

TARTALOM

Hárs Ágnes – Simon Dávid: Munkahelymegőrző válságprogramok bevezetése, eredményessége és hatásértékelése	3
Elekes Andrea – Halmai Péter: Az új tagállamok növekedési modellje Kihívások és kilátások	32
Éltető Andrea – Völgyi Katalin: „Keleti nyitás” a számok tükrében – külkereskedelem Ázsiával	67
Ozsvald Éva: A japán vállalatirányítás átalakulása	105

ÚJ KÖNYVEK

Paul Krugman: Elég legyen a válságból! MOST! (Osman Péter)	127
---	-----

Abstracts of the Articles	133
----------------------------------	-----

JOGI MELLÉKLET

Horváthy Balázs: Az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás környezetvédelmi összefüggései	71
---	----

Abstracts of the Articles	91
----------------------------------	----

**A folyóirat példányonként megvásárolható:
Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.
és a szerkesztőségben.**

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

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

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

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 kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • www.mondat.hu
Ügyvezető igazgató: Nagy László

Munkahelymegőrző válságprogramok bevezetése, eredményessége és hatásértékelése

HÁRS ÁGNES – SIMON DÁVID

Magyarországon a válság hatása 2008 derekától éreztette hatását, az őszi hónapokban gyorsuló ütemben csökkent a foglalkoztatás, szaporodtak az elbocsátások és gyorsan növekedett a munkanélküliség. A munkaügyi kormányzat munkahelymegőrző intézkedések bevezetésével remélte a válság kezelését megoldani. A kormányzati elképzelések és a gazdasági várakozások gyors és intenzív, egy hullámban lefutó rövid válságidőszakra, „tűzoltásra” készültek fel, a munkahelymegőrző intézkedések logikája is ezt szolgálta. A gazdaságpolitikusok, az előrejelzések ezt látszottak támogatni. Több szempont szólt a bevezetett intézkedések mellett, mindenekelőtt a gyorsaság, azt remélve, hogy a rövid időszak alatt az intézkedések képesek lesznek átsegíteni a munkaerőpiacot a válság legnehezebb időszakán. A szakpolitikai megfontolások érvrendszerében a gyorsaság, a rövid távú előnyök voltak a meghatározók, ez a közgazdasági, vállalatgazdasági racionalitással is egyezően a vállalatok munkahelyeinek rövid távú megőrzése mellett szól. Két fontos kérdés volt a válságintézkedések megfogalmazásakor: milyen forrásból és milyen támogatási formában valósuljon meg a munkahelyek megőrzése. A cikk a 2009–2010-ben indított munkahelymegőrző válságprogramok hatását vizsgálja, utólag elemezve a programok indításakor megfogalmazott várakozásokat, a támogatási szelekció hatását és sikerességét.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: J08, J18, J58 , L00, H20.

* A kutatás az Országos Foglalkoztatási Közalapítvány „A foglalkoztatottság megőrzésének támogatására a gazdasági visszaesés következtében átmenetileg nehéz helyzetbe jutott munkáltatóknál” című OFA-program és a „Munkahelyek megőrzéséért” című központi munkaerő-piaci program hatásvizsgálata című pályázat támogatásával készült.

Hárs Ágnes, KOPINT-TÁRKI. E-mail cím: agnes.hars@kopint-tarki.hu
Simon Dávid, ELTE TÁTK. E-mail cím: simdav@caesar.elte.hu

A munkahelymegőrző programok bevezetésének makrokörnyezete

A 2008-ban nemzetközi pénzügyi válságként elindult folyamatok hamar átterjedtek a reálgazdaságra, ennek következtében 2009-ben világméretű recesszió bontakozott ki. Ez utóbbi következményei nagyon hamar érezhetővé váltak a munkaerőpiacokon is. A válság hatásaira reagálva az egyes országok kormányai különböző gazdaságélénkítő, bankmentő és munkaerő-piaci válságintézkedésekhez folyamodtak. Ebben a helyzetben a korábbi magyar fiskális politika következtében a kétezres évtized lényegében erősen *prociklikus* politikájának eredményeképpen végül 2008–2009-ben a kormány a hiányt akkor volt kénytelen tovább csökkenteni és radikális megszorító intézkedéseket alkalmazni, amikor a gazdaság is zsugorodott, ezért a gazdaság ösztönzésére lett volna szükség. A válság által érintett országok többségétől eltérően a magyar gazdaságpolitikát a válság idején is a fiskális kiigazítás és az IMF-megállapodások betartásának követelménye határozta meg. Ennek következtében a gazdaságpolitika mozgásterére rendkívül szűk volt: az IMF-megállapodás által kijelölt intézkedések lényegében a fiskális politika minden területét lefedték (Palócz et al., 2010).

A gazdasági mozgástérrel együtt szűkült a hazai foglalkoztatáspolitikai támogatásokra fordítható eszközök mozgásterére is. Amikor a foglalkoztatás drámai visszaesésének a megelőzésére és a hatások tompítására válságkezelő intézkedéseket kezdeményezett a kormányzat, a válságintézkedések nem jártak egyértelmű forrásbővüléssel, ami elsősorban az adósságválság eredményeként bekövetkező költségvetési megszorításoknak volt köszönhető.

A munkaerő-piaci források összességében csökkentek, a foglalkoztatáspolitikai eszközöket finanszírozó Munkaerő-piaci Alapban a korábbi időszak alacsonyabb munkanélküliségével felhalmozódó szufficitet folyamatosan a költségvetésbe csoportosították át, azt nem lehetett az aktív munkaerő-piaci programok céljaira fordítani. A korábbi aktív foglalkoztatási eszközök szerepe a válságot megelőző időszakra visszaszorult (Galasi–Nagy, 2012, Fazekas–Scharle, 2012 – online adatai, 7.1 táblázat¹). Ezzel párhuzamosan csökkent az ellátórendszerben dolgozók létszáma, azaz a munkanélküli-ellátás szolgáltatásainak kapacitása, illetve minősége is (Köllő, 2010a). A válság nem eredményezett ebben változást, nemzetközi összehasonlításban más országokhoz képest is szerény és változatlan maradt a munkaerő-piaci szervezetre fordított költségek aránya a GDP-ből (OECD összehasonlító statisztikák

¹ Lásd: http://www.bpdata.eu/foglpol20/2012hut07_01

alapján). 2009-ben a válságkezelés forrásainak központosítása és a válságot közvetlenül megelőzően elindított nagy léptékű „Út a munkához” közmunkaprogramra való pénzátcsoportosítás brutális elvonást okozott a munkaügyi központok költségvetésében (Frey, 2009, Simkó, 2010).

A munkaerő-piaci helyzet és a válságprogramok indítása

Mindez behatárolta a munkaügyi kormányzat mozgásterét olyan helyzetben, amikor a munkanélküliség váratlan gyorsasággal növekedett és a várható következmények csökkentésére gyors szakpolitikai választ kellett adni. A válságkezelő intézkedések sorában a munkahelymegtartás bizonyult a legfontosabb támogatási formának, amelyet a részmunkaidős foglalkoztatás lehetőségének bővítése egészített ki. Nemzetközi példák azt mutatják, hogy a válságkezelés kialakult magyar sajátossága, amely a munkahelyek megőrzésére koncentrált, nemzetközi összehasonlításban az egyik lehetséges – és nem szükségképpen a leghatékonyabb eszköz (Elek–Scharle, 2010, Köllő, 2010a, 2010b, Frey, 2009, Simkó, 2010, Semjén–Tóth, 2010).

A munkahelymegőrző támogatások értékelése a cikkünk alapját jelentő kutatás fő célja volt.² A támogatások egy része a Munkaerő-piaci Alap terhére, a munkaügyi kormányzathoz tartozó szervezet bonyolításában indult, részben az Országos Foglalkoztatási Alapítvány (OFA), részben az Állami Foglalkoztatási Szolgálat (ÁFSZ) keretében.³ A támogatások egy fontos része európai uniós forrásokból, a Strukturális Alap terhére, a TÁMOP 2.3.3. program keretében és az NFÜ bonyolításában és finanszírozásában folyt. Az eltérő rendszerek több fontos ponton összekapcsolódtak, és összességében együtt jelentették a hazai munkaerő-piaci válságintézkedések összességét. A vizsgálat során a programok együttes értékelését végezzük tehát el, a következőkben a három bonyolító szervezet keretében indított programokat vizsgáljuk.

² A kutatás az Országos Foglalkoztatási Közalapítvány „A foglalkoztatottság megőrzésének támogatására a gazdasági visszaesés következtében átmenetileg nehéz helyzetbe jutott munkáltatóknál” című OFA-program és a „Munkahelyek megőrzéséért” című központi munkaerő-piaci program hatásvizsgálata című pályázat támogatásával készült.

³ A szervezetek megnevezése, intézményi struktúrája azóta részben megváltozott, részben átalakult. A kutatás során az egyértelműség kedvéért a támogatás időszakában érvényes megnevezéseket használjuk.

A támogatások forrásai és a pályázatok

A romló gazdasági környezet és költségvetési megszorítások közepette a válság okozta gyorsan növekvő munkanélküliség ellensúlyozására indított munkahelymegőrző programok támogatásának a finanszírozása nem tartozott a gazdaságpolitika preferált céljai közé. A munkanélküliség 2008 derekától érezhetően, 2008 utolsó negyedévében rohamosan növekedett. A támogatások megfogalmazására, elindítására a forrásszegény környezetben gyors döntésre kényszerült a munkaügyi kormányzat. Több lépésben és több forrásból, időben egymást követően sikerült előteremteni a támogatások forrását. A támogatási kereteket a 1. táblázatban tekintjük át. Az OFA rendelkezésére biztosított a kormányzat 2008 végén a Munkaerő-piaci Alap maradványából közel 6 milliárd forintot, majd márciusban még közel 1 milliárd forintot. Az időközben folyósított ÁFSZ-források kimerülésével még kisebb maradványösszegekkel egészítette ki a kormányzat az OFA forrásait, ismétlődő forrásátcsoportosítás, adományok révén, valamint a korábbi pályázatokból származó maradványértékek is a pályázás céljára fordítottak. Lényegében hasonló módon az ÁFSZ forrásainak éves költségvetéséből 8 milliárd forintot biztosítottak a központi munkaerő-piaci programra, a támogatást később 10 milliárd forint keretösszegre megemelték. A későbbi kifizetések ez az összeg állt rendelkezésre.⁴

Végül lassan formálódott és megkésve indult a Strukturális Alapok terhére kiírt támogatások három konstrukciója akkor, amikor a válság munkapiaci hatása 2009 második felére fokozatosan csitulni kezdett. Összesen 32 milliárd forintot irányzott elő az állam az akciótervekben, támogatási döntés azonban jóval szerényebb nagyságrendre, 16,5 milliárd forintra született.

