egzaktabb kidolgozására.

Úgy gondolom, hogy *Kornai János* Gondolatok a kapitalizmusról című kötete hiánypótló alkotás, amely nem csupán szűkebb szakmai figyelemre tarthat számot, hanem a világ dolgai iránt érdeklődő művelt közönség is bátran belefoghat olvasásába.

A közgazdasági előképzettséggel rendelkező számára a kötet újszerű megközelítésmódját hangsúlyoznám, amely esetleg segíthet a témával kapcsolatban már régebb óta kavargó, de egységes egészzé össze nem álló gondolattöredékek rendezésében.

A közgazdasági irodalomban kevésbé jártas olvasók számára pedig a tanulmányok egyszerű, a szakma virágnyelvétől mentes fogalmazásmódját, szigorú logikáját, nagy magyarázóerejét és higgadt, nem részrehajló érveléseit emelném ki.

Napjainkban, amikor az elhúzódó világgazdasági nehézségek miatt növekszik a kiábrándultság a kapitalizmusból, amikor nemzetközi hírű lapokban *Marx* újra divatba jöveteléről cikkeznek, akkor nagy szükség van az ilyen higgadt, tényekre támaszkodó, egyértelmű értékrendet megfogalmazó munkákra.

Fikó László

Fikó László, a Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Kar Doktori Iskolájának hallgatója. E-mail cím: fiko_laci@yahoo.ca

Abstracts of the Articles

Exchange-rate war or trade war?

Chinese-american debate on the exchange rate of renminbi

GYÖRGY CSÁKI

One of the most important consequences of the 2007–2009 global crisis, was the reorganisation of power relations in the world economy. The most spectacular and in reality the most important aspect of this reorganisation was China's strengthening world economic position. As a consequence of the expanding U.S. balance of payment deficit, the Chinese exchange rate policy has been increasingly strongly criticized by the U.S. The heated U.S. criticism of Chinese actions on its currency threatens with a trade war, and undermines bilateral relations, which are otherwise important determinants of world economic stability? This paper surveys the criticism of the Chinese exchange rate policy, enumerates some related counter-arguments and outlines some potential solutions. In the longer run the renminbi's turn into a global reserve currency would be a way out, but this will certainly be a long conflict-laden, much debated process.

Aggrieved or beneficiary?

The effects of crisis on European energy markets

SAROLTA SOMOSI

Several studies have been made about present Global Financial Crisis that affected real economy as well. We know the root causes and its consequences. However we found a sector that was not examined comprehensively in Hungarian studies on the ground of changing environment. It is worth examining the effects on energy sector on the basis of their stages and impacts. Among governmental responses we can find several that hit energy markets, like super-taxes, privatisation or the broadening of state ownership. National supports were introduced for the handling of financial crisis within energy sector. However we must add that energy market supports served rather development purposes and not company salvage like we have seen it in other sectors. Also competition rules remained almost as consistent as we had experienced it before. Moreover if recent EU level energy policy projects come true, energy sector can even realize profit from the crisis. Future of European energy markets depends on the recognition and exploitation of the possibilities coming from new circumstances.

Aftermarkets of consumer durables: the competition policy view

JÁNOS VINCZE

Problems related to primary and aftermarkets of consumer durables have for long been actively discussed in competition policy. It was noticed early that switching costs beget locked-in consumers in aftermarkets, but it was suggested that strengthening interbrand competition would prevent it. However, there exist theoretical reasons that indicate that this is not the case in general. Recently competition authorities stressed that only strong efficiency reasons could justify the monopolization of proprietary aftermarkets. Associated with this view there is a tendency to identify aftermarkets as separate relevant markets. The topic has gained additional significance by its relationship with bounded consumer rationality, and by the realization that firms can exploit “mistakes” by consumers even in highly competitive environments.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány KÜLGAZDASÁG című folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5400 Ft/félév.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiók címe:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2012-es megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

1112 Budapest, Budaörsi út 45. • 1518 Budapest, Pf.: 71 • Tel.: 309-2695 • Fax: 309-2647
web: www.kulgzadasag.eu • e-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Jogi melléklet

Külgazdaság, LVI. évf., 2012. július–augusztus (59–83. o.)

A hitelbiztosítéki jog és a gazdaság összefüggései

DR. BODZÁSI BALÁZS

*A polgári jogon belül a hitelbiztosítékok joga az a terület, amely a legszorosabban kapcsolódik a gazdasághoz. A szerződéses biztosítékok szabályozásának gazdasági hátterét a magyar jogirodalomban eddig mélyebben még nem tárgyalták. A külföldi jogirodalom azonban már hosszabb ideje foglalkozik a biztosítékok közgazdasági elemzésével, valamint a hitelezés és a hitelbiztosítékok közötti szoros kapcsolattal. A tanulmány történeti példákon keresztül is bemutatja, hogy a gazdaságban jelentkező igények – elsősorban a növekvő hiteligeny – hogyan hatnak a biztosítékok jogi szabályozására. A tanulmány a 21. század elején megjelenő gazdasági folyamatok és a biztosítékok alkalmazása közötti kölcsönhatás elemzésével zárul.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K22 – Corporation and Securities Law

1. Biztosítékok és gazdasági rizikó

1. 1. A biztosítékok szerepe a banki működésben

A modern gazdaság működése elképzelhetetlen lenne pénzügyi közvetítő intézmények nélkül. Ezek a pénzügyi intézmények működtetik a világ orszámai közötti globális kereskedelem egyik alappilléreit képező fizetési és elszámolási rendszereket. A gazdasági szereplők közötti pénzmozgások és elszámolások lebonyolítása

* A tanulmány a Budapesti Corvinus Egyetem TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 sz. kutatás „A nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége” címet viselő alprojektjének keretében készült.

Dr. Bodzási Balázs LL.M., egyetemi tanársegéd (BCE Gazdálkodástudományi Kar Gazdasági Jogi Intézet), tudományos segédmunkatárs (MTA TK Jogtudományi Intézet). E-mail cím: balazs.bodzasi@uni-corvinus.hu

a bankok és más pénzügyi intézmények egyik legrégebb és legalapvetőbb funkciója, amely nélkül a mai gazdaság nem lenne képes működni.

A pénzügyi közvetítők tevékenységük során számos kockázatot vállalnak. Ezek közé tartozik a hitelkockázat, a likviditási kockázat és a kamatkockázat is. A pénzügyi intézmények ezen kockázatok kezelésére sajátos eszköztárat alakítottak ki és erre a célra ma már az ügyletek széles tárháza áll rendelkezésre. Ezen eszközök révén a pénzügyi közvetítők képesek a kockázatokat újra elosztani a gazdasági szereplők között.¹

A bankok által vállalt kockázatok közül a legnagyobb és így a legfontosabb a hitelkockázat. Ennek során a bank a saját visszafizetési kockázatává transzformálja azt a kockázatot, amely abból származik, hogy az általa meghitelezett ügyfelek a hitelt és annak kamatait nem tudják határidőben visszafizetni, illetve egyáltalán nem fizetik azt vissza. A hitelkockázat ugyanakkor a gazdasági élet természetes velejárója, hiszen a vállalkozások egy részének tönkremenetele, illetve a hitelfelvevő magánszemélyek vagyoni helyzetének változásai (pl. munkanélkülivé válás) miatt törvényszerűen következnek be a fizetéseképtelenséghez vezető okok. A bankok ennek a kockázatnak a kezelésére többféle eszközt dolgoztak ki és alkalmaznak. Ezek közé tartoznak a megfelelő hitelnyújtási és hitel-nyomonkövetési folyamatok, a hitelek kockázati árazása, vagyis kockázati felárak alkalmazása.² Ebbe a körbe tartoznak azonban a szerződéses biztosítékok is.

1. 2. A rizikó fogalma

A biztosítékok alkalmazása egy meghatározott gazdasági rizikóra adott logikus válaszlépésnek tekinthető. Másként megfogalmazva: rizikó nélkül nincs igény biztosítékokra sem.

Általános meghatározás szerint a rizikó egy hátrányos következmény bekövetkeztenek a lehetősége.³ A hátrányos következmény azt jelenti, hogy a rizikó bekövetkezte esetén kár keletkezik. Emiatt a rizikót a kár előtti stádiumnak is nevezik. Amennyiben a rizikó realizálódik, az érintett vagyonában csökkenés áll be, vagy legalábbis a vagyon nem az előre eltervezett mértékben gyarapszik. A rizikó mást jelent közgazdasági értelemben és mást abban az értelemben, amelyet a polgári jog a tulajdonjog körében használ (tulajdonosi veszélyviselés). Gazdasági rizikó minden egyes szerződéshez kapcsolódik.⁴

¹ Erdős-Mérő [2010], 22. o.

² Erdős-Mérő [2010], 78. o.

³ Duttie [1986], 33. o.

⁴ A rizikó fogalma polgári jogi szempontból mindazonáltal alaposabb elemzést igényel.

1. 3. A rizikó elkerülésének lehetséges módjai

A gazdasági rizikót csak akkor lehet teljesen kiküszöbölni, ha az ügylet által elérni kívánt cél megvalósul. Mivel ez gyakran elmarad, ezért a piaci szereplők megpróbálnak védekezni a rizikóval, illetve annak hátrányos következményeivel szemben. A rizikóval szemben úgy lehet a legsikeresebben védekezni, ha számolunk annak bekövetkeztével.

Ha az érintett tudomásul veszi, hogy a veszély bekövetkezhet, különböző lehetőségek között választhat. A választható megoldások természetesen függenek attól is, hogy milyen típusú rizikóval állunk szemben. Ebből az is következik, hogy nincs olyan választási lehetőség, amellyel az összes szóba jöhető rizikót el lehetne kerülni.

A rizikó elkerülésének egyik lehetséges módja az ún. *risk-management*, más néven rizikópolitika. Ennek a lényege, hogy a vállalkozás a múltbeli tapasztalatok és a jövőbeni fejlődésre vonatkozó információk alapján megkísérli a lehetséges veszélyforrásokat az üzleti tervében számításba venni. A rizikópolitikának is több típusa létezik, így megkülönböztetnek egymástól az okokra koncentráló, illetve a következményekre összpontosító rizikópolitikát.

Egy másik lehetőség a rizikó szerződéses úton történő áthárítása egy harmadik személyre. Az ilyen jellegű szerződéses veszélyátruházásra jellemzően ellenszolgáltatás fejében, visszerhesen kerül sor. Valójában ebben az esetben sem magának a rizikónak az átruházásáról van szó, hanem arról, hogy a következményeket más viseli. Az ilyen jellegű rizikó következmény-átruházásra számos szerződéstípus alkalmas lehet, amelyek közül a legjellemzőbb a biztosítás. Ugyanaz az eredmény érhető el azonban kezességi és garanciaszerződés útján is.⁵ Amennyiben a hátrány egy adott vagyontárgy elvesztésében, elvonásában jelentkezik, a zálogjog is egy megfelelő eszköz a rizikó elkerülésére. Erre alapvetően a zálogjog dologi jogi jellege nyújt lehetőséget.

Bár a biztosítás és a biztosítékok között számos hasonlóság mutatható ki, a biztosítás egy alapvetően különböző jogintézmény, amely eltérő jogdogmatikai alapon nyugszik.

1. 4. A biztosítékok fogalma

A rizikóra tekintettel a biztosítékok olyan előnyt, elsőbbséget jelentenek, amelyek esetében meghatározott előkészületi intézkedésekre kerül sor, amelyek célja egy jövőbeni kívánt eredmény elérése, illetve a nem kívánt kizárása. Mivel azonban bizonytalan jövőbeni eseményekről van szó – melyeket teljes mértékben a jelenben

⁵ A kezesség és a biztosítás összehasonlításáról l.: *Bodzási* [2011b], 949. o. A garancia és a biztosítás közötti kapcsolatáról l.: *Bodzási* [2011a], 814. o.

nem tudunk befolyásolni –, ezért ezeknek az előkészületi intézkedéseknek csak az lehet a céljuk, hogy növeljék a kívánt fejlemények bekövetkeztének a valószínűségét.⁶

A biztosíték jogosultja úgy óvja meg magát egy esetlegesen bekövetkező károsodástól, hogy a gazdasági döntése miatt egy másik személy tulajdonában lévő egy vagy több vagyontárgy felel. Ez azt jelenti, hogy vagy egy konkrét vagyontárgyat értékesíthet, vagy egy másik személy teljes vagyonához nyer hozzáférést, végső soron állami segédlettel, bírósági végrehajtás útján.⁷ A biztosítékot kapó felet fenyegető veszély és károsodás ennek megfelelően egy idegen vagyontárgy vagy vagyontárgyakban rejlő érték kiaknázásával kerül kiegyenlítésre.