A három pályázatra így összesen 36 milliárd forint támogatási keret állt rendelkezésre. Nyers becslést végezve arról, hogy ez mekkora összeg és más finanszírozási, támogatási forrásokhoz képest milyen nagyságrendet jelent, a GDP arányában durván 0,1 százalékos arányt becsülhetünk, ez két évre elosztva 0,05 százalékot jelent. Összehasonlítva az értéket az aktív eszközökre stabilan kifizetett ráfordítások GDP-arányos nagyságrendjével – ez a GDP 0,5 százaléka volt –, összességében a három támogatási program nagyjából az aktív eszközök 1/10-ét jelentette a válság időszakában, 2009–2010-ben.

⁴ A pályázatok kifizetéseinek esetleges maradványösszege azonban már nem állt a támogatáshoz rendelkezésre, ezek az összegek az ÁFSZ költségvetésébe kerültek, így a támogatás elkülönített kerete várhatóan csökkent.

A válságprogramokra rendelkezésre álló támogatási keretösszegek bonyolító szervezetek szerint

	OFA	ÁFSZ	TÁMOP
2009. január–március	5,9 milliárd forint– 0,9 milliárd forint		
2009. február–2009. szeptember		8,0 milliárd forint, megemelve: 10,0 milliárd forintra	
2009. május 28.–2009. szeptember 30.			32 milliárd forint tervezett (akciótervekben), támogatási döntés: 16,5 milliárd forint
2009. október, majd 2009. december 15.	1,5 milliárd forint + kb. 1,0 milliárd forint forrásátcsoportosítás		
Összesen	9,5 milliárd forint	10,0 milliárd forint	16,5 milliárd forint

Forrás: OFA: ÁSZ [2010], ÁFSZ: *Simkó* [2010], TÁMOP: NFÜ EMIR.

A kutatás módszere, adatforrása

A munkahelymegőrző támogatások értékelése a kutatás fő célja. Részletesen vizsgáltuk a támogatások bevezetésének, bonyolításának intézményi hátterét, a pályázás folyamatát. Dokumentum-másodelemzéseket, korábbi leíró tanulmányokat (*Simkó*, 2010, *Frey*, 2009, 2011, *Bálint* et al, 2010, *Köllő*, 2010a stb.), pályázati dokumentumokat, kutatásunk során a döntéshozókkal folytatott retrospektív szakpolitikai interjúkat használtunk a támogatások keretének és menetének leírásához.

A kutatás fő célja a támogatások hatásbecslése volt.⁵ A munkahelymegőrző támogatások hatásbecslésére a kutatás során alapvetően két megközelítést alkalmaztunk, a környezeti tényezők hatásának kiküszöbölésén alapuló egyszerű regressziós modellt – amely a különbségek különbsége modell (*Card és Krueger*, 1994) további tényezőkkel kontrollált változatának feleltethető meg –, illetve a párosítás elvén

⁵ A kutatás keretében továbbá egy survey vizsgálat keretében elemeztük a támogatások hatását a kedvezményezett dolgozókra, az eredményeket későbbi cikkben összegezzük.

alapuló modellt, amelynek lényege, hogy megfelelő kiválasztási eljárással úgynevezett tényellentétes állapotot szimulálunk. Ez azt jelenti, hogy a pályázati támogatást kvázi kísérletként fogjuk fel, feltételezve azonban, hogy a kiválasztás nem teljesen véletlenszerűen, hanem bizonyos tényezők alapján történt. A modell célja, hogy a vizsgált hatással érintett – jelen esetben a pályázatokban részt vevő cégek – csoporthoz (másképpen nevezve a kísérleti csoporthoz) fontos szempontok szerint hasonló csoportot hozzunk létre (ez a csoport lesz a tényellentétes vagy kontrollcsoport). Hasonló tulajdonságú kontrollcsoport létrehozásának több lehetséges módja közül ma a leginkább elfogadottnak az úgynevezett propensity score matching (továbbiakban PSM) módszer számít, a továbbiakban ezt alkalmazzuk.⁶

A pályázó cégek kutatáshoz átadott egyedi adatait rendeztük vállalatonként adatbázisba, ezt használtuk a leíró statisztika során és a becslési eljárásokban. Az adatbázis kialakításakor a pályázatokat bonyolító szervezetek, az OFA, az ÁFSZ és a TÁMOP adták át pályázati nyilvántartásaik adatait a kutatás céljára.⁷

A pályázati adatok mellett a vállalatok gazdasági, cégdemográfiai, működéssel kapcsolatos adatait a KSH TÁRSA (társasági adózási) adatbázisából kaptuk. A kistérségi adatokhoz a regionális adatokat a TeIR Országos Területfejlesztési és Területrendezési Információs Rendszer adataiból nyertünk.⁸

A válságprogramok – leíró statisztikák

A támogatások egy része a Munkaerő-piaci Alap terhére a munkaügyi kormányzathoz tartozó szervezetek – részben az Országos Foglalkoztatási Alapítvány (OFA),

⁶ A módszer alapja a Rosenbaum–Rubin-tétel, amely szerint elegendő, ha a kontrollcsoport és a kísérleti csoport az el nem hanyagolható tényezők alapján meghatározott kiválasztási valószínűségeik szerint azonos eloszlásúak (*Rosenbaum–Rubin, 1984*).

⁷ Az egyes szervezetek eljárásrendje nagyon eltérő, az adatok nyilvántartása, alakja különböző formában volt elérhető. Az OFA-adatok részben digitalizáltak, az ÁFSZ-adatok Excel-táblázatban vezetett formában érhetőek el, a TÁMOP-adatokat az EMIR-rendszerből kaptuk meg hosszas egyeztetés és várakozás után. A pályázatok nyilvántartásában a sikertelen pályázókra vonatkozó adatok pályázatonként eltérők voltak, a sikeres pályázókra vonatkozó adatok tartalma a formai eltérések ellenére hasonló volt, ezért a pályázatokat igyekeztünk harmonizált formában összerendezni. A kutatás pillanatában egyik pályázat sem volt teljesen lezárva, az adatátadás pillanatát „kvázi véglegesnek” tekintettük, ez az összehasonlító elemzéshez és a hatásértékelés elvégzéséhez megfelelő volt. Az adatbázisok összesítése és homogenizálása esetenként – a szűrő változók definiálása miatt – kisebb számszerű eltérést jelez a vizsgált adatbázisaink egyedi adataihoz képest az elemzés nagyságrendjében, az értékelésben ez nem okoz eltérést.

⁸ Ezek eredeti forrása: KSH területi statisztikák, NFSZ-adatok, illetve a NAV adatai.

részben az Állami Foglalkoztatási Szolgálat (ÁFSZ) – bonyolításában indult.⁹ Emellett európai uniós forrásokból a Strukturális Alap terhére indult a TÁMOP 2.3.3. konstrukció az NFÜ bonyolításában és finanszírozásában.

A pályázatok sok fontos ponton összekapcsolódnak, tartalmukban is hasonló támogatásokat nyújtottak, a döntéshozatal sem volt független az egyes programok esetében, és összességében együtt jelentették a hazai munkapiaci válságintézkedések kínálatát, lehetőségét. A vizsgálat során ezért a programokat együttesen vizsgáltuk és értékeltük. A három bonyolító szervezet által indított programok természetesen sok ponton eltérőek voltak, az egyes programok sajátosságainak a vizsgálata nem hagyható figyelmen kívül, a programokat a kutatás egészében azonban nem önmagukban, hanem együttesen és egymáshoz hasonlítva vizsgáljuk. A programok leírását, az intézményi sajátosságokat az egyedi pályázati adatok alapján összerendezett adatbázis adatai szerint számszerűsítettük. Mindenekelőtt a támogatások nagyságát, arányát, szerkezetét, időbeni alakulását, majd a pályázatok fontosabb teljesítménymutatóit vizsgáljuk ebben a fejezetben.

A pályázatok főbb sajátosságai, sikeres és sikertelen pályázatok aránya

A pályázatok sajátosságait leíró statisztikákat a pályázatok egyéni adatai alapján kialakított adatbázison végzett számításokon mutatjuk be, a három különböző szervezet által bonyolított program azonos célja és hasonlóságai alapján együttesen. Mindenekelőtt az egyes bonyolító szervezetek szerepét, valamint a szervezetek szerinti pályázatok számát és az indított programokat mutatjuk be.

A pályázati adatok alapján összeállított adatbázis szerint a három pályázatban összesen 5543 vállalat volt érintve.¹⁰ Ez a szám elmarad az egyes pályázatok adatai alapján összesített pályázatok számától, jelentős volt ugyanis a pályázatokban a halmozódás, egy vagy több pályázatban többször is pályázhattak – és pályáztak is – a vállalatok. A halmozódás egy része a programokon, bonyolítókon belüli többszöri sikertelen vagy sikeres pályázást jelentett, esetleg korábbi sikertelen pályázást

⁹ A szervezetek megnevezése, intézményi struktúrája azóta megváltozott, illetve átalakult. A kutatás során az egyértelműség kedvéért a támogatás időszakában érvényes megnevezéseket használjuk.

¹⁰ Előzetesen hangsúlyoznunk kell, hogy a pályázatok halmozódásának következkben bemutatandó részletei alapján az adatbázisok egységesítése és a pályázások vizsgálata során a pályázatok összeszevonására volt szükség, ezek azonban szigorúan az eredeti pályázati adatok alapján történtek. A bemutatott adatok azonban nem egyeznek – és nem is egyezhetnek ezért – az egyes pályázatok alapján számított statisztikákkal.

követett sikeres, esetenként ugyanabban a pályázatban, későbbi időpontban, illetve ugyanannak a pályázati bonyolító szervezetnek későbbi újabb programjában többször is felbukkantak vállalatok. Az egy pályázatot szervezetnél többszörösen felbukkanó pályázatokat ezért virtuálisan egy pályázatként kezeltük. Ilyen halmozódás minden pályázat esetében megfigyelhető volt.¹¹ A pályázók közül többen több pályázati programban is megpróbálkoztak, 660 pályázó vállalatot azonosíthattunk, amelyek többféle programban is megpróbálkoztak támogatást elnyerni.