A biztosíték jogosultját veszélyeztető rizikó a biztosított alapügyletből származik. Amíg az alapügyletből származó rizikó ténylegesen be nem következik, addig a biztosítéki ügylet csupán kiegészítő szerepet tölt csak be, és ennek megfelelően a háttérben marad.⁸

Biztosított alapügyletként elméletileg bármilyen szerződés, illetve jogviszony szóba jöhet, amelyből az egyik félre nézve gazdasági rizikó származhat. A gyakorlatban azonban alapvetően azokat az ügyleteket látják el a felek biztosítékkal, amelyekből követelések keletkeznek. Ezek rendszerint pénzkövetelések, de lehetnek más követelések is.

A biztosítékok célja ehhez kapcsolódóan az, hogy ha az alapügylet – amelyből a biztosítandó követelések keletkeztek – nem az eredeti elvárások szerint megy teljesedésbe, akkor a követelésekből származó jogosult igények gazdasági értelemben minél gyorsabban kielégítésre kerüljenek.⁹

Az alapügylet és a biztosítékok közötti jogi kapcsolat különböző lehet. A leggyakoribb, hogy a két jogügylet a járulékos elvén keresztül kapcsolódik egymáshoz. Mind a személyi, mind pedig a dologi biztosítékok körében van azonban példa nem járulékos – más néven: absztrakt – biztosítékokra is. Ez utóbbiaknál az alapügylet és a biztosíték között sokkal lazább a kapcsolat, amit gyakran egy újabb kötelmi jogi megállapodás teremt meg.

Valamennyi biztosíték közös jellemvonása azonban, hogy különbséget kell tenni az alapügyletből származó hitelezői igény és a biztosítéki jog között. Tágabb értelemben ezt a hitelezői igényt tekinthetjük a biztosíték tárgyának. A hitelezői igénytől elkülönülő biztosítéki jog csak akkor gyakorolható, ha a biztosított alapügyletből származó rizikó bekövetkezik.

A biztosítékok ennek alapján azok a jogintézmények, amelyek segítségével a biztosítékot nyújtó fél meghatározott gazdasági kockázatok következményeit át-

⁶ *Becker-Eberhard* [1993], 3. és köv. o.

⁷ *Bülow* [1984], 2. o.

⁸ *Bülow* [1984], 1. o.

⁹ *Becker-Eberhard* [1993], 17. o.

vállalja. Ennek eszköze a biztosítékok szűkebb értelemben vett tárgya, vagyis az az idegen vagyontárgy, amelyre vonatkozóan a jogosult kielégítési jogát gyakorolhatja.

A biztosítékokat két nagy csoportba sorolhatjuk aszerint, hogy a jogosult kielégítési joga egy meghatározott vagyontárgyra korlátozódik, vagy pedig kiterjed egy adott személy teljes vagyonára. Az előbbi esetben dologi biztosítékokról, az utóbbiban pedig személyi biztosítékokról beszélünk. A dologi biztosítékok dogmatikai struktúrájukat tekintve lényegesen eltérnek a személyi biztosítékoktól. A dologi biztosítékoknál ugyanis kevésbé jelentős a kötelmi jogi kötőerő, ezzel szemben azonban megjelenik és előtérbe is kerül a dologi jogi kapcsolódás.

A dologi biztosítékok lényege az, hogy a hitelezői igényt az adós vagy egy harmadik személy tulajdonában álló, meghatározott vagyontárgyra irányuló dologi értekesítési jog (kielégítési elsőbbség) biztosítja.¹⁰

1. 5. A dologi biztosítékok közgazdasági analízise

A dologi hitelbiztosítékokat közgazdasági szempontból az ún. neoklasszikus finanszírozási elmélet vizsgálta alaposabban. Ez az elmélet egy piaci teória, amelynek középpontjában a piaci struktúrák vizsgálata áll. Az elmélet többek között az irreleváns piaci struktúrákat elemzi, alapjait pedig *Franco Modigliani* (1918–2003), valamint *Merton H. Miller* (1923–2000) közgazdászok munkássága teremtette meg.¹¹

A *Modigliani–Miller* szerzőpáros szerint egy vállalkozás eladósodottságának a mértéke nem gyakorol hatást a vállalkozás összértékére. Elméletük abból indul ki, hogy valamennyi piaci szereplő homogéne viselkedik. Ez többek között azt jelenti, hogy ugyanolyan hozzáférési lehetőségük van a releváns információkhoz, illetve azonos információkkal is rendelkeznek.

Ez a feltételezés azonban nem teljesen felel meg a valóságnak. Az adós és a hitelező az információszerzés szempontjából is különböző helyzetben vannak, köztük tehát egy aszimmetrikus viszony áll fenn az információelosztás tekintetében. Ez azt jelenti, hogy a hitelviszonyon belül a hitelfelvevő általában pontosabb információkkal rendelkezik a tervezett beruházással kapcsolatos kilátásokról, mint a hitelnyújtó. A hitelfelvevő előre tudhatja azt is, hogy a jövőben milyen változtatásokat tervez üzleti politikájában. Emellett azonban a hitelnyújtó is tudja, vagy legalábbis feltételezi, hogy a hitelfelvevő üzleti terveiről, illetve a hitel segítségével megvalósítandó beruházásról a valóságosnál kedvezőbb képet fest. Ebből következően a hitelfelvétel után sokszor vagyoneírásra kerül sor. Az adós és hitelező közötti információs aszimmet-

¹⁰ A kielégítési jogról részletesebben l.: *Bodzási* [2011c], 828–836. o.

¹¹ *Modigliani–Miller* [1958], 261–297. o.

ria miatt a felek eltérően viselkednek és ugyanazon tényezőkkel (pl. a beruházáshoz kapcsolódó nettó pénzáramlásokkal) kapcsolatban is eltérőek az elvárásaik.¹²

Az aszimmetrikus információelosztásra tekintettel a hitelezőt fenyegető meghíúsulási rizikó és a dologi biztosítékok közötti kapcsolat sokkal komplexebbé válik. Ez a kapcsolat attól is függ, hogy a hitelező milyen mértékű rizikót hajlandó átvállalni. Amennyiben a hitelező kizárólag rizikómentes hitel nyújtására mutat készséget, akkor ennek feltétele, hogy a hitelnyújtás időpontjában biztos elvárásai legyenek a visszafizetésre nézve. Ennek pedig az lehet az egyik alapja, ha a hitelfelvevő rendelkezik olyan szabad vagyontömeggel, amelyre vonatkozóan olyan megfelelően kialakított dologi biztosítékokat lehet létrehozni, amely a hitel futamidejének minden egyes periódusában a még fennálló hitelezői visszafizetési igényt teljes mértékben lefedi.¹³

Az ilyen típusú rizikómentes hitelnyújtás és teljes biztosítás a legtöbb esetben nem lehetséges. Ezért a hitelező az esetek többségében számításba veszi a meghíúsulási rizikó bekövetkeztének a lehetőségét, amely részben a hitel futamidejétől függ. Ennek egyik következménye, hogy a hitelező a számításba vett rizikót kifejezésre juttatja a kamatlámban. Ez a kamatláb magasabb, mint egy rizikómentes hitel kamata lenne. Egy másik következmény, hogy a hitelezőnek a biztosítékokat is úgy kell kialakítania, hogy azok a számításba vett rizikóhoz jobban illeszkedjenek.

A neoklasszikus elmélet a dologi biztosítékokat olyan polgári jogi szerződéseként határozza meg, amelyek a hitelezőnek egy feltételes hozzáférési jogot biztosítanak egy meghatározott vagyontárgyra (dologra vagy jogra), amelyből a biztosított hitelező más hitelezői igényektől függetlenül kielégítést kereshet.¹⁴ Ezen keresztül a biztosítékok alapvető gazdasági funkciója a hitelnyújtásból származó meghíúsulási rizikó redukálása.¹⁵ Ennek egyik lényeges hatásaként csökkenthetőek az ügylet-höz kapcsolódó tranzakciós költségek is.

2. Hitelezés és a biztosítékok

2. 1. A hitel közgazdasági és jogi fogalma

A hitelezés és a biztosítékok közötti szoros gazdasági kölcsönhatás megértéséhez először a hitel fogalmát kell tisztázni. A hitel kifejezés – amely etimológiailag a hit, bizalom szavakra vezethető vissza¹⁶ – mást jelent közgazdasági és mást jogi értelemben.

¹² Duttile [1986], 22. o.

¹³ Duttile [1986], 33. o.

¹⁴ Duttile [1986], 9. o.

¹⁵ Duttile [1986], 85. o.

¹⁶ Számos nyelvben a hitel szó a latin *credere* kifejezésből ered, amely szintén hitet, bizalmat jelentett.

Közgazdasági értelemben a hitel a vásárlóerő ideiglenes átengedése. A vásárlóerő átengedése azért tekinthető ideiglenesnek, mert a hitelfelvevő a neki átadott vásárlóerőt egy meghatározott időtartam után köteles visszaadni a hitelezőnek.

Egy vállalkozás akkor vesz igénybe hitelt, ha a szükséges beruházások megvalósítása, illetve a fizetőképesség fenntartása saját eszközök felhasználásával nem biztosítható. Előfordulhat azonban olyan eset is, amikor a saját tőkéből történő finanszírozás valamilyen okból kifolyólag (pl. adózási vagy kockázatosztási szempontok miatt) költségesebb, mint az idegen tőkéből történő finanszírozás.¹⁷

A hitelnyújtó oldalán a hitel rendelkezésre bocsátása befektetésnek tekinthető. Ez közgazdasági szempontból jelenthet egyrészt készpénz-, illetve számlapénzhitelt, másrészt azonban fizetési halasztást vagy kezességvállalást is.¹⁸ A hitelnyújtás tehát számos cselekvési formát fog át. Ezek a különböző hitelformák alapvetően két nagy csoportba sorolhatóak. Az egyik a fizetési típusú hitelek, a másik pedig a felelősségi típusú hitelek csoportja.

Fizetési hitel esetén tényleges hitelnyújtásra kerül sor olyan értelemben, hogy a hitelező vagy egy meghatározott pénzüsszeget ad a hitelfelvevőnek, vagy az egyik fél a saját szolgáltatását időben korábban teljesíti, esetleg halasztást ad az ellenszolgáltatást teljesítésére.

Ezzel szemben felelősségi típusú hitelnyújtásnál a hitelező arra tesz ígéretet, hogy a helytáll egy olyan kötelezettségért, amely a hitelfelvevőt egy harmadik személy irányában terheli.¹⁹ Felelősségi típusú hitelnyújtás például a kezesség- vagy garanciavállalás, melyeket avalhitelnek is neveznek. Ebbe a csoportba tartozik azonban a váltóleszámítolás is, amikor a hitelező arra vállal kötelezettséget, hogy a hitelfelvevő által kiállított váltót egy meghatározott összeghatáron belül elfogadja.

A hitel fogalma polgári jogi értelemben ennél jóval szűkebb. Hitel alatt ugyanis a polgári jogban a hitelszerződésből származó főszolgáltatást értik. Bonyolítja a helyzetet, hogy a hatályos magyar Ptk. különbséget tesz hitel- és kölcsönszerződés között. Ebből az következik, hogy a hatályos magyar polgári jogban a hitel és a kölcsön két különböző fogalom. Emellett utalni kell arra is, hogy mást jelent a hitel polgári jogi, társasági jogi, büntetőjogi és bankfelügyeleti jogi szempontból.

2. 2. A biztosítékok szerepe a hitelezés különböző formáinál

A biztosítékok sem közgazdasági, sem jogi értelemben nem fogalmi elemei a hitelnek. Ennek ellenére a hitelek többségét a felek biztosítják, amely közgazdasági értelemben az erőforrások felhasználásának egy meghatározott módja.

¹⁷ Duttle [1986], 70. o.

¹⁸ Meincke–Hingst [2011], 633. o.

¹⁹ Meincke–Hingst [2011], uo.

Biztosítékkal természetesen nemcsak a pénzhitel látható el, hanem az összes olyan jogügylet, amely hitelezési elemet tartalmaz. Ez minden olyan szerződés esetében megállapítható, amelynél az egyik fél a saját szolgáltatását időben korábban teljesíti, mint a másik. Ilyenkor az ellenszolgáltatás teljesítésére későbbi időpontban kerül sor. Ez fennállhat egy egyszerű adásvétel, vagy egy vállalkozási szerződés esetében is, ha a vételár, illetve a vállalkozói díj kifizetésére utóbb kerül csak sor. Az ilyen ügyletekhez kapcsolódó hitelt áruhitelnek, valamint előteljesítési hitelnek nevezzük, szemben a kölcsönszerződésből származó pénzhittel.

Az ellenszolgáltatás későbbi időpontban történő teljesítése kockázatot jelent a saját szolgáltatását korábban teljesítő fél számára, aki ennek a rizikónak a csökkentését biztosítékok alkalmazásával kívánja elérni. A biztosítékokra előteljesítési hitelnél az időben később sorra kerülő ellenszolgáltatás, pénzhitel esetén pedig a tőkét és a kamatot is magában foglaló pénz-visszafizetési igény biztosítása miatt van szükség.²⁰

A vállalkozásoknak nyújtott hitelektől gyökeresen eltérő tulajdonságokkal rendelkeznek a fogyasztóknak nyújtott hitelek.²¹ A hitelek különböző típusainál lényegesen eltérnek egymástól a hitelnyújtás és a biztosítékok alapításának a feltételei.²²

2. 3. A biztosítéknyújtás és a hitelezés feltételeinek összefüggései

A biztosítékok fontos szerepet játszanak a hitelnyújtással kapcsolatos döntésben. Ebben a kontextusban a hitelé a főszerep, a biztosítéknak csak mellékszerep jut. A biztosítékok léte és értéke azonban visszahat a főszolgáltatásra. Ennek megfelelően a valóságban nem létező vagy hiányos biztosítékok a hitelnyújtást meg is hiúsíthatják, illetve lényegesen megnehezíthetik és megdrágíthatják azt.²³

A hitelnyújtásra vonatkozó döntés mellett közgazdasági szempontból a biztosítékok fontos szerepet játszanak a hitelezés feltételeinek meghatározásában is. Kapcsolat áll fenn a biztosítékok és a hitel árának, a kamatnak a mértéke között. Ez a kapcsolat jól tükröződik abban is, hogy a biztosítékkal ellátott, valamint a biztosíték nélküli hitelek kamata különböző.²⁴

A kamatszint meghatározása több tényezőtől függ, de ebben szerepet játszik – a refinanszírozási költségek mellett – az is, hogy a hitelezőnek milyen mértékben

²⁰ Bülow [1984], 2. o.

²¹ Az európai uniós jogban a fogyasztói hitelekre jelenleg a 2008/48/EK irányelvet kell alkalmazni, amelyet a magyar jogba a fogyasztóknak nyújtott hitelről szóló – azóta többször módosított – 2009. évi CVXII. törvény ültetett át.

²² Drobniig [1976], 19. o.

²³ Drobniig [1976], 15. o.

²⁴ Drobniig [1976], 23. o.

kell számolnia az adós fizetéseképtelenségével. A kamatszintet meghatározó tényezőket *del-credere* rizikónak nevezik. A hitelező a *del-credere* rizikó kiegyenlítésére felárat kalkulál.²⁵

A biztosítékokat figyelembe kell venni a szavatoló-tőke számítása során is. Ezen keresztül a biztosítékok hatással vannak a kamatfelárra (kamatmarzsra) is.

Ha az ügyletet több biztosítékkal is ellátták és egy releváns biztosíték kiesik, akkor az jelentős költségtöbblettel járhat a hitelező számára, ami ugyancsak drágíthatja a hitelt.

Összességében azt mondhatjuk, hogy azon keresztül, hogy a biztosítékok alkalmazásával csökkenthető a hitelezőt fenyegető kockázat, csökkenthetőek az ügylet-höz kapcsolódó tranzakciós költségek is. A biztosítékok alkalmazása tehát hatással van a hitelfeltevőt terhelő költségekre is. Ez azt jelenti, hogy a biztosítékok felhasználásának ár- és költséghatása van.²⁶

2. 4. A hitelezési igény növekedésének hatása a hitelbiztosítékok szabályozására

A gazdaságban mutatkozó hiteligeny és a hitelbiztosítékok szabályozása szoros kapcsolatban áll egymással. Olyan időszakokban, amikor a hiteligeny megnő, a hitelbiztosítékok jogi szabályozásának kiszélesedése, bővülése figyelhető meg. Erre jó példa a jelzálogjogi szabályozás 19. századi átfogó átalakulása egész Európában, illetve a II. világháború utáni időszak is.

1945 után Európában a gazdasági szereplők saját tőkebázisa radikálisan lecsökkent. Az újjáépítéshez szükséges tőkét csak úgy lehetett megteremteni, hogy a vállalkozások számára hozzáférést biztosítottak a tőkepiacokhoz. Ezen keresztül sikerült elérni, hogy a tőkeigeny a hitelnyújtás különböző formái útján nyerjen kielégítést. A hitelezés kereteinek a szélesítéséhez az is nagymértékben hozzájárult, hogy új hitelbiztosítéki formák jelentek meg a gyakorlatban.²⁷

A magyar jogirodalomban is igen korán felismerték, hogy a biztosítékoknak, különösen pedig a jelzálogjognak fontos szerep jut a forgalom megkönnyítésében, gyorsításában. A 20. század elején a már akkor is meglehetősen élénk gazdasági versenyben nagy forgalmi tőkékre volt szükség, a szükséges pénzüsszegeket gyorsan kellett előteremteni, ennek a célnak pedig tőkéletesen megfelelt a jelzálogjog intéz-

²⁵ Schäfer–Ott [2005], 591. o.

²⁶ Duttle [1986], 97. o.

²⁷ Schäfer–Ott [2005], 602. o. Hasonló kérdések merültek fel a német jogban az 1970-es és 80-as években, amikor napirendre került a bírói gyakorlat által elismert, de a BGB-ben nem szabályozott és nem is nyilvános ingó dologi hitelbiztosítékok reformja.

ménye. A jelzálogjog lehetővé tette, hogy a tulajdonos az ingatlanában rejlő hitelt könnyen hasznosíthassa.²⁸

A történeti példák is azt mutatják, hogy a biztosítékok közül a zálogjog kapcsolódik a legszorosabban a tőke- és hitelpiacokhoz. Ez a kapcsolat jogdogmatikai szempontból azonban még ma sincs teljes mértékben feldolgozva. Emellett hiányoznak az állam gazdasági berendezkedése és hitelbiztosítékok szabályozása közötti viszonyt feltáró elemzések is.²⁹

2. 5. A bankhitel speciális jellemvonásai

A hitelezés alapvető formája a bankhitel, pontosabban a hitelintézetek által nyújtott hitel. A bankhitel sajátosságai szoros összefüggésben állnak a hitelnyújtó, vagyis a hitelintézet működéséből fakadó jellemvonásokkal. Az egyik ilyen alapvető jellegzetesség, hogy a bank a betétesek pénzét helyezi ki hitelként, vagyis az ügyfelei pénzéből hitelez. A másik, hogy a hitelnyújtás – ideértve annak speciális típusait, így a kezesség- és garanciavállalást is – a bank számára a legfontosabb ún. aktív ügylet.

A hitelintézetekre emellett folyamatosan szigorodó felügyeleti előírások is vonatkoznak. Ezek alapján a hitelnyújtó köteles körültekintően megvizsgálni a hitel felvető fizetőképességét, sokszor pedig a hitel felhasználását is.

Arra is utalni kell, hogy a bank garanciavállalás esetén is hasonló tevékenységet végez, mint hitelnyújtás során, ezért a bankgarancia – a bankkezességgel együtt – hitelműveletnek, a hitelnyújtás egyik esetének tekinthető. A bankgarancia a bank számára ugyanolyan kockázatvállalás, mintha hitelt nyújtana, ezért kiadásához hasonló feltételeket is támaszt, mint hitelnyújtás esetén. Bankgarancia esetén a bank rizikója nem különbözik a szokásos hitelrizikótól. A banki üzletszabályzatok ezzel kapcsolatban azt rögzítik, hogy a bankgarancia kiadására irányuló megbízás elbírálása a hitelnyújtással azonos módon történik. Ennek megfelelően a bank csak hitelképes ügyfélért vállal garanciát, illetve a garanciavállalást jellemzően viszontbiztosítékhoz (óvadék, kezességvállalás) köti.³⁰

A bankhitel további jellegzetessége, hogy a hitelnyújtó bank gazdasági szempontból általában jóval erősebb, mint a hitelfelvevő. Ez alól részben a nagy összegű konzorciális hitelek jelentenek kivételt. A bank gazdasági erőfőnyéből az is következik, hogy a hitel- és biztosítéki szerződések megkötésénél kiemelkedő szerepet töltenek be a bank üzletszabályzatai, általános szerződési feltételei.³¹ A bankok által a biztosítékok körében alkalmazott általános üzletszabályzatok speciális értékelést igényelnek.

²⁸ *Jehlicska* [1913], 249–250. o.

²⁹ *Dorndorf* [1986], 15. o.

³⁰ *Bodzási* [2011a], 786–787.

³¹ *Drobnig* [1976], 20. o.

3. A biztosítékok és a fizetéseképtelenségi eljárások kapcsolata

3. 1. A fizetéseképtelenségi jog gazdasági funkciói

A hitelnyújtás egyik mozgatórugója, hogy a hitelező esedékes követelését végső soron állami kényszercelemek útján, az adós vagyonaára vezetett bírósági végrehajtás keretében elégítheti ki. Az ennek során érvényesülő alapelv, hogy a jog – néhány kivételes korlátozástól eltekintve – a hitelező számára az adós összes vagyoni értékéhez hozzáférést biztosít. Működőképes és fejlődő hitelpiacokról csak akkor lehet szó, ha az adós tulajdonára nézve fennáll a lehetősége annak, hogy a tulajdonjog kényszerátruházás útján másra – például a hitelezőre – szállhat át.³²

Előfordulhat, hogy a fennálló és jövőbeni hitelek fedezésére az adós teljes vagyona nem elegendő. Ilyen esetben eladósodásról, illetve fizetéseképtelenségről beszélünk, ami vállalkozások esetében gyakran felszámolással, vagyis a vállalkozás megszüntetésével ér véget. Ehhez kapcsolódóan a fizetéseképtelenségi jog alapvető feladata a nemzetgazdasági szintű károk korlátozása. A fizetéseképtelenségi szabályok egyik legitimációs oka tehát magából a versenyre épülő piactgazdaságból következik. Azokat a vállalkozásokat ugyanis, amelyek már nem képesek a piactgazdasághoz kapcsolódó versenyképesség feltételeit kielégíteni, végső soron kényszerrel kell a piacról való távozásra rákényszeríteni. Ehhez kapcsolódóan a fizetéseképtelenségi jog fontos hitelezővédelmi funkciót is betölt.³³

A fizetéseképtelenségi szabályok olyan eszközt adnak a hitelező kezébe, amely révén szankcióval – végső soron a megszüntetés kilátásba helyezésével – fenyegetheti a nem teljesítő adóst. A fizetéseképtelenségi eljárások szabályain keresztül az adós elveszíti döntési kompetenciáját és tőkéjét. Ebből ideális körülmények között az következik, hogy az adós arra törekszik, hogy a fizetéseképtelenség beálltát megakadályozza.³⁴

A fizetéseképtelenségi eljárásokban olyan elosztási szabályokat kell rögzíteni, amelyek révén a hitelezői kockázat csökkenthető, illetve elkerülhető. Ebbe a körbe tartoznak azok a megtámadási jogok is, amelyek révén azokat az adós által – még a fizetéseképtelenség beállta előtt – kötött ügyleteket lehet érvényteleníteni, amelyek célja a fizetéseképtelenségi rendelkezésekben foglalt elosztási szabályok megkerülése volt.³⁵ A fizetéseképtelenségi jognak ez a funkciója már jóval a fizetéseképtelenség beállta előtt hat, befolyásolhatja ugyanis a hitelnyújtásra vonatkozó döntést. Fon-

³² Schäfer–Ott [2005], 589. o.

³³ Duttie [1986], 62. o.

³⁴ Duttie [1986], 62. o.

³⁵ Ilyen megtámadási jogot biztosít a felszámoló számára a csődeljárásról és a felszámolási eljárásról szóló 1991. évi XLIX. törvény (Cstv.) 40. §-a is. Ehhez kapcsolódóan az érvénytelenség és a relatív hatálytalanság mint lehetséges jogkövetkezmények közötti viszony további elemzést igényel.

tos célja emellett ezeknek az elosztási szabályoknak az is, hogy a hitelezők között a fizetéseképtelenség beálltát követően kirobbanó vagyoneosztási harc elkerülhetővé váljék. Ez a tranzakciós költség csökkentését is eredményezi.³⁶

A fizetéseképtelenségi eljárások során a hitelbiztosítékok – elsősorban a zálogjog – kiemelkedő jelentőséggel bírnak. A zálogjog fogalmi elemét alkotó kielégítési előbbség a fizetéseképtelenségi eljárási szabályokban ölt testet. Valójában ugyanannak a társadalmi és gazdasági problémának két különböző aspektusáról van szó. Ebből is következik, hogy az anyagi zálogjogi szabályozás nagyon szorosan kapcsolódik a fizetéseképtelenségi (eljárási) joghoz.

3. 2. *A fizetéseképtelenségi eljárásokban alkalmazandó elosztási szabályok összevetése*

Felmerül a kérdés, hogy milyen elvek alapján történjék az adós fizetéseképtelensége során az egymással ütköző hitelezői érdekek összeegyeztetése. Másként megfogalmazva: milyen elosztási szabályokat rögzítsen a fizetéseképtelenségi jog.