Az így azonosított összesen 5543 pályázó vállalattól 6203 pályázat érkezett a három program valamelyikére. Az OFA-program keretében a pályázók 40 százaléka, az ÁFSZ-programok keretében a pályázók 53,5 százaléka, míg végül a TÁMOP-program keretében a pályázók 18,5 százaléka¹² adott be pályázatot, ez a halmozódásokkal a pályázók 112 százaléka volt. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A pályázó vállalatok száma a támogatási programok szerint

(Darab)

	Pályázó vállalat (db)	Részarány (%)
OFA	2211	39,9
ÁFSZ	2966	53,5
TÁMOP	1026	18,5
Együtt	6203	111,9
Pályázó vállalat	5543	

Forrás: Pályázati összevont adatbázis alapján.

A különböző programokra beadott pályázatok jelentős aránya nem bizonyult sikeresnek. Az előbbieken bemutatott összerendezett adatbázisból származó adatok alapján az ÁFSZ központi támogatási programra beadott pályázatok 70 százaléka, az OFA-programokra beadott pályázatok több mint 60 százaléka, és a szűrőprogra-

¹¹ A többszöri pályázásnak sokféle oka lehetett, leggyakrabban a korábbi pályázat korrekciójával újabb „nekifutást”, vagy sikeres pályázat esetén a pályázat meghosszabbítását szolgálta lényegében az azonos programban ismétlődő pályázat.

¹² A pályázatok aránya kicsit megtévesztő, az NFÜ előzetes szűréssel (programozott adatlapokon) fogadta be a pályázatokat, az átadott adatbázis csak ezeket a pályázatokat tartalmazta. A beadott és a szűrőprogramon elbukott pályázatok számát nem ismerjük.

mot követően is a TÁMOP 2.3.3. programokra érkezett pályázatoknak is egynegyede volt sikertelen.¹³ (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

A pályázó vállalatok sikeres pályázatainak aránya programok szerint

(Darab)

	Pályázók száma			Megoszlás, %		
	ÁFSZ	OFA	TÁMOP	ÁFSZ	OFA	TÁMOP
Sikertelen pályázók	2092	1363	263	70,5	61,6	25,6
Sikeresen pályázók	874	851	763	29,5	38,4	74,4
Összes pályázó	2966	2214	1026	100,0	100,0	100,0

Forrás: Pályázati összevont adatbázis alapján.

A pályázatok előrehaladása során a sikeres pályázók jelentős része azzal szembeült, hogy a támogatás feltételeinek teljesítése máshogy alakul, mint ahogy a pályázáskor azt remélte. A teljesítés, mindenekelőtt a fenntartási időszakban megőrzendő statisztikai létszám tényleges megtartása a válság időszakában a támogatási idő kétszeres időtartamára szigorú feltétele volt a pályázatoknak, ez szigorúbb elvárásnak bizonyult, mint ahogy azt a pályázók előzetesen várták. Sok esetben talán nem is foglalkoztak a pályázáskor hosszabb távú kötelezettségeikkel, és ezért a pályázat előrehaladásában nehézségekkel szembesültek. A pályázató szervezetek eltérően jártak el ebben az esetben, a pályázatok módosításakor változtathatták a támogatás időtartamát, vagy a támogatás teljes összegét részlegesen fizették ki, így a kifizetések az eredeti szerződésben vállaltakhoz képest csökkentek.

A támogatási költségek csökkentett nagyságát vizsgálhattuk összevont adatbázisunk alapján, ez közvetetten jelzi, hogy a tényleges támogatási szerződések teljesítése komoly gondokat jelenthetett a pályázók számára. Becsléssel éltünk, akkor tekintettük sikeresnek a pályázatokat, ha a kifizetések az eredeti szerződés 95 százalékánál nem voltak alacsonyabbak.¹⁴ Az arányok a támogatások nagyon jelentős

¹³ Az így kapott arányok nem tartalmazzák az egy pályázatóhoz ugyanazon pályázótól beadott több pályázat között a sikerteleneket, ha végül sikeres pályázata is volt, illetve a sikertelen pályázatok halmozott számát az előzőekben jelzett összevonások miatt.

¹⁴ Az elhatárolás szakértői becslésen alapult, ezzel kiszűrtük a lezárás előtt álló pályázók utolsó kifizetéseinek rendezése vagy egyéb eljárásrendből adódó hiányokat az egyébként rendben teljesítő pályázók esetében.

részében az eredeti elvárásokhoz és a pályázatban vállalt feltételekhez képest részleges teljesítést tükröznek.

Az ÁFSZ keretében a munkahelyek megőrzésére indított központi munkaerőpiaci program pályázatainak több mint egynegyede (29 százalék) valamilyen mértékben, legalább 5 százalékkal csökkentett költségvetéssel zárult. Az OFA-pályázatok 21 százaléka esetében csökkent az említett arányban a kifizetés, de a szerződésmódosítás az OFA esetében inkább a támogatás idejének a változásával, és nem kifizetéscsökkentéssel járt. Az előzetesen gondosan szűrt TÁMOP 2.3.3. program keretében indított pályázatok esetében volt a legkedvezőtlenebb az arány, a pályázatok több mint fele (53 százalék) esetében kellett módosítani a támogatási szerződés kifizetéseit. A pályázás menetének érdekes és tanulságos összegzését látjuk azt vizsgálva, hogy az összesen a támogatásokban részt vevő 5543 vállalat támogatásait milyen kombinációkban és milyen sikerességgel adta be az egyes támogató szervezetekhez. A pályázatok kiírásában a szabályok nem korlátozták az OFA, illetve az ÁFSZ pályázóit az ismételt pályázásban, de egy időben csak egy pályázatban lehetett a pályázó kedvezményezett. A válságprogramokban a támogatási idő 3–12 hónap lehetett, a fenntartási időszak ugyanannyi, így összesen 6–24 hónapot ölelt fel egy támogatás teljes ideje valamilyen programban. Egy sikeres rövidebb támogatási program lefutása és a fenntartási időszak lezárása után tehát ismétlődően is pályázhattak az érintettek újabb támogatásra.¹⁵

A különböző szervezeteknél sikeresen vagy sikertelenül pályázó vállalatok az összes pályázók nagyobb felét jelentették, és sokan több vagy akár minden pályázatban is próbálkoztak. Legtöbb sikertelen pályázó csak egy pályázati programmal, az ÁFSZ, az OFA vagy a TÁMOP 2.3.3 programjaival próbálkozott, és számos vállalat kísérletezett a Munkaerő-piaci Alap mindkét pályázatában sikertelenül. A TÁMOP 2.3.3. pályázatra sikertelenül pályázók nagy része úgy pályázott, hogy nem volt korábban sikertelen egyéb pályázata, nem ugyanazok a vállalatok próbálkoztak tehát a TÁMOP pályázataival. Az eredmény azt is jelezheti, és ez elég valószínű magyarázat, hogy a TÁMOP-pályázatok szűrőjén a korábban sikertelen vállalatok, ha pályáztak is, nem jutottak keresztül.

Az egyébként sikeres pályázatok nagyobb része nem pályázott más programokban, de minden pályázatban színes az összkép, a korábbi pályázatok minden-

¹⁵ Az előzőek alapján az ugyanazon pályázatonál ismételten sikeresen pályázók pályázatait összesítettük, azok egy pályázatként jelennek meg elemzésünkben s a hatásértékelés során is. Ez már csak azért is helyes eljárás, mert a támogatási adatlapok értékelését vizsgálva gyakran szerepel érvként, hogy a korábbi támogatási idővel az érintett nem merítette ki a támogatás lehetséges időszakát.

féle kombinációival próbálkozó vállalatokat is találunk. Összességében azonban azt mondhatjuk, hogy a pályázók többsége egy pályáztató szervezet programjaira pályázott akár többször is. Ez a pályázatok bizonyos szelekciójára utal a pályázók között.

A támogatások nagysága, érintettek, költségek, teljesítménymutatók

Az elemzésben itt eltekintünk a kutatás során vizsgált vállalatdemográfiai, szerkezeti adatok bemutatásától, bár ezek a megoszlások a válságmegőrző pályázatok fontos sajátosságait írják le. A támogatások végső célja azonban a megfelelően célzott és elért, s valójában a megőrzendő dolgozók támogatása, munkahelyen megtartása volt.

A támogatások változó időre szóltak, a támogatási szerződésben vállalt időszakban a munkahelyen megtartottak támogatása és minél több dolgozó munkahelyen megőrzése volt a válságprogramok végső célja. A munkahelymegőrző támogatások minden formájában a szerződések 3–9 hónapos időszakra szóló támogatást nyújtottak a pályázók munkanélküliségtől veszélyeztetett dolgozói számára, akik munkanélküliként történő regisztrálásától így elállhatott a pályázó, a támogatás feltétele pedig a támogatás időtartamának kétszereséig a vállalati statisztikai létszám megőrzése volt. A támogatás nagyságrendjét tehát valójában a támogatott dolgozók száma határozta meg, és a folyósítás 3–9 hónapra szólt, a tényleges létszámmegőrzés azonban a támogatott dolgozók mellett a pályázó vállalat teljes statisztikai létszámára vonatkozott, és pedig kétszeres időre, tehát 6–18 hónapra. A támogatásokat a nehezen vállalható feltételek mellett a vállalatok változó időszakra kérték, s a pályáztatás elbírálásakor gyakran a támogatási idő rövidülését javasolták a bírálók is.

Fontos tehát azt vizsgálunk, hogy a támogatások időarányosan hogyan alakultak. Pályázati összevont adatbázisunk lehetőséget adott arra, hogy a pályázatok adatai alapján időarányosan kiszámítsuk a támogatás és a megőrzési időszak hosszát, és a támogatások időarányos részére vizsgáljuk a támogatásokat. A munkahelymegőrző támogatások pontos leírásához és a hatásértékelés elvégzéséhez ezért a támogatásokat a pályázatban érintett időre számítva időarányosan vizsgáljuk.