A hitelezői érdekek kiegyenlítésére elvileg több alapelv figyelembevételével is sor kerülhet:

a) a hitelezők egyenlő mértékű kiegyenlítésének az elve (*par condicio creditorum*): eszerint a hitelezők olyan arányban kapnának megtérítést, amilyen arányban a követelésük az adós teljes vagyonával áll;

b) a hitelezők olyan sorrendben kapnának kielégítést, amilyen sorrendben a hitelt nyújtották;

c) a hitelezők közötti sorrendiséget az határozná meg, hogy az adós vagyona milyen időpontban indították meg a végrehajtási eljárásokat;

d) a biztosítékkal rendelkező hitelezők privilegizált kielégítésének az elve: ennek alapján a biztosítékkal rendelkező hitelezők a többi hitelezőt megelőzően kapnának megtérítést, az egymás közötti sorrendiséget pedig a biztosítékok létesítésének az időpontja határozza meg;

e) végül az is elképzelhető, hogy bizonyos követeléseket a törvény előnyben részesít.

A d) ponthoz kapcsolódik az a további kérdés, hogy a fizetéseképtelenségi eljárások során a hitelbiztosítékokat egyáltalán figyelembe lehet-e venni, illetve hogy nem ütközik-e más alapelvekbe a biztosítékkal rendelkező hitelezők privilegizált kielégítése. A hitelezők egyenlőségének az elve alapján a biztosítékok elismerését és privilegizált szabályozását ugyanis el kellene utasítani.

A biztosítékkal – mindenképp zálogjoggal – rendelkező hitelezők privilegizálása a felszámolási eljárásban ugyanakkor gazdasági szükségszerűség. Ha ugyanis

³⁶ Duttle [1986], 64. o.

a hitelbiztosítékokat a jogrendszer az adós fizetése képtelensége során nem részesítené előnyben, az egész hitelélet összeomlana.³⁷

A vázolt elvek közötti választást az határozza meg, hogy közgazdaságilag milyen célokat kell szem előtt tartani. Az egymással ütköző hitelezői érdekek jogi szabályozása során arra kell törekedni, hogy a biztosítéki célokat minél hatékonyabban lehessen elérni. Ennek során számolni kell a fent említett *del-credere* rizikóval is. Ennek alapján pedig az egyes szabályozási elvek közötti választás befolyásolja egyrészt a kihelyezett hitel mértékét, másrészt a hitelezőnek az adós fizetése képtelensége esetén tanúsított viselkedését.³⁸

Az adós fizetése képtelensége esetén a hitelező alapvetően kétféle magatartást tanúsíthat. Egyrészt dönthet az adós megszüntetése mellett, de biztosíthatja az adós számára tevékenységének tovább folytatását is. Az adós megszüntetése mellett akkor dönt a hitelező, ha az adós által hasznosított erőforrások a jövőben az adós vállalkozáson kívül hatékonyabban kerülhetnek felhasználásra. A tevékenység tovább folytatása ezzel szemben akkor indokolható, ha ugyanezeknek az erőforrásoknak az adós vállalkozáson belüli hasznosítása továbbra is hatékonynak minősül. A hitelezői érdekek kiegyenlítésére irányuló szabályozási elvek közötti döntés attól is függ, hogy az adós fizetése képtelensége esetén az egyes hitelezők milyen döntést hoznak az adós sorsáról.³⁹

A szabályozási alapelvek közötti választás ezen túlmenően hatással van a hitelszerződés közgazdasági értelemben vett hatékonyságára is. Egy hitelszerződés akkor hatékony, ha a kizárni szándékozott *del-credere* rizikó a kamatszintben tükröződik és az nem lesz más hitelezőkre áthárítva.⁴⁰ Ebből a szempontból pedig a biztosítékkal rendelkező hitelezők privilegizálása a legmegfelelőbb választás.

Mindezek alapján a jogrendszerek lehetővé teszik a hitelezők számára, hogy az általuk nyújtott hiteleket biztosítékokkal lássák el és ennek alapján az adós fizetése képtelensége esetén az adós vagyonából történő előnyös kielégítésre tartsanak igényt. A biztosítékok felhasználásával az adós jövőbeni hitelfelvételeiből származó *del-credere* rizikó csökkenthető.⁴¹

A hitelek biztosítékokkal való ellátása mindazonáltal más lényeges következményekkel is jár a fizetése képtelenségi eljárásokra nézve. Egy ilyen lényeges következmény, hogy felszámolási eljárás során a biztosítékokkal nem rendelkező hitelezők kielégítésére fordítható vagyon jelentős mértékben csökken. Ezen hatások ellenére

³⁷ Dorndorf [1986], 6. o. Más elvek érvényesülnek azonban reorganizációs eljárásban. Ld.: Lőrinczi [2011], 218. o.

³⁸ Schäfer–Ott [2005], 591. o.

³⁹ Schäfer–Ott [2005], 591. o. Mindez elvezet a vállalatértékelés kérdéséhez, amelynek több modellje alakult ki.

⁴⁰ Schäfer–Ott [2005], 592. o.

⁴¹ Schäfer–Ott [2005], 594. o.

is igazolást nyert az a nézet, hogy közgazdasági szempontból a biztosítékkal rendelkező hitelezők privilegizálása indokolt.⁴²

4. Versenyjogi aspektusok

A biztosítékok és a hitelnyújtás közötti szoros kapcsolatból következik, hogy összefüggés mutatható ki a biztosítékok és a hitelezési piac működése között. A hitelezési piacon esetlegesen kialakuló gazdasági erőfölény – kivételes esetben monopóliumhelyzet – a biztosítékok alkalmazására is hatással van. Különösen a jogszabály által nem szabályozott, de a bírói gyakorlat által elismert biztosítékok esetén fordulhat az elő, hogy az erőfölényben lévő hitelnyújtó ezeknek a szerződéses biztosítékoknak a tartalmát a hitelfeltevőre hátrányosan határozza meg. Zálogjognál ennek természetesen kisebb a jelentősége, de ennek ellenére a zálogszerződés is tartalmazhat olyan kikötést, amely a gazdasági erőfölényes helyzetből adódóan a hitelező számára egyoldalú előnyt biztosít.

Ezeket a szerződéses kikötéseket a polgári jog érvénytelennek tekintheti, feltéve hogy általános szerződési feltételnek minősülnek, vagy ennek hiányában fogyasztói szerződésben kerülnek alkalmazásra. Más esetekben azonban az érvénytelenségi szankciók alkalmazhatósága már nem ilyen egyértelmű.

A polgári jogi értékeléstől elválik a versenyjogi minősítés. Versenyjogi szempontból a biztosítékok alkalmazására irányuló szerződéses kikötések gazdasági erőfölénnyel való visszaélést valósíthatnak meg. Ezzel kapcsolatban kérdéses, hogy a gazdasági erőfölénnyel létrehozott szerződéshez a versenyjogi szankciókon kívül fűződhetnek-e polgári jogi jogkövetkezmények. Kérdéses mindenekelőtt, hogy egy ilyen szerződéses kikötést érvényesnek lehet-e tekinteni.

A versenyjog egy másik nagy területén belül, a kartelltilalom körében az érvénytelenség (semmisség) és más polgári jogi jogkövetkezmények alkalmazása ma már széles körben elismert. Nem ennyire egyértelmű azonban a helyzet gazdasági erőfölénnyel való visszaélés esetén. *Darázs Lénárd* ezzel kapcsolatban arra az álláspontra helyezkedik, hogy amennyiben a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés szerződéses rendelkezésekben testesül meg, akkor az érvénytelenség – ezen belül a semmisség – jogkövetkezménye alkalmazásra kerülhet. Nézete szerint mind az európai, mind a magyar versenyjog alapján a szerződésen keresztül megvalósított erőfölénnyel való visszaélésnek minden további nélkül lehet semmisség a szankciója.⁴³

⁴² *Schäfer–Ott* [2005], 602. o.

⁴³ *Darázs* [2009], 35. o. Bonyolultabb azonban a helyzet, ha a versenyeljárás során a hitelintézet önkéntes kötelezettségvállalást tesz. Erre került sor például a Vj-41/2006/60. eljárásban. Az ilyen önkéntes kötelezettségvállalások polgári jogi értékelése rendkívül bizonytalan. Erről ld.: *Fejes* [2008], 79–93. o.

Az európai versenyjog vonatkozásában az erőfölénnyel való visszaélésnek minősülő szerződéses kikötés semmisségét más szerzők is elismerik.⁴⁴

A hitelpiacon akkor beszélhetünk erőfölényes vagy monopólhelyzetről, ha egy adott vállalkozásnak lehetősége van arra, hogy egyoldalúan meghatározza, uralja a hitelkínálatot. Ebben az esetben a szerződéses szabadság feltételei nem adóttak, a piac nem működik hatékonyan. Ugyanakkor önmagában az a tény még nem zárja ki a versenyt, hogy jelentős számú hitelfelvevő tárgyalási pozíciója a piacon gyenge.

A hitelpiac elsősorban a hitel mint speciális termék jellegzetességei alapján különbözik más piacoktól. Jellemzője azonban a hitelpiacoknak az is, hogy a versenykorlátozásoktól nem mentesek. Erre viszont a biztosítékok szabályozásának nincs tényleges hatása, vagyis a hitelezési piacokon fennálló verseny erősítése elsődlegesen nem a hitelbiztosítéki szabályozáson keresztül érhető el. A biztosítékok dologi jogi, illetve a fizetéseképtelenséghez kapcsolódó eljárásjogi szabályainak módosítása, szűkítése a hitelpiaci versenyt csak csekély mértékben befolyásolja. Ennek a célnak az eléréséhez más gazdasági eszközök állnak rendelkezésre.⁴⁵

Az egy másik kérdés, hogy ha a hitelpiacokon a verseny gyakorlatilag teljes mértékben megszűnne, akkor a felek szerződési szabadsága a biztosítékok alkalmazásához kapcsolódóan is kérdésessé válna, sőt önmagában a biztosítékok felhasználása is újragondolásra szorulna.⁴⁶ Ebben az esetben azonban a biztosítékok szabályozásánál már jóval többről lenne szó. Ha ugyanis a verseny megszűnik és az nem is állítható helyre, akkor a verseny funkcióit az államnak kell átvennie. Ebben az esetben természetesen a biztosítékok alkalmazásával kapcsolatos kérdéseket sem a piac hozná meg.⁴⁷

A versenyjog és a biztosítékok kapcsolatát illetően röviden arra is utalni kell, hogy a biztosítékok érvényesítése során fennáll a veszélye annak, hogy a hitelintézetek a tisztességtelen verseny tilalmába ütköző módon értékesítik a biztosítékul leköötött vagyontárgyakat.⁴⁸

⁴⁴ *Wish* [2010], 310. o.

⁴⁵ *Dorndorf* [1986], 51. o.

⁴⁶ Erre példa a volt szocialista országokban fennálló állami hitelmonopólium, illetve zárt hitelrendszer. Ebben a rendszerben a hitelbiztosítékok vagy feleslegessé váltak, vagy teljesen más funkciót tölthettek be, mint a piacgazdaságban. Ld.: *Drobnig* [1976], 15. o.

⁴⁷ *Dorndorf* [1986], 52. o.

⁴⁸ *Massari* [2007], 187–190. o.

5. Konkrét példák a hitelbiztosítéki jog és a gazdaság összefüggésére

5. 1. A jelzálogjogok 19. századi reformja Európában

5. 1. 1. A reform gazdasági háttere

A 19. század folyamán a legtöbb európai országban a jelzálogjog – és ezen keresztül az egész ingatlanjog – átfogó átalakuláson ment keresztül. Ennek a jelzálogjogi reformnak a mozgatórugója az volt, hogy az ingatlanhoz kapcsolódó ún. reálhittel számára kedvezőbb jogi kereteket kellett teremteni. Ezt a törekvést az indokolta, hogy a tőke – leszámítva az államkötvényeket – szinte kizárólag az iparba áramlott. Az iparban működő vállalkozások számára ugyanis a jog lehetővé tette forgalomképes, könnyen átruházható és értékesíthető befektetési eszközök kibocsátását. A részvények és kötvények révén az ipar tőkevonzó képessége sokkal kedvezőbb volt, mint a mezőgazdaságé. A mezőgazdaság hátrányba került az iparral szemben, az egyes mezőgazdasági termelőknek nem volt kapcsolatuk a tőkepiaccal.

Mindemellett a mezőgazdasági hitelezés jogi feltételei is áttekinthetetlenek voltak. A hitelezők egyrészt nem lehettek biztosak abban, hogy az ingatlan tényleges tulajdonosának nyújtanak hitelt, másrészt nem volt rálátásuk arra sem, hogy az ingatlan mennyire volt megterhelve. A tőke emiatt távol tartotta magát a mezőgazdaságtól, holott erre a mezőgazdaságnak is nagy szüksége lett volna.⁴⁹

Az ingatlan- és jelzálogjog 19. századi nagy átalakulását csak a korabeli gazdasági folyamatokhoz kapcsolódva lehet értelmezni. Ebben az időszakban zajlott ugyanis le a termelés, a tőke és a föld teljes körű mobilizálása. Ennek hatására a korábbi feudális, illetve merkantilista kötődésű gazdasági felfogás helyébe egy szabad és expanzív vállalkozói kép lépett. Ez a mobilizálódás nemcsak az árucserét érintette, hanem az egész társadalmi újraelosztást, beleértve a hitelezést, valamint a tőke- és pénzforgalmat is.⁵⁰

A mezőgazdasági igények mellett arra is utalni kell, hogy a jelzálogjogi szabályozás megújítása a városi ingatlantulajdonosok számára is fontos volt. A 19. század második felében a városok gyors növekedésnek indultak. Annak ellenére, hogy a 19. századi jelzálogjogi törvényekhez fűzött indokolásokban ez az érv nem jelenik meg, a városok terjeszkedésének finanszírozását is könnyebbé tették a megreformált jelzálogjogi szabályok.⁵¹

A jelzálogjogi reformok végül még egy célt szolgáltak: hozzájárultak ugyanis ahhoz, hogy nagyobb földrajzi területeken a jelzáloghitelek piaca egységessé váljon

⁴⁹ Coing [1991], 9–10. o.

⁵⁰ Wieacker [1969], 2. o.

⁵¹ Coing [1991], 13. o.

és a hitelfeltételekben megmutatkozó különbségek az egyes országrészek között ki-
egyenlítődjenek.⁵²

Ezen célkitűzések ellenére a jelzálogjogi reformoknak komoly ellenzői is vol-
tak. Az ellenérvek arra összpontosultak, hogy az ingatlanok mobilizálása számos
veszélyt rejtett magában, mindenekelőtt azt, hogy a földtulajdonosok eladósodnak.
Ezek az érvek nem nélkülöztek minden alapot. A mezőgazdaságba áramló tőke
ugyanis számos esetben egyszerűen spekulációs célokat szolgált. A jelzálogjogi re-
formokat azonban ezek az ellenérvek nem tudták megakadályozni.

5. 1. 2. A reform céljai

A 19. századi jelzálogjogi reformok elsődleges célja tehát az volt, hogy a mező-
gazdaságot olyan helyzetbe hozzák, hogy az a tőkepiacon képes legyen versenyre
kelni az iparral. Az ingatlantulajdonosnak biztosítani kellett, hogy az ingatlanában
rejlő értéket tőkebefektetés formájában hasznosítani tudja. Mivel a tőkebevonás jogi
eszköze a mezőgazdaság számára a jelzálogjog volt, ezért a jelzálogjogi szabályo-
zást kellett a hitelezők számára olyan mértékben vonzóvá tenni, mint amit az ipari és
közlekedési vállalkozások kínáltak. Ehhez a jelzálogjogot könnyen bejegyezhetővé,
átruházhatóvá és érvényesíthetővé kellett tenni.⁵³

A helyzet annyiban volt némileg összetettebb, hogy jogpolitikailag a reformok
valójában két fő célkitűzést szolgáltak:

a) egy forgalomképes jelzálogjog megteremtését, amelyen keresztül a tőkepiac-
hoz való hozzáférés lehetővé válik az ingatlantulajdonosok számára; valamint

b) olyan hitelintézetek létrehozatalát, amelyek ellátják a hitelfelvevő földtulajdo-
nosok és a tőkepiac közötti közvetítői szerepet.⁵⁴

Ez utóbbi célkitűzés azért volt lényeges, mert a jogalkotók belátták, hogy önma-
gában az anyagi jelzálogjog megújítása nem elegendő. Az államnak tehát a célnak
megfelelő hitelintézeteket kellett létrehozni – ezek lettek a jelzálogbankok. Ebből
a szempontból a poroszok jártak az élen, az első jelzálogbankot ugyanis a 18. század
végén Sziléziában alapították.

Emellett azonban az anyagi jelzálogjog reformja sem maradhatott el. Az ingat-
lanhitelezés feltételeinek javítása érdekében ez a reform elsődlegesen arra irányult,
hogy a kölcsöntartozás fejében megterhelendő ingatlanra vonatkozó egyéb jogviszo-
nyok megismerhetővé, nyilvánossá váljanak. A hitelnyújtó kockázatát olyan módon
is csökkenteni akarták, hogy számukra az ingatlant terhelő egyéb zálogjogokat és
tulajdonviszonyt megismerhetővé teszik. Mindezek a célkitűzések éles ellentétben

⁵² Coing [1991], uo.

⁵³ Coing [1991], 12. o.

⁵⁴ Coing [1991], 14–15. o.

álltak a korabeli tényleges állapotokkal, amelyek alapján az ingatlant terhelő zálogjogok közötti rangsor gyakorlatilag áttekinthetetlen volt. Legtöbbször a végrehajtás során derült csak ki, hogy pontosan milyen terhei is vannak az ingatlanoknak.⁵⁵

5. 1. 3. A magánjog megváltozott szerepe

A 19. században kialakuló új gazdasági rend új feladatok és új kihívások elé állította a magánjogot. Egyrészt jogi kereteket kellett teremteni a vállalkozások szervezeti formái számára, másrészt szabályozni kellett a vállalkozások egymás közötti versenyét, illetve a munkavállalók alkalmazásának feltételeit. A közvetítő kereskedelem elterjedésének hatására ekkor került előtérbe a teljesítési segédért való felelősség kérdése is. Mindemellett addig sosem látott mértékű hiteligeny alakult ki. Az új gazdasági feltételek a hitelezés új formáinak a létrehozatalát igényelték. Ez egyrészt a rövid lejáratú váltóhitelek elterjedését, másrészt a reálhitelek mobilizálását eredményezte. Ezt egészítette ki az a folyamat, amelynek során az adósság-jogcímek, illetve a tartozásról kiállított okiratok üzleti alapokra helyeződtek.⁵⁶

Az ipari és közlekedési vállalkozások részvényei és kötvényei olyan előnyöket nyújtottak a hitelezők számára, amelyeket az ingatlant terhelő jelzálogjog meg sem tudott közelíteni. Az iparban elterjedt befektetési formák magas kamatot és nyereséget kínáltak a befektetőknek, amely mellett a tőke mindenkor kivonható volt, vagyis a hitelezőket nem kötötték hosszú felmondási idők. Az ipari részvények és kötvények vásárlói különösebb fáradság és időráfordítás nélkül bármikor újabb kedvező befektetési lehetőség mellett dönthettek. A 19. századi gazdasági szakemberekben és jogászokban megszületett a felismerés, hogy az ingatlanhitelnek is ehhez hasonló kedvező feltételeket kell teremteni. Ennek pedig az volt a feltétele, hogy a jelzálogjogi szabályozás is olyan garanciákat nyújtson a hitelezők számára, mint például a váltójog.⁵⁷

5. 1. 4. A nyilvántartás jelentősége – a jóhiszemű jogszerző védelme

A jelzálogjogi reformok a fentiekből kiindulva két alapelv meghonosítását tűzték ki célul. Ezek a specialitás és a nyilvánosság elvei voltak. A specialitás elve azt jelentette, hogy a jelzálogjog kizárólag egy számszerűen meghatározott követelés biztosítására és kizárólag egy meghatározott ingatlanra nézve volt alapítható. Ebből következően a nem meghatározott követelések biztosítására szolgáló az ún. generális jelzálogjogokat – melyeket a középkori jog elismert – nem lehetett létrehozni.

⁵⁵ *Coing* [1991], 17. o.

⁵⁶ *Wieacker* [1969], 3. o.

⁵⁷ *Coing* [1991], 11. o.

Ezt egészítette ki a nyilvánosság elve, amely alapján az ingatlanhoz kapcsolódó jogviszonyok kizárólag akkor jöhetnek létre, ha azokat egy állami regiszterbe bejegyezték. Ez a nyilvántartás az érdekeltek számára nyilvános és hozzáférhető volt, amelyhez továbbá a törvény által deklarált bizalmi elv is kapcsolódott. A bizalmi elv rögzítése azt jelentette, hogy a törvény a jóhiszemű jogszerzőt védelemben részesíti. Mindezt együtt formális és materiális nyilvánosságnak nevezték.⁵⁸

A nyilvántartások ugyan különböző formában jelentek meg, de a legtöbb európai ország ennek létrehozatala során az ún. reálfölíó elvét vette alapul. Ez azt jelentette, hogy minden egyes ingatlant egy külön lapon tartottak nyilván, amelyre az adott ingatlanra vonatkozó valamennyi dologi jogot – elsősorban természetesen a tulajdonjogot és a jelzálogjogokat – feljegyezték. Ennek a rendszernek a kiépítése azonban azt feltételezte, hogy egy adott terület valamennyi ingatlanát kataszterszerűen fel kellett mérni. Megbízható kataszter nélkül ez a rendszer nem működhetett. Ez azonban több országot távol tartott az ilyen jellegű nyilvántartás bevezetésétől, ahol pedig ezt megvalósították, ott is hosszú időt vett igénybe, mire ez a rendszer kiépült. A kataszteri nyilvántartások a kezdeti időszakban meglehetősen hiányosan működtek.

A nyilvántartás tartalmától függetlenül ezeknek a regisztereknek az érintettek számára hozzáférhetőnek kellett lenniük (*formális nyilvánosság*). Emellett védelemben kellett részesíteniük azt a személyt, aki a nyilvántartás tartalmában bízva szerzett az ingatlanra vonatkozó jogot, illetve aki ilyen jogról rendelkezett (*anyagi nyilvánosság*). Az anyagi nyilvánosság elve tehát a jóhiszeműséghez kapcsolódott, a jóhiszemű jogszerző védelmét szolgálta.⁵⁹

A jóhiszemű jogszerző védelmét az a szükségszerűség indokolta, hogy gyakorlatilag lehetetlen volt azt elérni, hogy a nyilvántartás tartalma és a valós jogi helyzet teljes mértékben fedje egymást. Előfordulhatott például, hogy a nyilvántartási bejegyzés alapjául szolgáló jogügylet érvénytelen volt. Emellett pedig mindig is voltak olyan szerzőmódok, melyek nyilvántartáson kívüliek voltak, például az öröklés. A teljes átfedést tehát annak ellenére sosem sikerült elérni, hogy a legtöbb jogrendszer a nyilvántartásokat konstitutív hatállyal ruházta fel, vagyis az ingatlanhoz kapcsolódó jogok csakis a nyilvántartási bejegyzés által jöhetnek létre. Ez alól azonban mindig is volt kivétel. Ennek alapján a kérdés sokkal inkább az volt, hogy hogyan és milyen mértékben részesüljön védelemben az, aki a nyilvántartás tartalmában bízva járt el. A jognak a tényleges, de be nem jegyzett jogosult és a nyilvántartás tartalmában bízó harmadik fél közötti érdekkonfliktust kellett feloldania.

A 19. századi vitákból kétféle megoldás fejlődött ki. A védelem egyik formája az ún. negatív publicitás elve volt, amely szerint a nyilvántartásba be nem jegy-

⁵⁸ Coing [1991], 19. o.

⁵⁹ Coing [1991], 20. o.

zett jogok a jóhiszemű harmadik féllel szemben nem érvényesíthetők. Egy másik megoldást az ún. pozitív publicitás elve jelentett, amely szerint aki a nyilvántartás pozitív tartalmában megbízott, az védelemre tarthatott igényt. Az első megoldás a francia jogban terjedt el, a másodikat pedig a német telekkönyvi és jelzálogjog vette át. A német jogkörön belül is különböző megoldások alakultak ki aszerint, hogy a védelem rögtön a bejegyzéstől megillette-e a jóhiszemű harmadik felet, vagy a védelem beálltához egy meghatározott időszaknak kellett eltelnie. Ez utóbbit az osztrák jog írta elő. További különbség volt kimutatható az alapján, hogy bármelyik jóhiszemű harmadik igényt tarthatott-e a védelemre, vagy csak az ellenérték fejében jogot szerző.⁶⁰

5. 1. 5. A tulajdonosi jelzálogjog és a fix ranghely

A megfelelő nyilvántartás kiépítése mellett a 19. századi jelzálogjogi reformok két további fontos kérdése a tulajdonosi jelzálogjog és a fix ranghely intézményeihez kapcsolódott. Ezekkel a kérdésekkel kapcsolatban abból indultak ki, hogy a tulajdonos az ingatlanában rejlő értéket a maga teljes terjedelmében kívánja kihasználni. Ennek során pedig a különböző ranghelyek közötti értékkülönbséget figyelembe kellett venni. Az első helyen álló jelzálogjog természetesen nagyobb értéket képviselt, mint a későbbi ranghelyeken állók, melyeknél már nem volt teljesen biztos a követelésnek az ingatlan általi teljes mértékű fedezete. Ebből következően a tulajdonos a különböző ranghelyekhez kapcsolódóan különböző feltételek szerint vehetett igénybe hitelt. Ez a gazdasági szükségszerűség abba az irányba hatott, hogy egyes jogrendszerek a mozgó ranghely elve helyett a fix ranghely elvére helyezkedtek, illetve emellett elismerték a tulajdonosi jelzálogjog intézményét is, amely a járulékoság elvének jelentős mértékben ellentmondott.⁶¹

További elvárás volt, hogy a jelzálogjogot forgalomképesse tegyék. Ez az igény a német jog mellett a francia jogban is megjelent. Az 1798-as francia jelzálogtörvényhez kapcsolódó vitákban többször felmerült a jelzálogjog értékpapírba foglalásának a lehetősége.⁶² A német jogban ez az igény vezetett a tulajdonosi *Grundschuld* elismeréséhez. A jogalkotókat az az elképzelés vezérelte, hogy az ingatlanhitel számára egy olyan forgalomképes jogintézményt hozzanak létre, amely hasonló funkciókat lát el, mint a váltó, a részvény, illetve a kötvény, vagyis a tőkepiacon azonos megítélés alá esnek.