A 1. táblázatban megmutattuk a válságidőszakban munkahelymegőrzésre rendelkezésre álló támogatások költségkeretét, a pályázatok finanszírozására rendelkezésre álló forrásokat. Láthattuk, hogy a válság kezdeti időszakában szerényebb költségkeret és többszöri átcsoportosítás mellett a Munkaerő-piaci Alap forrásai gyorsan kimerültek, majd kicsit megkésve indult az uniós forrásból finanszírozott TÁMOP 2.3.3. program.

A támogatások pályázatonkénti felhasználását az adatbázisunkban rendelkezésre álló költségadatokat alapján a teljes támogatási és fenntartási időszakra számítottuk, majd éves bontásban csoportosítva összegezzük a 4. táblázatban. A rendelkezésre álló források felhasználását vizsgálva láthatjuk, hogy a támogatásokra fordított forrásokat az OFA-pályázatok ténylegesen kimerítették, az ÁFSZ- és a TÁMOP-ráfordítások valamelyest elmaradtak a támogatásra biztosított keretösszegtől.¹⁶

4. táblázat

Támogatások időarányos része a teljes támogatási és fenntartási időszakra összesen

(Milliárd forint)

	ÁFSZ	OFA	TÁMOP	Együtt
2009	4,5	3,7	1,4	9,6
2010	3,4	4,2	11,1	18,7
2011	0,2	1,0	2,1	3,3
2012	0,0	0,0	0,0	0,0
Összesen	8,1	8,9	14,7	31,7

Forrás: Pályázati összevont adatbázis alapján.

¹⁶ Az eltérés az OFA esetében „hibahatáron belül” volt, a kétféle elszámolási mód és a nem teljesen lezárt időszaki pályázati adatbázis magyarázhatja az eltérést. Az ÁFSZ esetében a magas arányú részleges teljesítés miatt a költségek visszafizetési kötelezettsége esetén a támogatás a szervezet összköltségvetésébe kerül, így csökkenti a támogatásra rendelkezésre álló források felhasználhatóságát. A TÁMOP 2.3.3. EMIR előrehaladási jelentésével közel egyező a támogatás felhasználása, a részleges kifizetések magyarázhatják a támogatások teljesítésének elmaradását a rendelkezésre álló keretösszegtől.

Az arányokat vizsgálva árnyaltabb a kép. Az összes támogatás közel felét finanszírozták a TÁMOP forrásai, az ÁFSZ- és az OFA-támogatások kifizetései szerényebbek voltak, az OFA-programok valamelyest meghaladták az ÁFSZ központi programjának kifizetéseit. Az időarányos teljesítés közel 1/3-a esett a válság legnehezebb első évére, 2009-re, és zömében a két Munkaerő-piaci Alap forrására építő program támogatásaiból adódott. 2010-re esett a munkahely-megőrzési támogatások közel 60 százaléka, naggyobb részét a TÁMOP forrásaiból indított támogatások fel-futása miatt. A kifizetések áthúzódása 2011-re már csak töredékforrást jelentett és zömében TÁMOP 2.3.3. támogatás volt. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

Támogatások programok szerinti megoszlása időarányosan a támogatási és fenntartási időszakra

(Százalékban)

	ÁFSZ	OFA	TÁMOP	Együtt
2009	14,2	11,7	4,5	30,3
2010	10,6	13,4	35,2	59,2
2011	0,7	3,0	6,7	10,4
2012	0,0	0,1	0,0	0,1
Összesen	25,5	28,2	46,4	100,0

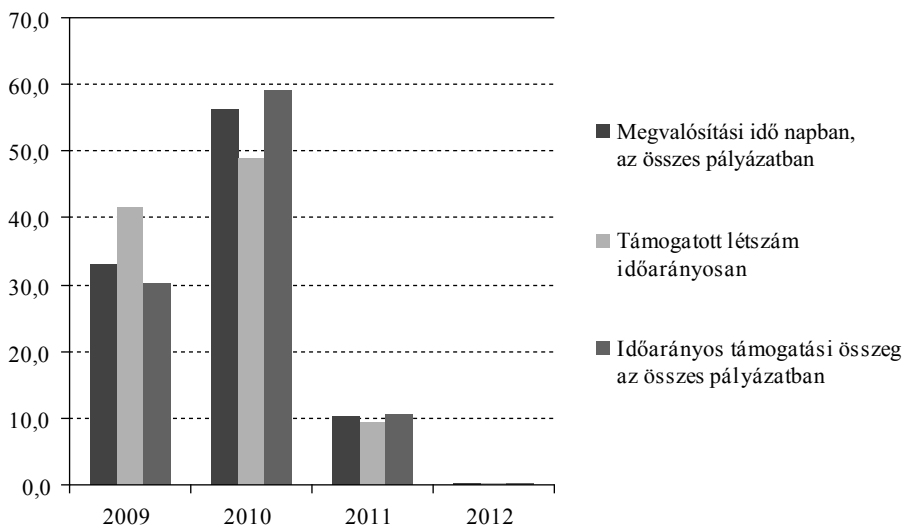
Forrás: Pályázati összevont adatbázis alapján.

Költségfelhasználás pályázonként

Az adatbázis alapján a támogatásokat leíró indikátorokat is tudunk számolni. A három pályázatot együttesen vizsgálva azt látjuk, hogy a támogatások főbb mutatói alapján – támogatott létszám, támogatás összege, megvalósítási idő – az időarányos támogatás az első évben, 2009-ben szerényebb volt, 2010 volt a legnagyobb támogatást jelentő év, és 2011-re a támogatások kicsi része maradt. A támogatott létszám több mint 40 százalékát fedték le a programok időarányosan az első évben, a kifizetések nagyságrendje 2010-ben volt különösen magas. (Lásd az 1. ábrát.)

A támogatások főbb mutatói, éves alakulás

(Megoszlások, százalékban)

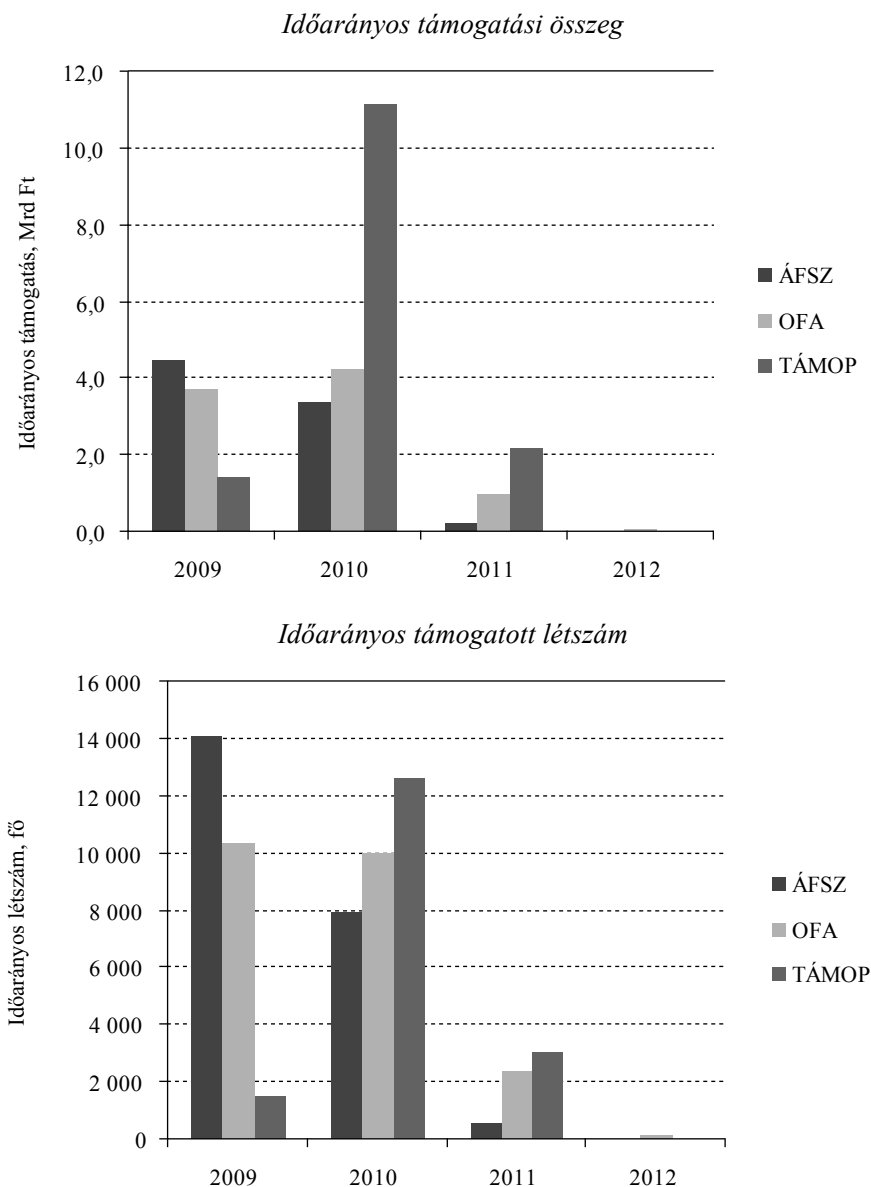


Forrás: Saját számítások, összevont pályázati adatbázis.

Pályázatonként nagyon eltérők azonban a támogatás indikátorai. Az OFA- és az ÁFSZ-pályázatokban is viszonylag alacsony és egyenletes volt a támogatási összeg az első két évben, a TÁMOP-kifizetések azonban egy évre, 2010-re koncentráálódtak. A támogatott létszám az ÁFSZ programjaiban 2009-ben volt jelentős, a következő évben már visszaszorult, míg az OFA-pályázatokban támogatott létszám elhúzódoan magas volt 2009–2010-ben is, és átnyúlt kis létszámban 2011-re is. A TÁMOP-pályázatok időarányos támogatott létszáma a kifizetésekkel konzisztens módon 2010-re koncentrálódtott.¹⁷ (Lásd a 2. ábrát.)