⁶⁰ Coing [1991], 20. o.

⁶¹ Coing [1991], 21–22. o.

⁶² Coing [1991], 22. o.

5. 1. 6. Részösszefoglalás

A jelzálogjogok 19. századi átalakulása a német és a francia jogrendszerek által befolyásolt kontinentális jogok mellett Nagy-Britanniát sem hagyta érintetlenül. Ennek jele, hogy 1830-ban a brit parlament elé került egy reformjavaslat, amely az ingatlanhitelezés feltételeinek javítása érdekében – többek között – a jelzálogjogok okiratba foglalására irányult.⁶³

Az ingatlanjog a 18. század végén, a 19. század elején valamennyi német államban gyors fejlődésen ment keresztül. Az ingatlanjog átalakulásához a 18. század végi háborúk okozta államcsődök épp úgy hozzájárultak, mint a jobbágyfelszabadítás. Az egészen az 1830-as évekig tartó agrárválságok hatására a mezőgazdasági területek tulajdonosainak a személyében nagyarányú változás ment végbe. A keletporosz területeken például az 1820–30-as években a nemesi birtokok mintegy 80%-a új tulajdonos kezébe került.⁶⁴

Mindemellett a mezőgazdasági technika fejlődése is megfigyelhető. Ennek következtében a mezőgazdasági termelés struktúrájában a 19. század első felétől jelentős változások indultak meg.⁶⁵ Ennek egyik jele, hogy a mezőgazdaságban is megnőtt a hiteligény. Elsődlegesen a meliorációs hitelek iránti kereslet élénkült meg, amelyek a gazdálkodás színvonalának tartós javítására irányultak. A meliorációs hitelek nyújtását az állam is támogatta, például erre szakosodott hitelintézetek alapításával. Növekedett azonban az igény az ettől eltérő jellegű üzemi hitelek, valamint a termelők más jellegű személyi kölcsönei iránt is.⁶⁶

5. 2. Strukturált finanszírozási tranzakciók

5. 2. 1. Strukturált finanszírozás versus hagyományos vállalatfinanszírozás

A strukturált finanszírozási tranzakciók a klasszikus vállalatfinanszírozás alternatívájaként alakultak ki a 20. század végén. Hagyományos vállalatfinanszírozás esetén a finanszírozás rendszerint a befektetést megvalósító szponzor mérlegén belül történik, vagyis a finanszírozott befektetés által termelt pénzáramlás csak nehezen különíthető el a vállalat egyéb tevékenységeitől. A hagyományos vállalatfinanszírozási tranzakciók a cég mérlegére, illetve az abban szereplő termelőeszközök és tevékenységek által előállított pénzáramlásra támaszkodnak.

⁶³ Coing [1991], 11. o.

⁶⁴ Buchholz [1978], 203. o.

⁶⁵ Buchholz [1978], 201. o.

⁶⁶ Buchholz [1978], 202. o.

Ezzel szemben strukturált finanszírozás esetén a finanszírozott eszközöket és a beruházást elkülönítjük a vállalat egyéb tevékenységeitől, és azok hitelképességét és finanszírozhatóságát önmagukban vizsgáljuk. Az eszközön alapuló strukturált finanszírozási tranzakciók és a hagyományos, mérlegen alapuló tranzakciók tehát alapvetően a befektetést végző szponzor és a finanszírozó közti kapcsolatban különböznek egymástól.⁶⁷

Strukturált finanszírozásnál a finanszírozási ügylet legtöbbször egy céltársaságon keresztül valósul meg, ami azt jelenti, hogy a hitelfeltevőnek az adott befektetés végrehajtásán és kezelésén kívül nincs más tevékenysége. Ebben az esetben a finanszírozott eszközök, illetve a segítségükkel előállított cash-flow egyértelműen elkülöníthető a szponzor egyéb üzletmenetétől. Ebből az is következik, hogy strukturált finanszírozásnál a finanszírozott tranzakciót leválasztják a szponzor esetleges fizetéképtelenségétől. Pénzügyi nehézségek esetén jellemzően csak a finanszírozott ügylet eszközállománya áll rendelkezésre a fennálló hitelkövetelés visszafizetésére. A hitel visszafizetése tehát a finanszírozott eszközök által megtermelt pénzáramlásból történik.⁶⁸

A strukturált finanszírozási ügyletek összeállítása jelentős tranzakciós költséggel jár, ezért alkalmazásuk csak meghatározott méret felett kifizetődő. Ezzel áll összefüggésben az is, hogy a strukturált ügyleteket sokszor több bankból álló hitelkonzorciumok finanszírozzák. Az ilyen ügyleteknél a hitelszerződés és az ahhoz kapcsolódó biztosítékok is egyedi sajátosságokkal rendelkeznek.

5. 2. 2. A strukturált hitelszerződés általános jellemzői

A strukturált finanszírozási gyakorlatban hitelszerződés alatt egy olyan atipikus szerződést értenek, amely magában foglalja a bankhitelszerződés és a kölcsönszerződés elemeit, valamint minden olyan jogviszonyt, amely a felek közötti együttműködés szabályozásához szükséges (pl. letét, ügynök és bankok megbízása).

A strukturált ügyletekhez kapcsolódó hitelszerződések jellegét alapvetően az a tény határozza meg, hogy a strukturált hitelek egyediek és jellemezően hosszú futamidejűek. Ezeknél a tranzakcióknál nincsenek a fogyasztói kölcsönöknél megszokott blankettaszerződések, valamint ezek a hitelszerződések általában nem is utalnak a banki üzletszabályzatokra és általános szerződési feltételekre. Gyakori azonban a nemzetközi gyakorlatban kialakult minták alkalmazása. Ilyen például az amerikai *Loan Market Association* (LMA) által kidolgozott dokumentáció.⁶⁹

⁶⁷ Nádasy–Horváth–Koltai [2011], 31. o.

⁶⁸ Nádasy–Horváth–Koltai [2011], 40. o.

⁶⁹ Az LMA hitelszerződés főbb elemeiről ld.: Nádasy–Horváth–Koltai [2011], 222–230. o.

5. 2. 3. Biztosítékok

A strukturált ügyletek biztosítékai közé nemcsak a magyar jogrend által hagyományosan elismert biztosítékok tartoznak. Ennek részben az áll a háttérben, hogy a biztosítékok egy része nem a fizetéseképtelenségi eljárásokhoz kapcsolódóan, hanem már az ilyen eljárások megindítása előtt kívánja elérni a célzott hatást.⁷⁰

Ezzel összefüggésben a strukturált finanszírozási ügyleteknél nemcsak a szerződést biztosító mellékkötelezettségeket és az egyéb Ptk. alapú biztosítékokat tekintik biztosítékoknak, hanem a biztosítéki céllal használt szerződéses konstrukciókat is. Ptk. alapú finanszírozási biztosíték többek között a vételi jog, az engedményezés, az elővásárlási jog, az elidegenítési és terhelési tilalom és a tulajdonjog-fenntartás is. Szerződéses alapú finanszírozási biztosíték pedig a biztosítéki célú tulajdonátruházás, a komfortlevél, a biztosítéki ügynök közbeiktatása és az ún. biztosítéki pool-megállapodások is.⁷¹

A strukturált ügyletek hitelezői olyan biztosítékokra szeretnének szert tenni, amelyek érvényesítéséhez nem kell szétrombolni a projekt értékeit, nem kell megszüntetni az adóst. Olyan biztosítékokra tartanak igényt, amelyek optimálisan illeszkednek a tovább működő adós által meghatározott struktúrákba. A hitelezők elsődleges érdeke, hogy ellenőrző jogosítványaik és biztosítékaik segítségével gondoskodni tudjanak a megtérülésről, az adós szerződéses vállalásainak betartásáról, vagyis az adós és a projekt folyamatos és megfelelő működéséről. Egy jól felépített nagy beruházáshoz, projektüglethez kapcsolódó szerződésszegéskor a hitelezőknek a legkritikább esetben előnyös egy csőd vagy felszámolási eljárás megindítása. A megtérüléshez szükséges érték ugyanis jóval biztosabban elérhető a biztosítékokhoz – elsődlegesen a zálogjoghoz – kapcsolódó kielégítési elsőbbség gyakorlása nélkül.⁷²

A hatályos csőd- és felszámolási szabályok nem szolgálják az eljárás alá vont adós működőképességének és az eljárás alá vont vagyonba tartozó eszközök értékének megőrzését. A fizetéseképtelenségi eljárások alá vont vagyontárgy ugyanis éppen azt a sajátos értékét veszíti el, aminek fenntartását csak egy működő projekt teheti lehetővé. A kizárólag az eszköz értékesítésére koncentráló végrehajtás tehát egy zsákutca. Ezért a hitelezők a hagyományos biztosítékok mellett olyan biztosítéki céllal használt struktúrákra tartanak igényt, amelyek elsődleges szerepe a fizetéseképtelenségi eljárások megindítását megelőzően alkalmazható biztosítékok létrehozása. Ezek a jogintézmények egyébként nem konkurálnak az esetlegesen párhuzamosan kikötött hagyományos biztosítékokkal, például zálogjoggal. Sokkal inkább kiegészítik azokat.⁷³

⁷⁰ *Nádasdy–Horváth–Koltai* [2011], 255. o.

⁷¹ *Nádasdy–Horváth–Koltai* [2011], 299–358. o.

⁷² *Nádasdy–Horváth–Koltai* [2011], 257. o.

⁷³ *Nádasdy–Horváth–Koltai* [2011], 258. o.

A modern gazdaságban létrejött bonyolult szerződéses kapcsolatokat és finanszírozási struktúrákat a hazai jogalkotás és a jogtudomány eddig nem volt képes kellő gyorsasággal követni és értelmezni. Emellett az esetleg korlátozó jövőbeni jogalkotás jelentősen megnövelheti a tranzakciós költségeket. Mindez oda vezethet, hogy a nagy értékű beruházások és projektek finanszírozására, illetve biztosítékaira a szerződő felek olyan irányadó jogot választanak, amely kiszámíthatóbb és magasabb szintű védelmet ad.⁷⁴

6. Konklúziók

Összegzésként megállapíthatjuk, hogy a hitelbiztosítékok – különösen a zálogjog – nagyon szorosan kapcsolódnak a gazdasághoz. Ebből pedig az is következik, hogy a hitelbiztosítékok jogi kereteinek a kialakítása és a megváltoztatása minden esetben gazdasági konzekvenciákkal jár. Ezek sokszor nemkívánatos vagy egyenesen nem is elviselhető következmények, más esetben azonban kedvező hatások. Ezért minden egyes jogszabályi módosítást – különösen igaz ez az átfogó reformokra – a gazdasági következmények szempontjából is vizsgálni kell. Ezért mindenképpen elvárható a jogi szabályozás gazdasági dimenzióinak a figyelembevétele, témánk szempontjából pedig a hitelezés és a hitelbiztosítékok közötti kölcsönös gazdasági összefüggés felismerése és az ebből származó igények tolerálása.

A zálogjog rendkívül szorosan kötődik a tőke- és hitelpiacokhoz, ezért a jogi szabályozás kialakítása során nem hagyhatóak figyelmen kívül a legújabb piaci folyamatok, finanszírozási struktúrák és ehhez kapcsolódóan a megváltozott piaci igények. Minderre tekintettel a zálogjognak az új Polgári Törvénykönyvben történő szabályozása során figyelembe kell venni azt, hogy az elmúlt évtizedben a magyar piacon a hitelnyújtás új formái jelentek meg.

A hitelbiztosítéki jog, valamint a tőke- és hitelpiacok közötti szoros kapcsolat érinti a pénzügyi közvetítő rendszert, elsősorban a hitelintézeteket is. Ez azért lényeges, mert egy adott ország gazdasági növekedése szempontjából meghatározó jelentősége van a pénzügyi közvetítő rendszer nagyságának, vagyis annak, hogy milyen mértékben képes finanszírozni a gazdaságot (a pénzügyi közvetítés mélysége). Emellett meghatározó jelentőségűek a pénzügyi közvetítő rendszer fejlettségét tükröző sajátosságok is, vagyis a működést támogató jogrend és jogszabályi környezet, a megfelelő és hatékony szabályozás.⁷⁵

⁷⁴ *Nádasdy–Horváth–Koltai* [2011], 259. o.

⁷⁵ *Erdős–Mérő* [2010], 35. o.

Felhasznált irodalom

- Becker-Eberhard, E.* [1993]: Die Forderungsgebundenheit der Sicherungsrechte. Verlag Ernst und Werner Gieseking, Bielefeld.
- Bodzási B.* [2011a]: A bankgarancia. In: *Osztovits A.* (szerk.): A Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény magyarázata. 1. kötet, Opten Kiadó, Budapest, 785–815. o.
- Bodzási B.* [2011b]: A kezesség. In: *Osztovits A.* (szerk.): A Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény magyarázata. 1. kötet, Opten Kiadó, Budapest, 946–986. o.
- Bodzási B.* [2011c]: A zálogjog. In: *Osztovits A.* (szerk.): A Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény magyarázata. 1. kötet, Opten Kiadó, Budapest, 818–926. o.
- Buchholz, S.* [1978]: Abstraktionsprinzip und Immobilienrecht – Zur Geschichte der Auflassung und der Grundschuld. Klostermann Verlag, Frankfurt a. M.
- Bülow, P.* [1984]: Recht der Kreditsicherheiten. C.F. Müller Juristischer Verlag, Heidelberg.
- Coing, H.* [1991]: Die Neugestaltung des Liegenschaftsrechts. In: *Coing, H.* (Hrsg.): Studien zur Einwirkung des Industrialisierung auf das Recht. Dunkler & Humblot, Berlin.
- Darázs L.* [2009]: A kartellek semmissége. Complex Kiadó, Budapest.
- Dorndorf, E.* [1986]: Kreditsicherungsrecht und Wirtschaftsordnung. C.F. Müller Verlag, Heidelberg.
- Drobnig, U.* [1976]: Empfehlen sich gesetzliche Maßnahmen zur Reform des Mobiliarsicherheiten? Verhandlungen des 51. Deutschen Juristentagen. Band I (Gutachten), Teil F., C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München.
- Duttle, J.* [1986]: Ökonomische Analyse dinglicher Sicherheiten. Marchal und Matzenbacher Wissenschaftsverlag, Krefeld.
- Erdős M. – Mérő K.* [2010]: Pénzügyi közvetítő intézmények. Bankok és intézményi befektetők. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Fejes G.* [2008]: Versenyjogi jogsértés – Polgári jogi szankció: érvénytelenség, teljesítésre kötelezés és kártérítés versenyjogi alapon. In: *Boytha Gyné* (szerk.): Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények. HVG-ORAC Kiadó, Budapest. 79–93. o.
- Jehlicska F. R.* [1913]: A modern polgári jog és a kath. keresztény erkölcstudomány. Stephaneum Nyomda, Budapest.
- Lőrinczi Gy.* [2011]: A reorganizációs eljárás kialakulása és fejlődése az amerikai jogrendszerben. *Állam- és Jogtudomány*, 2. szám, 195–225. o.
- Massari, Ph.* [2007]: Das Wettbewerbsrecht der Banken. De Gruyter Recht, Berlin.
- Meincke, E. – Hingst, K.-M.* [2011]: Der Kreditbegriff im deutschen Recht. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht, Wertpapier-Mitteilungen* (WM), 14., 633–639. o.
- Modigliani, F. – Miller, M. H.* [1958]: The cost of capital, corporation finance and a theory of investment. *The American Economic Review*, június, 261–297. o.
- Nádasy B. – Horváth S. A. – Koltai J.* [2011]: Strukturált finanszírozás Magyarországon. Alinea Kiadó, Budapest.
- Schäfer, H.-B. – Ott, C.* [2005]: Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts. 4. Auflage, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg.
- Wieacker, F.* [1969]: Pandektenwissenschaft und industrielle Revolution. In: *Erdsiek, G.* (Hrsg.): Juristen-Jahrbuch. 9. Band, 1968/69. Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln-Marienburg.
- Wish, R.* [2010]: Versenyjog. HVG-ORAC Kiadó, Budapest.

ÚJ KÖNYVEK

Iparjogvédelem

Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala, Budapest, 2012

Az Iparjogvédelem című kiadvány nélkülözhetetlen és gazdaságilag szó szerint sorsdöntő jelentőségű tudást kínál, hiánypótló szakkönyv. Az iparjogvédelem a gazdaságban hasznosítható új szellemi alkotások birtoklásának *sui generis* jogi intézményrendszere. Tárgyát „Az ipari tulajdon (ez az angolszász–francia terminológia – *O. P.*) oltalmára az 1883. évi március hó 20-án létesült Párizsi Uniós Egyezmény¹ határozta meg a következőképpen:

„I. Cikk

(2) Az ipari tulajdon oltalmának tárgya a szabadalom, a használati minta, az ipari minta, a gyári vagy kereskedelmi védjegy, a szolgáltatási védjegy, a kereskedelmi név, a származási jelzés vagy eredetmegjelölés, valamint a védekezés a tisztességtelen verseny ellen.

(3) Az ipari tulajdont a legtágabban kell érteni, és az nem csupán a szorosan vett iparra és kereskedelemre vonatkozik, hanem egyaránt kiterjed a mezőgazdaságra és a nyersanyagtermelésre, és minden előállított vagy természetes termékre, például borokra, magvakra, dohánylevelekre, gyümölcsökre, háziállatokra, ásványokra, ásványvizekre, sörökre, virágokra, lisztfajtákra is.”

Intézményrendszerének rendeltetése, hogy általa az állam ösztönözze a keretei között megvalósuló, a technikai és a gazdasági fejlődést előbbre vivő alkotómunkát, az arra támaszkodó és egyben azt segítő, a fejlesztési eredmények hasznosítását célzó vállalkozói tevékenységeket, szintúgy a létrehozott, szélesebb körben is hasznosítható fejlesztési eredmények minél gyorsabb elterjesztését, hasznosításba vételét, valamint az ilyen eredményekre vonatkozó információk közreadását. Megteremti

¹ Ld.: 1970. évi 18. tvr. az ipari tulajdon oltalmára létesült uniós egyezmények 1967. július 14-én Stockholmban felülvizsgált, illetve létrehozott szövegének kihirdetéséről.
Letölthető: http://szttnh.gov.hu/jogforras/1970_18_tvr_20110101.pdf (2012.05.31.)

a jogi keretet arra is, hogy a pénztulajdonosok befektessenek ilyen fejlesztések és vállalkozások finanszírozásába. Végso rendeltetése ezzel az általános fejlődés előmozdítása a szóban forgó társadalom – nemzetközi szinten pedig az érintett országok összességének – előnyére és hasznára. Minderre igen elegáns, bár kétségkívül kompromisszumos megoldást alkalmaz. Ennek lényege, hogy a társadalom, illetve az annak nevében eljáró állam az iparjogvédelem jogintézményei útján azzal honorálja a jogszabályokban meghatározott feltételeket kielégítő alkotó teljesítményeket, hogy ugyancsak jogszabályokban meghatározott keretek és korlátok között kizárólagos jogokat biztosít a teljesítmény létrehozója vagy annak jogutóda, azaz a fejlesztési eredmény birtokosa számára az eredményeik hasznosítására. Ilyen jogokkal ruházza fel a jogosultat a szabadalom, az ipari mintaoltalom, a használati mintaoltalom, valamint – az előzőektől eltérő jellegű teljesítményekhez kötődő – védjegyoltalom.

A társadalomnak a műszaki és gazdasági fejlődéshez fűződő érdekeit tekintve ebben az a kompromisszum, hogy az iparjogvédelmi oltalom jogosultjának biztosított kizárólagos jogok kétségkívül lassíthatják az oltalom tárgyát jelentő új alkotások hasznosításának elterjedését a gazdaságban, s így többé-kevésbé az arra támaszkodó fejlődést is (másképpen viszont már a létük pusztá ismertté válása is ösztönzi, gyakran segíti is azt). Ezért érik az utóbbi időkben bizonyos támadások ezt a monopoljogokat nyújtó rendszert. Elvitathatatlan tény azonban, hogy történetét – Európában elsőként az 1474. évi Velencei Dekrétum szabályozta törvényi szinten a szabadalmak ügyét; Angliában az 1624-es Statute of Monopolies már a modern szabadalmi törvények legfontosabb elemeit megfogalmazta; Magyarországon a később fejlődő iparnak megfelelően csak mintegy kétszáz évvel később, az 1822. évi 6137. számú helytartótanácsi rendelettel került sor az első törvényes rendezésre² –, eszközeit, azok fejlődési folyamatait és hatásmechanizmusait vizsgálva egyértelműen megmutatkozik: az iparjogvédelem igen finom részletességgel kidolgozott és kiegyensúlyozott, s a modern korban már valódi, érdemi nemzetközi együttműködésben folyamatosan és módszeresen fejlesztett jogi intézményrendszer, amely optimális megoldást biztosít az előzőekben vázolt célok elérésére.

Ha nem létezne az iparjogvédelem intézményrendszere, akkor a jelenlegiekhez képest az innovációs fejlesztéseknek csak egy kis töredéke valósulna meg, az is igen hézagos és torz szerkezetben, és a fejlesztésre fordítható erőforrások nemzetgazdasági szempontból nézve igen nagy és kártékony pazarlásával. Nem működhetnének a gazdaságban azok a formális vagy informális fejlesztési együttműködések, sem pedig a fejlesztési eredményeket felhasználó különféle hasznosítási konstrukciók, amelyek alapját ez az intézményrendszer teremti meg. Az iparjogvédelmi dokumentáció kínálta hatalmas és tartalmában túlnyomórészt egyedülálló információforrás

² Ld.: Iparjogvédelem az 1895. évi szabadalmi törvény életbelépését megelőzően. Letölthető: <http://tortenet.sztnh.gov.hu/xmlpatch1209.html> (2012.05.31.)

nélkül pedig arra lennénk kárhozható, hogy félig-meddig vakon küszködünk a kutatás-fejlesztésnek, az innovációs munkának és az eredmények hasznosításának akadálypályáin. Nyugodtan állítható tehát, hogy az iparjogvédelem intézményrendszere és az általa biztosított lehetőségek nélkül egyszerűen nem lenne modern gazdaság, és az így nem is szolgálhatna modern és erős társadalmak alapjául. Ám az is, hogy ezekkel a lehetőségekkel csak az képes élni, aki alaposan ismeri ezt az intézményrendszert – ehhez ad kiemelkedően jó segítséget ez a kötet.

Amennyire a történésekre érzékenyen odafigyelő ember megítélheti, azon intézményeink között, amelyek a rendeltetésüknek mindannyiunk javára a leginkább megfelelnek, olyannyira, hogy – a legutóbbi húsz év igen ritka tüneményeként – a közmegítélésükre még politikai indíttatású kritikák sem vetnek árnyékot, a legjobbak között van e kötet létrehozója, a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala. Ez annál is fontosabb, mert szó szerint sorsdöntően fontos szerepet tölt be az ország gazdasági erejének és versenyképességének megőrzésében és fejlesztésében mint a szellemi tulajdon védelméért felelős kormányhivatal. Feladatköréből itt három, egyenként is kritikus jelentőségű elemet emelünk ki:

- az iparjogvédelmi hatósági vizsgálatok és eljárások lefolytatása;
- a szellemi tulajdon védelmére irányuló kormányzati stratégia kidolgozása és érvényesítése, az ehhez szükséges állami intézkedések kezdeményezése, illetve végrehajtása;

- terjeszti a szellemi tulajdon védelmével kapcsolatos ismereteket, fejleszti az iparjogvédelmi és a szerzői jogi kultúrát; tájékoztatással, ügyfélszolgálattal, szaktanácsadással és más eszközökkel gyarapítja a vállalkozások – különösen a kis- és középvállalkozások – iparjogvédelmi és szerzői jogi ismereteit, előmozdítja körükben a szellemi tulajdonjogok tiszteletben tartását.³

A kötet előszava írja: „A Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala kiemelt figyelemmel kezeli az iparjogvédelmi oktatást és a tudatosságnövelést. Az iparjogvédelmi aktivitásban is megmutatkozó innovációs készség nagyban hozzájárulhat a hazai ipar fellendítéséhez, a versenyben való helytálláshoz és az üzleti sikerhez. Az iparjogvédelem sikeres alkalmazásához azonban elengedhetetlenül fontos, hogy kiválóan képzett, az iparjogvédelmet rendszerében látó és ismerő iparjogvédelmi szakemberek működjenek ezen a területen.” Csak hangsúlyozhatjuk, hogy ez tökéletesen igaz – ám azt is hozzátesszük, hogy ide kapcsolódik egy további, hasonlóképpen szó szerint létfontosságú igazság. Ez abban összegezhető, hogy mindenkinek, aki kutatás-fejlesztésben és/vagy az abban született eredmények hasznosításának területén dolgozik, alaposan ismernie kell legalább az iparjogvédelem intézményrendszerének lényegét és rendeltetését, valamint annak meghatározó alapvonalait. Legalább annyit tudnia kell, hogy mikor szükséges vagy célszerű a munkába iparjogvédelmi

³ 1995. évi XXXIII. törvény a találmányok szabadalmi oltalmáról. 115/D-115/L. §§.

szakembert bevonni, és rendelkeznie kell e területen legalább annyi ismerettel, hogy képes legyen vele hatékony együttműködésre.