¹⁷ A támogatások értelmezéséhez fontos, ahogy ezt korábban hangsúlyoztuk, hogy a teljes támogatási és fenntartási időre időarányosan számított támogatást leíró mutatókat kell figyelembe vennünk, ahol a támogatottakra kapnak a vállalatok támogatást, de a támogatottak mellett a megőrzés esetén a teljes statisztikai létszámot kell a tényleges hatások számításakor figyelembe vennünk.

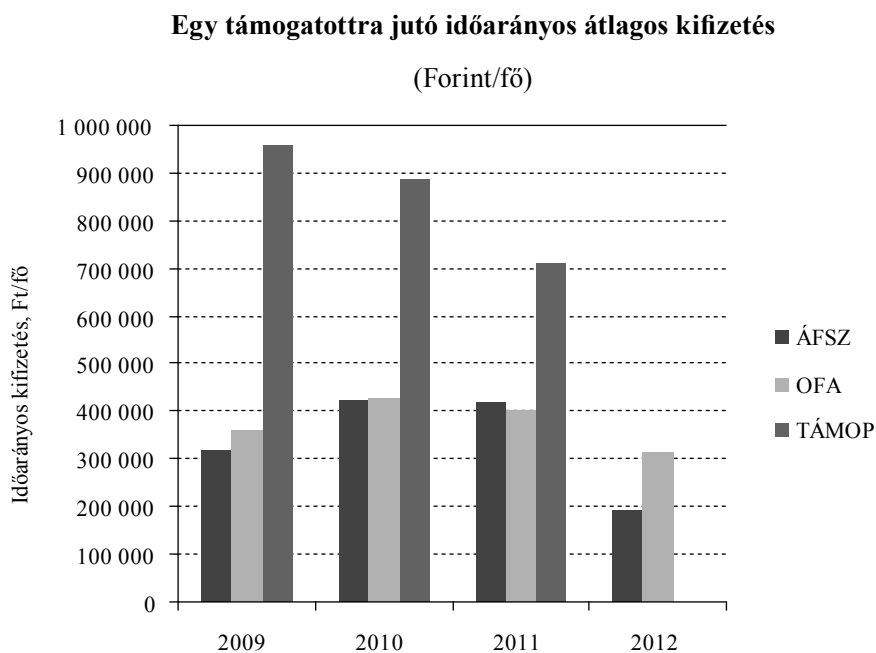
Az időarányos ráfordítás és az időarányos támogatott létszám pályázatonként és évenként



Forrás: Saját számítások, összevont pályázati adatbázis.

Végül összegezve az egy támogatottra jutó támogatás nagyságát, időarányosan és egységesen egy főre vetítve átlagosan közel 400 ezer forint/fő volt az ÁFSZ- és az OFA-támogatások, és ennek kicsit több mint kétszerese a TÁMOP-pályázatok esetében. A támogatások arányát évente is mutatja a 3. ábra, valójában az egyes programok időbeni elhúzódsától függ, hogy ettől a kezdő vagy a befejező időszakban kicsit eltérnek-e az arányok, kisebb vagy éppen túlzottan nagy a létszám. Figyelemre méltó, hogy a TÁMOP költségvetése a kezdeti időszakban, amikor a kifizetések még szerények voltak, magasabb egy főre jutó támogatásokat biztosított, az OFA és az ÁFSZ pedig alacsonyabbat, ennek épp az volt az oka, hogy az OFA- és az ÁFSZ-pályázatokba kezdetben özönlöttek a támogatottak, a TÁMOP viszont lassan indult.

3. ábra



Forrás: Saját számítások, összevont pályázati adatbázis.

Az éves átlagos egy támogatottra nyújtott ráfordítás nagyságát szerény munkanélküli-támogatáshoz hasonlítva a ráfordítás a Munkaerő-piaci Alap programjai esetében nem drágább, mint a támogatás időszakában lehetséges segélyezés összege. A becslés természetesen akkor érvényes, ha valóban munkanélkülivé válna az, aki a támogatásban részesül. A hatásértékelés következő részben bemutatott eredményei alapján pontosabb képet látunk, és azt megelőlegezhetjük, hogy nem volt várható, hogy a támogatás nélkül mindenki munkanélkülivé vált volna. A támogatás kimerülésével a fenntartási időszak végére azonban gyakran mégis elbocsátják azokat, akiket korábban meg kellett őrizni.

Egy gondolkísérlet erejéig a pályázat adatai alapján – stilizált tényekkel és a támogatásokat a megőrzendő létszámra vetítve – becslést végeztünk arra, hogy a vállalatok számára a megőrzendő létszám mekkora költséget jelentett. A támogatott létszám gyakran nem tér el jelentősen a statisztikai létszámtól, a pályázók közel a teljes statisztikai létszámukra kértek támogatást, a megőrzés költsége azonban mégis eltér pályázatonként. Az átlagos statisztikai létszámmal a pályázat és fenntartási időszak teljes idejére számolunk, erre a létszámra vetítettük az összes kifizetést az adott pályázatban. Az OFA-programok átlagosan kisebb vállalatokat karoltak fel, a programokban az átlagos statisztikai létszám így alacsonyabb volt, az ÁFSZ-támogatásokban voltak nagyobb vállalatok is, így az átlag magasabb volt, míg a TÁMOP-programokban a kisebb vállalatok mellett a nagyvállalatok aránya, és így az átlagos létszám is magas volt. A megvalósítási idő viszont az OFA-programokban hosszabb, és a teljes időszakra így hosszú fenntartási időszakokat jelentett. A TÁMOP-pályázatok viszont éppen ellenkezőleg, rövidebbek voltak. Így az arányok összességében azt mutatják, hogy a megőrzött dolgozók teljes fenntartási időre szóló megőrzése az összes kifizetéssel számolva az ÁFSZ-támogatásoknál volt a legalacsonyabb, kicsit maradt el az egy támogatottra jutó időarányos átlagos kifizetéstől. Az OFA viszont a teljes megőrzésre számítva nagyon drága megőrző programnak bizonyul, a hosszú támogatási időszak és kisméretű vállalatai miatt. A TÁMOP-pályázatok pedig magasabb megőrzési költséget mutatnak, de ez messze elmarad így is az egy támogatottra jutó időarányos átlagos kifizetésektől. (Lásd a 6. táblázatot.)

Stilizált becslés a munkahelymegőrzés költségére

Pályázonként átlagos érték	ÁFSZ	OFA	TÁMOP 2.3.3.
Átlagos statisztikai létszám (fő)	59,46	25,82	99,2059
A program megvalósításának kezdete és tervezett vége közötti különbség napban (a teljes megőrzési időszakkal együtt)	393,4279	438,5135	261,0068
Összes megőrzött fő (teljes időre)	23 392	11 322	25 893
Összes kifizetés (Ft)	8 054 360 478	8 933 948 153	14 695 856 342
Átlagos megőrzési költség (Ft)	344 320	789 047	567 552

Forrás: Saját számítások, összevont pályázati adatbázis.

Hatásbecslés – a kutatás eredményei és szakpolitikai tanulságai*A hatásbecslés adatai*

A vállalati adatbázisból a hatásbecsléshez rendelkezésre állt a vállalatok azonosítója (törzsszám), illetve pályázati adataik. Támogatott cégeként definiáltunk minden olyan céget, amelynek a pályázati adminisztráció szerint támogatást folyósítottak, tekintet nélkül arra, hogy a pályázatban vállaltakat a cég végül maradtalanul teljesítette-e, vagy sem. A nem támogatott cégek adatait, illetve a támogatott cégek cégdemográfiai és működéssel kapcsolatos idősoros (2006–2010-re vonatkozó) adatait a KSH TÁRSA (társasági adózási) adatbázisából nyertük.¹⁸ Ilyen módon a támogatásban részesült cégek 93,1 százalékára vonatkozóan sikerült teljes körűen (minden az elemzésben felhasznált tényezőre vonatkozóan) adatokat találnunk.¹⁹ Az adatok tisztítása és kistérségi szintű elemzés esetén a támogatott cégek adatai a fent leírt forrás által adott pályázati adatok tisztításából és aggregálásából összeállított

¹⁸ A KSH a pályázati konstrukciókban részt vevő cégek előkészített adatait kérésünkre a törzsszámok alapján összekapcsolta, anonimizált módon az összekapcsolt adatbázist a KSH erre a célra rendelkezésre bocsátott kutatószobájában használhattuk.

¹⁹ Az adatbázisból a vizsgált időszak kezdetét követően eltűnő cégek esetén szakértői modell segítségével választottuk ki azokat, amelyek feltehetőleg valóban megszűntek, míg az adatbázisban megjelenő cégek esetén azt feltételeztük, hogy új cégekről van szó.

adatbázisból származnak, míg az elemzésben használt további adatokat a TEIR rendszeréből lehetett lehívni.

Az elemzett adatok minden esetben a 2006–2010-es időszakra vonatkoznak, amelyen belül megkülönböztetjük a válságot megelőző időszakot (2006–2007), a válság kezdetét (2007–2008 közötti változások), illetve a támogatás időszakát (2008–2010). A modellekben magyarázó tényezőként csak olyat alkalmaztunk, amelyet a támogatás nem érinthetett, vagy 2008-ra és az azt megelőző időszakra vonatkozik. Elemzésünk vizsgált sokasága elméletileg a pályázatokon nyertes cégek. Ténylegesen azonban a fent leírt modellek és adatbázisok egyike esetén sem volt lehetséges a pályázatok hatását ezen a sokaságon vizsgálni, erre az elemzésben részletesen kitérünk.

Hatásértékelő modellek

A pályázati hatékonyságot – a várható bizonytalanság csökkentésére – három eltérő megközelítéssel mértük. Minden mérés esetén szembesültünk különféle bizonytalansági tényezőkkel, azonban az egyes modellek eredményei egymást jórészt megerősítik. A modellek sajátosságait a 7. táblázat foglalja össze. A modellek alkalmazásának célja az volt, hogy a támogatás tényleges hatásaként azt a különbséget mutassuk ki, amely a támogatott cégek támogatás nélküli (tényellentétes, számított) és támogatás esetén (valós) mért létszámcsökkenése között becsülhető.

A három modell közül a kistérségi modell esetén a megfigyelési egység és az elemzés szintje a kistérség volt, míg a vállalati regressziós modell és a párosításos modell esetén a cégek. Az adatbázisok sajátossága, illetve az elemzés szintje miatt a kistérségi modell esetén teljes lefedettségről beszélhetünk (azonban a cégek lokalizációja több telephely vagy adózási szempontú székhely telepítése esetén téves lehetett). A másik két modell esetén a támogatott cégekre vonatkozó lefedettség 93,1 százalékos volt, a nem támogatott cégek esetén a lefedettség pontosan nem állapítható meg, mivel nem létezik olyan adatbázis, amely alapján megadható lenne az adott pillanatban ténylegesen működő cégek száma.

A pályázati hatásértékelő modellek sajátosságai

	Kistérségi modell	Vállalati regressziós modell	Párosításos modell
Vizsgálat szintje	Kistérség	Cég	Cég
Lefedtettség	Teljes (de a cégek és így a támogatás lokalizációja pontatlan lehet több telephely esetén)	A támogatott cégek 93,1 százaléka	93,1 százalékos
Eljárás	Lineáris regresszió	Lineáris regresszió	Propensity score matching (legközelebbi szomszéd)
Kontrollváltozók	Cégek ágazati megoszlása, kistérségi fejlettségi mutató, bázisidőszak regisztrált álláskeresői létszáma	Cégedemográfiai változók, válságot megelőző időszak (2006–2007) cégműködési mutatói, válság kezdetének (2007–2008) cégműködési mutatói	
Hatásmérő változó	Támogatással érintett személyek időarányos száma	Pályázati támogatás elnyerésének indikátora	
Függő változó	Regisztrált álláskeresők száma	Statisztikai létszám változása 2008 és 2010 között	
Teljeskörűsítés, korrigálás	Álláskeresők számának és a versenyszféra foglalkoztatotti létszáma változásának aránya, a becslés hibája	Teljes támogatott vállalatszám és a megfigyelt támogatott vállalatszám aránya, becslés hibája	Teljes támogatott vállalatszám és megtalált támogatott vállalatszám aránya, átlagos cégméret eltérése

Az elemzések során alkalmazott eljárás a kistérségi modell és a vállalati regressziós modell esetén lineáris regresszió volt. Ezekben az esetekben az additivitás és a lineáris összefüggés feltételezése pontatlanságokat okozhatott, ezt a modellek illeszkedésének lehetőségekhez mért növelésével, illetve egyes változók konverziójával (dichotomizálás, logaritmus) igyekeztünk kezelni. A párosításos modell propensity score matching eljárással, legközelebbi szomszéd illesztéssel készült. Minden modell esetén kontrollváltozókat alkalmaztunk. A kistérségi modellt a cégek ágazati megoszlásával és egy kistérség fejlettségét mérő mutatóval (vasút elérésének átlagos ideje), továbbá a regisztrált munkanélküliek bázisidőszakban mért számával

kontrolláltuk. A másik két modell esetén cégdemográfiai mutatókat (ágazat, méret, tulajdonosi szerkezet, regionális elhelyezkedés) a válságot megelőző időszakban, illetve a válság kezdetén mért dinamikus cégműködési mutatókat alkalmaztunk kontrollváltozóként.

A pályázat hatását minden modell esetén egy-egy változó hatáserősségével mértük. A kistérségi modell esetén ez a változó a támogatással érintett személyek támogatási és fenntartási idővel súlyozott száma volt. A másik két modellben a támogatási érintettséget mutató indikátor változó hatása jelezte a kontrollált hatást. A pályázat hatékonyságát vállalati modellek esetén a statisztikai létszám 2008–2010 közötti változásával mértük. A kistérségi modell esetén a regisztrált álláskeresők számának változásával közelítettük meg a pályázati támogatás hatását, feltételezve hogy az állásukból a válság során kikerülők döntő többsége ebbe a körbe került, így a regisztrált álláskeresők számának változása éppen inverze a – kistérségi szinten sajnos nem elérhető – foglalkoztatotti létszámnak.

Minden modell esetén végeztünk korrekciós számításokat. A kistérségi modell esetén a regisztrált álláskeresők és a versenyszférában foglalkoztatottak számának változása közötti eltérést kompenzáltuk, valamint figyelembe vettük a regressziós modell hibáját is. A vállalati regressziós modell esetén a megfigyelt és teljes támogatott vállalatszám eltéréssel korrigáltuk becslésünket a regressziós eljárás hibájának figyelembevétele mellett. Végül a párosításos eljárásnál a megfigyelt és teljes támogatott vállalatszám mellett a kontrollcsoport és a támogatott cégek átlagos cégmértékének eltéréseit is figyelembe vettük becsléseink során.

A modellek eredményei

A becslések eredményét úgy foglaltuk össze, hogy minden modell esetén az előforduló legkisebb, legnagyobb, illetve általunk szakértői szempontból legjobb tartott becsléseket közöljük (lásd a 8. táblázatot).

Az eredmények értelmezéséhez figyelembe kell venni a vizsgálat során szembevetendő nagyvállalati esetet: az itt szereplő becslések közül a vállalati szintűek egy tízezer főt foglalkoztató támogatott cég elhagyásával készültek, mivel az adott cég a vizsgált időszak végére nem volt azonosítható eredeti törzsszáma alapján (azonban részben a kistérségi modell alapján, részben cégmérlegek alapján feltételezhetjük, hogy valójában a cég folytatta működését egy másik törzsszám alatt). Amennyiben ezt a kutatáshoz használt vállalati adatbázisban anonimizált céget mint megszűnő

céget vennék figyelembe, a vállalati regressziós modell legjobb becslése a ténylegesen megőrzött munkaerő esetén 7162 fő, míg a párosításos modell esetén ugyanez a becslés 7038 fő lenne.

8. táblázat

A pályázati hatásértékelő modellek eredményei

Modell	Optimális becslés	Minimális becslés	Maximális becslés
Kistérségi	17 697 fő	9 562 fő	25 797 fő
Vállalati regressziós	12 514 fő	9 470 fő	15 558 fő
Párosításos	18 548 fő	17 270 fő	23 159 fő

A ténylegesen megőrzött munkaerőre vonatkozó becsléseket érdemes összevetni a pályázat néhány adatával, amelyek alapján a pályázat hatékonyságát mérő mutatók készíthetők (lásd a 9. táblázatot).

9. táblázat

A pályázatok hatásainak néhány mutatója

	Kistérségi modell	Vállalati regressziós modell	Párosításos modell
Ténylegesen megőrzött létszám (fő; optimális becslés)	17 697	12 514	18 548
Ténylegesen megőrzött/támogatással érintett létszám* (%)	25,3	17,9	26,5
Megőrzött/támogatás hiányában ténylegesen elbocsátandó létszám** (%)	68,1	48,2	71,4
Támogatás/ténylegesen megőrzött létszám (eFt)	1 790	2 532	1 708

* A támogatással érintett létszám a pályázatok során a szerződésben szereplő létszám, több nyertes pályázat esetén ennek maximuma.

** A támogatás hiányában elbocsátandó létszámra vonatkozó becslés minden esetben párosításos modellből származik

A táblázat adatai több szempont alapján segítenek értékelni a pályázatok hatékonyságát. A ténylegesen megőrzött létszám és a támogatással érintett létszám aránya azt mutatja meg, hogy a pályázatok benyújtói a támogatási szerződésben rögzített támogatással érintett létszámhoz képest valójában mekkora létszámot őriztek meg. Az érték becsléstől függően 17,9-26,5 százalék körül mozog. Az érték interpretációja kétféle lehet: elegendő lett volna negyed-ötöd forrásból és támogatotti létszámra vonatkozóan megvalósítani a pályázatot, vagy négy-ötöszer annyi pénzre volt szükség valójában egy fő megőrzéséhez.

A következő mutató segíti az értelmezést. A ténylegesen megőrzött létszám aránya a támogatás hiányában elbocsátandó létszámhoz azt mutatja meg, hogy az elbocsátás szempontjából a támogatott cégeknél mennyire volt hatékony a támogatás. Az eredmények azt mutatják, hogy a támogatott cégek az elbocsátandó létszám 48,2–71,4 százalékát őrizték meg. Tehát még a támogatandó cégeknél sem sikerült megőrizni minden munkahelyet, a vizsgált időszakban itt is történtek elbocsátások. Ami – visszatérve az előbbi mutató interpretációjához – azt az értelmezést teszi indokolttá, amely szerint a forrás mértéke nem volt elégséges.²⁰ Annyiban az eredmény azonban árnyalja a képet, hogy a cégek által jelzettnél a ténylegesen elbocsátással fenyegetett álláshelyek száma valójában alacsonyabb volt (a párosításos modell eredményei alapján a támogatási igénnyel érintett álláshelyek 37,2 százaléka volt valóban veszélyben). Így a fenti állítás úgy finomítható, hogy a támogatással érintett cégek esetén minden álláshely megőrzéséhez a rendelkezésre álló források mintegy másfél-kétszeresére lett volna szükség. Ismét hangsúlyozva a kérdést, hogy valóban megfelelő eszköz-e a támogatás ebben az esetben.

A táblázat utolsó mutatója számszerűsíti, hogy mennyibe került egy ténylegesen megőrzött álláshely. Az eredmények azt mutatják, hogy egy álláshely megőrzése becsléstől függően 1,7–2,5 millió forintba került. Összességében tehát a támogatott cégek esetén további források bevonásával lehetőség lett volna további álláshelyek megmentésére. Ez gazdaságpolitikai döntés: egyéb lehetőségekkel összevetve a támogatás vizsgálatának elemzését teszi szükségessé.

Az eddigi elemzés a teljes pályázati rendszer (a három pályázat együttes) hatását írja le, ráadásul nem tért ki arra, hogy vajon milyen mértékben volt hatékony a pályázati források felhasználása részletesebb bontásban. Ezeket mutatjuk a továbbiakban.

²⁰ Ez természetesen nem jelenti azt, hogy nagyobb ráfordítás nemzetgazdasági szinten hatékony lett volna, mivel ennek értékeléséhez szükség lenne a munkanélkülivé váltak kapcsán fellépő nemzetgazdasági kiesés becslésére, ami azonban jelen tanulmányunk keretein túlmutat.

10. táblázat

A pályázati hatás eltérései régió, ágazat, cégméret, támogatási forrás szerint a tényleges létszámváltozás és támogatás hiányában elbocsátandók aránya alapján

	Nincs hatás (<15%)	Részleges hatás (15–85%)	Teljes hatás (85–115%)	Túlhátas** (>115%)
Régió	Közép-Dunántúl (-1,7%) Nyugat-Dunántúl (8,7%)	Dél-Alföld (69,9%)	Közép-Magyarország (96,9%), Dél-Dunántúl (102,2%), Észak-Magyarország (110,5%)	Észak-Alföld (118,8%)
Ágazat*	–	Feldolgozóipar (35,6%), kereskedelem (71,1%), vendéglátás (77,2%)	Energiaipar (100,6%)	Építőipar (128,1%), infokommunikáció, pénzügy (184,8%)
Cégméret	250 fő felett (13,8%)	21–50 fő (83,5%) 51–250 fő (80,9%)	–	20 fő alatt (368,7%)
Pályázati forrás	–	OFA–ÁFSZ (72,1%), TÁMOP (72,0%)	–	–

* Csak azok az ágazatok szerepelnek, ahol a támogatás hiányában elbocsátandók száma meghaladta a 200 főt.

** Az adott csoportban a statisztikai létszám változása pozitív volt a támogatottak körében (a kontrollsoport esetén minden bontásban létszámcsökkenést tapasztaltunk).

Forrás: Saját számítás.

A megőrzött munkaerőben mért hatás mértékét utolsó, párosításos modellünkben regionális, ágazati, cégméret kategóriák szerinti és pályázati konstrukciók szerinti bontásban is vizsgáltuk. A 10. táblázat összefoglalja, hogy mely jellemzők alapján tapasztaltunk nagyobb vagy kisebb hatást, illetve melyek voltak azok a tényezők, amelyek szerint nem volt különbség a pályázati hatásban.

A táblázat adatai a vizsgált tényezők alapján jelentős eltéréseket jeleznek a pályázati támogatás hatékonyságában. Megfelelőnek vagy elfogadhatónak tarthatjuk a részleges vagy teljes hatást, azonban vizsgálni kell a hatás hiányát és a túlhatást. Hatás hiánya alatt azt értjük ebben az esetben, hogy a vizsgált szegmensben a támogatott cégek támogatás nélkül elbocsátandó létszámánál (kontrollcsoport) legfeljebb 15 százalékkal kisebb a tényleges elbocsátás, ez mindenképpen a támogatás alacsony hatékonyságát jelzi az adott szegmensben. A túlhatás esetén ezzel szemben az adott szegmensben a statisztikai létszámnak a támogatás hiányában elbocsátandóhoz viszonyított legalább 15 százalékos növekedését tapasztaljuk.²¹

A pályázatok hatásfoka alacsony volt a közép- és nyugat-dunántúli cégek és a nagy (250 főnél többet foglalkoztató) cégek esetén. Ezzel szemben túlhatás volt tapasztalható az észak-magyarországi építőipari, infokommunikációs és pénzügyi, valamint a kis (20 főnél kevesebbet foglalkoztató) cégek esetén.²² Úgy tűnik, hogy ezeken a területeken a pályázatok esetleg nem voltak megfelelően célzottak. Ennek tisztázása érdekében érdemes összevetni azt, hogy mely tényezők játszottak szerepet a statisztikai létszám csökkenésében és melyek a támogatott cégek kiválasztásában (ezen itt a pályázati hajlandóság és a pályázati döntési mechanizmus eredőjét értjük). A két folyamatról szóló modell eredményeinek az összevetését a 11. táblázat tartalmazza.

²¹ Utóbbi arra utal, hogy a szegmensben a támogatásra valójában nem volt szükség, vagy jóval kisebb mértékű támogatás is elegendő lett volna. Ezt a kérdést óvatosan kell kezelni: a támogatás pozitív hatásaként kezelhető, ha válságidőszakban hozzá tudott járulni új munkahelyek megjelenéséhez, ugyanakkor lehetséges, hogy ezek a támogatások a piaci versenyt torzító módon avatkoztak be és egészségtelen folyamatokat indítottak el (például: fenntarthatatlan növekedést egyes cégeknél). Ehhez a kisszámú munkahelyteremtő támogatás parciális hatása is hozzájárulhat.

²² A támogatási konstrukciók között volt olyan, amelyik munkaerő átvételét célozta, azonban ennek aránya a teljes eszközrendszeren belül csekély volt (valamivel több mint 3 százaléka a támogatott munkahelyeknek), így ez nem lehet egyedüli oka a leírt létszámnövekedésnek.

1. táblázat

A statisztikai létszám 2008–2010 közötti változását a pályázatoktól függetlenül befolyásoló tényezők és a támogatott cégek kiválasztását befolyásoló tényezők összevetése

(Az egyes tényezők hatása egymástól független a többi hatás azonossága mellett)

	Statisztikai létszám változása (2008–2010)	Támogatott cégek kiválasztása
Ágazat	Lényegében nincs hatás	Jelentős hatás (a bányászat, kereskedelem, szállítás és feldolgozóipar cégei jelentősen nagyobb eséllyel kaptak támogatást)
Régió	Nincs hatás	Jelentős hatás: Dél-Dunántúl, Nyugat-Dunántúl és Észak-Alföld cégei jelentősen (1,7–1,9-szeres), a többi régióé kissé nagyobb (1,3–1,4-szeres) eséllyel kaptak támogatást, mint a közép-magyarországi régió cégei
Tulajdonszerkezet	Külföldi és köztulajdonú cégeknél a belföldi cégek kevésbé bocsátanak el (átlagosan 2-3 fővel)	Jelentős hatás (a külföldi és köztulajdonú cégek 0,7, illetve 0,2-szeres eséllyel kaptak támogatást)
Válság előtti működés	Csekély hatás (jobban működő cégek kevésbé bocsátanak el)	Közepes hatás (jobban teljesítő cégek 1,1-1,5-szeres eséllyel kaptak támogatást)
Működés a válság kezdetén	Jelentős hatás (a működési probléma egyes jelei egymástól függetlenül is nagyobb elbocsátást valószínűsítettek)	Gyenge hatás (a romló teljesítmény egyes jelei esetén 1,1-1,2-szeres támogatásesély-növekedés)

A táblázatban szereplő tényezők két csoportra oszthatók: a kontrolltényezőkre (régió, ágazat, tulajdonszerkezet), illetve a cégműködést jellemző mutatókra, amelyekről azt feltételezzük, hogy meghatározzák a cégek létszámváltozását. Ezen tényezőcsoportok szerepeltetése azon hipotéziseken alapult, hogy *a)* a létszámváltozások jól magyarázhatók a cégműködés zavaaraival, *b)* az ideális pályázati kiválasztás úgy történik, hogy a válság miatt csak átmeneti működési problémákkal küzdő cégek kerülnek a támogatottak közé (azaz azok, amelyek a válság előtt jól működtek).

Az *a)* hipotézist modellünk megerősíteni látszik (meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy a teljes modell magyarázóereje mindössze 8 százalék), mindenesetre úgy tűnik, hogy a válságmutatók mellett a régió és az ágazat nem játszik jelentős szerepet (néhány kisebb ágazat esetén az elbocsátás mértéke jóval kisebb volt minden egyéb körülmény azonossága esetén, mint a többi ágazatnál).

A hatékony pályázati kiválasztásra vonatkozó *b)* hipotézis azonban csak részben látszik teljesülni. A modell alapján a korábban jobban működő cégek valóban nagyobb eséllyel részesültek támogatásban, azonban a válság kezdetén (tehát a pályázat időpontjában) tapasztalható működési zavar mutatóinak hatása csekély volt. Jelentős volt viszont független hatásként a tényleges elbocsátásban szerepet nem játszó ágazat és régió hatása. Emellett jelentős, de éppen az elbocsátási valószínűséggel ellentétes irányú a tulajdonszerkezet hatása (a külföldi és köztulajdonban álló cégek nagyobb eséllyel bocsátottak el, ugyanakkor kisebb eséllyel kerültek a támogatott cégek közé – megjegyzendő, hogy a külföldi tulajdonú cégek esetén ez elsősorban az alacsonyabb pályázati hajlandóság miatt alakult így és nem a pályázati döntés miatt). Összességében tehát azt mondhatjuk, hogy a pályázati kiválasztás nem ideálisan történt, jelentős különbségeket tapasztalhatunk a létszámváltozást magyarázó tényezők és a támogatást magyarázó tényezők között.²³

Ha most visszatérünk a pályázat hatékonyságát szegmensenként leíró táblázat-hoz és összevetjük azt a pályázati kiválasztás és a létszámváltozások okait összevető modellel, akkor azt láthatjuk, hogy a pályázati kiválasztás problémái részlegesen magyarázzák a hatékonysági problémákat. A régiók esetén a nyugat-dunántúli és észak-alföldi cégek jelentősen nagyobb esélye a támogatotti körbe kerülésre összefügghet az előbbi régió cégei esetén a hatás hiányával, az utóbbi esetén pedig a túlhatással.

²³ Utalnunk kell itt a döntési folyamat kézi vezérlésének és a gyors és „életmentő” támogatások mielőbbi folyósításának a kutatás más részein részletesen vizsgált körülményeire, amelyek megerősítik az adott helyzetben hozott döntések utólag várt említett eredményeit. A döntéshozók az adott pillanatban politikai és szociális fontosságot hangsúlyozva és a várható ellentmondások tudatában hoztak támogatási döntéseket.

Hasonlóan, bár kisebb mértékben elsősorban a feldolgozóipar cégeinek a többi ágazat cégeihez képest jelentősen nagyobb esélye a támogatás elnyerésére összefügghet azzal, hogy a feldolgozóipari cégek esetén a támogatás nélkül elbocsátandó munkavállalók mintegy harmadát sikerült csupán megőrizni (ami az átlagos arány fele). Más szegmensek esetén feltehetőleg nem mért tényezők gyakorolhattak kedvezőtlen hatást a pályázat hatékonyságára.

Összegzés és tanulságok

Összességében a kutatás alapján az a kép alakult ki a vizsgált pályázati konstrukciókról, hogy azok relatíve jelentős hatással jártak a munkaerőpiacra, ugyanakkor célzottságuk bizonyos területeken – úgy tűnik – nem volt megfelelő. Kimutatható módon egyes régiók és egyes ágazatok más tényezőktől független felülreprezentáltsága hozzájárulhatott ahhoz, hogy a pályázat a támogatott cégek esetén a támogatás hiányában becsült elbocsátandó létszám mintegy 70, a támogatott álláshelyek 18–27 százalékát, 12–18 ezer főt őrzött meg.

A válság intézményi környezetében, amikor a döntést nem előz(het)te meg gondos kalkuláció, sem olyan korábbi eszköz, sem pénzügyi forrás nem állt rendelkezésre, amely a döntéshozók munkáját támogathatta és a válság kezelésének hatását tompító intézkedéseket preferálta és segíthette volna, a szakpolitika akkori meghatározó szereplőjének értékelésével egyetérthetünk: „az, hogy nyugalmat teremtettünk, és ennek nagy volt a lélektani hatása, azt nagyon fontosnak tartom”. A hatásértékelés eredményei arra is rávilágítanak, hogy a szakpolitikának fel kell(ene) készülnie olyan eszközök lehetséges alkalmazására, amelyek képesek hasonló helyzetben a munkapiac sürgető kihívásaira válaszolni. A szakpolitika szereplői számára a tanulság világosan megfogalmazódott „több szervezettel és képzetesebb, profibb módon kellene [és megfelelő] konstrukciót mindenképpen bevezetni a következő időszakokra. Hasznos lenne, ha lehetne.” A hatásértékelés eredményeinek tanulságai ehhez járulhatnak hozzá.

Hivatkozott irodalom

- ÁSZ [2010]: Számvevőszéki jelentés a gazdasági pénzügyi válság kezelésére a Munkaerő-piaci Alapból finanszírozott munkahelymegtartást célzó támogatásokból az OFA által bonyolított pályázatok ellenőrzéséről. ÁSZ, Budapest, június.
- Bálint Mónika – Cseres-Gergely Zsombor – Scharle Ágota [2010]: A magyarországi munkapiac 2009–2010-ben. In: *Fazekas Károly – Molnár György* (szerk.): *Munkaerőpiaci tükrő 2010*. MTA KTI-OFA, 15–36. o.
- Card, D. – Krueger, A. B. [1994]: Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania. *American Economic Review*, 84, 772–793. o.
- Elek Péter – Scharle Ágota [2010]: Válságintézkedések a munkapiacon. In: *Fazekas Károly – Molnár György* (szerk.): *Munkaerőpiaci tükrő 2010*. MTA KTI-OFA, 78–80. o.
- Fazekas Károly – Scharle Ágota (szerk.) [2012]: Nyugdíj, segély, közmunka. A magyar foglalkoztatáspolitikai két évtizede, 1990–2010. Budapest (OFA-támogatással, online). <http://econ.core.hu/file/download/20evfoglpol/kotet.pdf>
- Frey Mária [2009]: A munkapiaci intézményi és jogszabályi környezete. In: *Fazekas Károly – Lovász Anna – Telegdi Álmós* (szerk.): *Munkaerőpiaci tükrő 2009*. MTA KTI-OFA, 177–208. o.
- Galasi Péter – Nagy Gyula [2012]: Aktív munkaerő-piaci eszközök. In: *Fazekas Károly – Scharle Ágota* (szerk.): *Nyugdíj, segély, közmunka. A magyar foglalkoztatáspolitikai két évtizede, 1990–2010*. Budapest (OFA-támogatással, online), 182–193. o. <http://econ.core.hu/file/download/20evfoglpol/kotet.pdf>
- Köllő János [2010a]: Foglalkoztatás, munkanélküliség és bérek a válság első évében. In: *Fazekas Károly – Molnár György* (szerk.): *Munkaerőpiaci tükrő 2010*. MTA KTI-OFA, 43–76. o.
- Köllő János [2010b]: Vállalati reakciók a gazdasági válságra, 2008–2009. *Közgazdasági Szemle*, LVII. évf., 12. sz., 1045–1064. o.
- Palócz Éva – Bartha Attila – Gém Erzsébet – Gyukics Rita – Klauber Mátyás – Nagy Katalin – Nagy Ágnes – Vakhal Péter [2010]: *A világgazdaság és magyar gazdaság helyzete és 2010. évi kilátásai*. Kopint-Tárki, Budapest.
- Rosenbaum, P. – Rubin, D. B. [1984]: Reducing bias in observational studies using subclassification on the propensity score. *Journal of the American Statistical Association*, 79., 516–524. o.
- Semjén András – Tóth István János [2010]: A válság hatására tett vállalati válaszleépések. In: *Fazekas Károly – Molnár György* (szerk.): *Munkaerőpiaci tükrő 2010*. MTA KTI-OFA, 80–84. o.
- Simkó János [2010]: Értékelő tanulmány az Állami Foglalkoztatási Szolgálat és az Országos Foglalkoztatási Közalapítvány 2004–2009 közötti években indított munkaerő-piaci programjairól, valamint a 2009. évi válságkezelési programokról. NFSZ, Budapest.

Az új tagállamok növekedési modellje Kihívások és kilátások

ELEKES ANDREA – HALMAI PÉTER

*Az Európai Unió új tagállamai magas növekedési ütemet és annak eredményeként erős reálkonvergenciát értek el több mint egy évtizeden keresztül. Mindennek alapja a vizsgált időszakban működő sajátos növekedési modell. A cikk azt vizsgálja, hogy mely jellemzők különböztették meg az EU-10 krízis előtti növekedési modelljét más régiók növekedési teljesítményétől, valamint azt, hogy megvalósulhat-e a helyreállítás és a kilábalást követő növekedés a korábbi modell alapján. Elemzéseink azt mutatják, hogy a régióknak új növekedési modellre van szüksége, olyanra, amelyben a hazai megtakarítások növelése, a strukturális reformok, valamint az exportorientált szektorokra koncentráló növekedés kiemelt jelentőségű.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: E27, F43, F47, O47, O52.

Az Európai Unió új tagállamai (legalábbis az úgynevezett átmeneti – tranzíciós – gazdaságok) magas növekedési ütemet és annak eredményeként erős reálkonvergenciát értek el több mint egy évtizeden keresztül. Mindennek alapja a vizsgált időszakban működő *sajátos növekedési modell*. Annak főbb sajátosságai magyarázó erővel rendelkeznek a régió növekedési teljesítményét illetően. (Hasonló következtésre jut például: *Becker et al.*, 2010; *Atoyan*, 2010; *Fabrizio et al.*, 2009)

* A tanulmány rövidebb változata Growth model of the New Member States. Challenges and Prospects címmel az *Intereconomics, Review of European Economic Policy* 2013. évi 2. számában jelent meg (Vol. 18., No. 2., 124–130. o.). Jelen cikk a TÁMOP-4.2.2.A-11/1/KONV-2012-0064 projekt keretében készült. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg. A cikk egyes részei a Bolyai János kutatási ösztöndíj programja keretében végzett kutatás részeredményeit ismertetik.

Elekes Andrea, egyetemi docens, Pannon Egyetem GTK. E-mail cím: andreaelekes@hotmail.com
Halmi Péter, tanszékvezető egyetemi tanár, Pannon Egyetem GTK, az MTA doktora.
E-mail cím: halmai.peter@gtk.uni-pannon.hu

A globális pénzügyi és gazdasági válság ugyanakkor a legtöbb új tagállamot mélyebben érintette, mint a világ más részeit. A krízis utáni helyreállítás is lassabbnak tűnik. Mindezekre tekintettel alapvető kérdések merülnek fel a régió válság előtti növekedési modelljét illetően. A cikk alapvetően három kérdésre keresi a választ. 1. Mely jellemzők különböztették meg az EU-10 krízis előtti növekedési modelljét más régiók növekedési teljesítményétől? 2. Vajon megvalósulhat-e a helyreállítás és a kilábalást követő növekedés a korábbi modell alapján? Fenntartható-e hosszabb távon a válság előtti modell? 3. Vajon képes lesz-e az EU-10 arra, hogy ismét az EU-15 átlaga fölötti növekedési ütemet teljesítsen és folytassa a konvergenciát? Amennyiben nem, vajon milyen elemekkel kellene rendelkeznie a megújított vagy a teljesen új növekedési modellnek?

A kérdések – legalább részleges – megválaszolása érdekében első lépésben a transzformációs krízist követő időszakot elemezzük. A termelésifüggvény-megközelítésre és a növekedési számvitelre támaszkodunk. Ezt követően azonosítjuk a régió növekedési teljesítményének alapvető sajátosságait, amelyek alapján a közös jellemzők rendszerét tartalmazó elméleti modellt vázolunk fel. A következő lépésben megvizsgáljuk, milyen hatással volt a válság a növekedési modellre. Végül megpróbáljuk azonosítani azokat a tényezőket, amelyeket feltétlenül tartalmaznia kellene a megújított vagy teljesen új növekedési modellnek.

Irodalmi áttekintés

Az átmeneti gazdaságú országok növekedési teljesítményével foglalkozó irodalom meglehetősen gazdag. Sokkal korlátozottabb ugyanakkor az új tagállamok vonatkozásában rendelkezésre álló ez irányú szakirodalom. Azok zöme az átmenet korai időszakára koncentrál, a kezdeti (transzformációs) recesszió okait, valamint a liberalizáció, a demokratizálódás és az intézményi háttér szerepét vizsgálja.¹ Ugyanakkor a legújabb művek (*Atoyan*, 2010; *Becker* et al., 2010; *Fabrizio* et al., 2009) már a közép- és kelet-európai országok (CEE) növekedési teljesítményének sajátos jellemzőit hangsúlyozzák.

A növekedést meghatározó tényezők tekintetében vitatott a gazdaságpolitikák és a kiinduló feltételek jelentősége. *Selowsky–Martin* [1997], *Berg* et al., [1999] és *Havrylyshyn* et al. [1999] szerint például meghatározó szerepe volt a gazdaságpo-

¹ Lásd például: *Aghion–Blanchard* [1994]; *Alesina–La Ferrara* [2000]; *Blanchard* et al. [1991]; *Calvo–Coricelli* [1993]; *Campos–Coricelli* [2002]; *