Itt a meghatározó jelentőségű szabály nem csupán az, hogy a törvény ismeretének hiánya nem mentesít a megszegésének következményeitől – márpedig valóban nem mentesít azoktól a veszteségektől, amelyeket az idéz a fejlesztő és/vagy hasznosító fejére, ha megsérti mások hatályos iparjogvédelmi jogait. Még inkább sorsdöntő lehet, hogy az iparjogvédelmi jogszabályokban foglaltak ismeretének hiánya megfoszt mindazon lehetőségektől, amelyeket azok alapos ismerete és szakszerű alkalmazása kínál, és reménytelenül nagy versenyhátrányba hoz mindazokkal szemben, akik bírnak és élnek is a kellő felkészültséggel. Ezért az iparjogvédelem eszközszerének legalább átfogó ismeretét illetően senki sem tarthatja magát *Villiers de l'Isle Adam Szerb Antal* által idézett nézetéhez: „Ami pedig az életet illeti, majd a szolgálk elvégzik helyettünk.” (A Pendragon legenda). Aki itt magán nem képes segíteni – mert nem rendelkezik az ehhez szükséges tudással –, azon bizony senki más sem segíthet a kellő hatékonysággal.

Ismét az Előszóból idézve, e kötet „hiánypótló mű, mivel az ezredforduló óta az első hivatali kiadvány, ami egy kötetben, közérthető módon tárgyalja a tárgykör minden fontos kérdését”. Legjobb ismeretünk szerint hosszabb időtávra és a honi könyvkiadás egészére visszatekintve is, a hajdani Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó 1994-es kiadású Iparjogvédelmi Kézikönyve óta nem jelent meg ilyen mű. „A könyv elsősorban oktató, tanulást támogató szándékkal készült a közép- és felsőfokú iparjogvédelmi tanfolyam résztvevői számára, de haszonnal forgathatja bárki, aki az iparjogvédelem területén dolgozik.” Hozzáteesszük: kézikönyvként szintúgy ott kellene lennie mindenki keze ügyében, aki bármely módon kutatás-fejlesztéssel, innovációval foglalkozik. „Bízunk abban, hogy egyaránt haszonnal forgatják a vállalkozói, a felsőoktatási és akadémiai szektor innovátorai, valamint a műszaki, gazdasági és jogi szakemberek.” Látva e kötet tartalmát és minőségét, szakmai megbízhatóságát, a legcsekélyebb kétség sem férhet, hogy kiválóan alkalmas erre. Hiányérzetünk csupán egy van. Tartalma szerint a kötet lényegében az iparjogvédelem enciklopédiájaként is szolgálhat. E funkciójában még hasznosabb lehetne, ha lenne benne egy minél részletesebb tárgymutató is, megkönnyítve a visszakeresést.

Az Előszó bejelenti, hogy e kötetet „hamarosán követi a szerzői jogi tankönyv, együttesükkel az olvasó teljes és részletes képet kap a hazai és a nemzetközi szellemi tulajdon-védelem szabályozásának, rendszerének és fejlődésének egészéről.” Úgy legyen!

A könyv nagy témakörei: szabadalmi jog; növény-fajta oltalmi jog; használati-minta-oltalmi jog; védjegyjog; a földrajzi árujelzők oltalma; formatervezésminta-oltalmi jog; az iparjogvédelmi ügyek intézésének általános szabályai, a jogorvoslat és a jogérvényesítés; iparjogvédelmi tájékoztatás és információszerzés (nem álljuk meg, hogy itt rámutassunk egy fontos tényre, amely sajnos kevésbé közismert:

az iparjogvédelmi dokumentációban megjelenő, s az innovációs fejlesztési munkában jól hasznosítható információk kb. 80%-a más forrásból nem található meg!); az innováció és a szellemi tulajdon-védelem.

Egy hagyományos recenzió itt elkezdéné részletesen bemutatni a mű tartalmát. E helyett a továbbiakban inkább kissé még felhívjuk a figyelmet a tárgyanak, az iparjogvédelemnek kiugróan nagy gazdasági jelentőségére, s ezzel mindannak a fontosságára, ami innen tanulható.

Széchenyi István még azt írta – a maga korában teljes joggal – Hitel c. művében, hogy „A’ tudományos emberfő mennyisége a’ nemzet igazi hatalma.” Mára viszont a világ élvonal, valamint az ahhoz való felzárkózásra törekvő országok, régiók, cégek már ennél is magasabb osztályba léptek, még keményebb hadszíntéren kell helytállniuk. Korunkban minden ország legfontosabb erőforrása már nem is az ott dolgozók „műveltsége”, hanem az alkotó képességük. A tudás már csupán az alkotás nyersanyaga, a cégek és országok verseny- és jövedelemtermelő képessége már egyre inkább egy még magasabb, minőségileg többet követelő szinten, az alkotóképességeik versenyében dől el. A jövedelemtermelő képességük és versenyhelyzetük alakulását már döntő mértékben az határozza meg, hogy milyen teljesítményt tudnak elérni a technológiák közötti versenyben. Ehhez az eszközöket a folytonos és a tendenciájában – legalábbis egyelőre – erőteljesen gyorsuló műszaki-tudományos fejlődés és az azt eredményező innovációk adják, közük értve természetesen a gazdasági tevékenységek technológiáinak és eszközrendszereinek fejlesztését is. Már évtizedek óta az így létrehozott új tudás jelenti a legfontosabb termelőerőt a világgazdaság gyakorlatilag valamennyi területén, szegmensében, ezt állítják elő az új szellemi alkotások, és ennek a tudásnak a kisajátítható része adja a gazdaság szereplőinek már messze legnagyobb súlyú vagyonelemét, a szellemi tulajdont.

Kisajátíthatóság: a tudást két tényező együttesen teszi a fogalom pénzügyi jelentése szerint is szellemi tulajdonná, vagyonelemmé. Az egyik a használati értéke, jelesül, hogy a hasznosítása hozzásegít valamely, a gazdálkodás körében elvégzendő feladatnak az addigiaknál jobb, eredményesebb, hatékonyabb megvalósításához, vagy addig megvalósíthatatlan – illetve annak hiát – feladat eredményes ellátásához. Röviden, hogy a hasznosítása versenyelőnyhöz juttat, vagy új, az addigiaknál hatékonyabb utat teremt a versenyhátrány ledolgozásához. Ezt a tényezőt a kutatás-fejlesztés és az innovációs munka teremti meg. A másik tényező, hogy a tudás, pontosabban az annak segítségével létrehozott alkotások birtokosa kisajátíthassa magának azok hasznosításjogait, s elzárhassa a tényleges és a potenciális versenytársait attól, hogy a gazdasági tevékenységükben maguk is hasznosíthassák azokat. Erre szolgálnak – a jogszabályokban rögzített keretek és korlátok között, a jogszabályok által meghatározott szabályrendszer szerint – az iparjogvédelem intézményei.

A mindinkább erősödő globalizáció egyetlen szabadon átjárható, osztatlan küzdőtérre tette a világgazdaságot. Ebben a piaci szereplők számára a túlélésre csak

az alkalmazkodás, a minden korábbinál hatékonyabb és gyorsabb alkalmazkodás teremthet esélyt. Alkalmazkodniuk kell a kereslet változásaihoz, a beszerzési lehetőségekéhez, az ártermelés fejlődéséhez, a piaci pozícióharc eszköztárának változásaihoz, és sorolhatnánk. Az alkalmazkodáshoz pedig legfőképpen két dolog kell: tudás és pénz, ebben a sorrendben. Megfelelő tudás nélkül a pénz nem visz jobb pozícióba, s ezzel ismét eljutottunk a szellemi tulajdon mindinkább kiemelkedő gazdasági jelentőségéhez.

Fenyegető gyorsulással növekszik az alkalmazkodás kényszere annak következtében is, hogy az emberiség mindinkább felemészti a természetes erőforrásait. Bármely nézőpontból, kritérium rendszerből nézzük is tehát, a fennmaradás kulcsa országnak, régióknak, cégeknek és általuk végső soron a bennük vagy belőlük élő embereknek egyaránt az alkotás képessége, s az azt megalapozó sajátos tudás. Az a tudás, amely túlnyomó részének birtoklásához, hasznosításához és végső soron már a létrejöttéhez is nélkülözhetetlen az iparjogvédelem eszközszerének léte, és a mesteri képesség ennek az eszközszernek a kezelésére, felhasználására. Az a tudás tehát, amelynek alapjait ez a kötet kínálja.

Dr. Osman Péter

Abstracts of the Articles

The Relationship between the Law of Collaterals and the Economy

DR. BALÁZS BODZÁSI LL.M.

Among the segments of the civil law, the law of collaterals has one of the closest relationship with the economy. The economic background of collateral's legal regulation has not been examined and worked up by the Hungarian legal literature in detail yet. However, the foreign professional legal literature has been dealing with the economic analysis of the collaterals and focusing on the interconnection between business financing and law of collaterals for a longer time. By means of historical examples, the essay reveals the impact and material influence of appearing economic needs (especially the demand for new credits) on the legal regulation of collaterals. In conclusion, the essay analyses the interaction between the new economic trends of 21st century and the current usage of collaterals in practice.

Tisztelt (jövendő) Szerzőink!

Kérjük, hogy kézírataikat a következőket szem előtt tartva nyújtsák be!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Köszönettel:

A Külgazdaság szerkesztősége

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

A Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság-
és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Közgazdaság-tudományi Intézet
és az IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola

felhívása

**részvételre a „Terepkutatás a magyar gazdaságban” című konferencián
2012. november 16–17-én**

Helyszín: IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola, Budapest

A konferencia célja a gazdaság jelenségeiről Magyarországon, **saját gyűjtés során keletkezett (illetve másoknak adott megbízás segítségével gyűjtött) primer adatok** (interjúk, kérdőívek, részt vevő megfigyelés stb.) felhasználásával készült, leíró és elemző, kvantitatív vagy kvalitatív kutatások eredményeit tartalmazó **előadások** bemutatása, a kutatók közötti módszertani eszmecsere megteremtése.

A konferencia előadásai több szekcióban hangoznak el.

Egyrészt a terepmunka eredményeit bemutató külön szekciókba kívánjuk szervezni

- a vállalati viselkedést,
- a háztartások, a munkavállalók magatartását,
- a gazdaság szabályozó intézmények és bürokrácia, továbbá
- a pénzügyi szektor tevékenységét leíró/elemző kutatásokat.

Másrészt szervezünk egy különálló módszertani szekciót is, amelyben a terepmunka sajátosságait tárgyaló előadásokat várunk.

Az elhangzott előadásokat felkért hozzászólók méltatják.

A konferencia főelőadója: *Chikán Attila* akadémikus, egyetemi tanár

A jelentkezéseket egyetemi oktatókból, kutatókból álló bíráló bizottság (tagjai: Inzelt Annamária, Köllő János, Major Iván) választja ki. A konferencia legjobb előadásait egy tekintélyes hazai folyóiratban tervezzük közölni.

A konferencián elhangzott előadások közül a bíráló bizottság legjobb tanulmányt választ a PhD-hallgató kategóriában.

A konferencián a részvétel ingyenes. A konferencia szervezői a résztvevőket munkavacsorán látják vendégül.

Jelentkezési feltételek:

1. Minden előadásnak új kutatási eredményeket kell tartalmaznia. Az előadás-javaslat (abstract) leadási határideje **2012. szeptember 15.** Az előadás-javaslatok hossza maximum 300 szó, nyelve angol vagy magyar. Önéletrajzot és publikációs listát kérünk a jelentkezés mellé csatolni. A jelentkezéseket a **dpiroska@ibs-b.hu** címre várjuk.

2. A jelentkezőket 2012. október 1-jéig értesítjük jelentkezésük sikerességéről.

3. A végleges tanulmányok leadási ideje **2012. november 1.**

A konferencia szervezői:

**Dr. Laki Mihály, Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság-
és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Közgazdaság-tudományi Intézet**

Dr. Pirooska Dóra, IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola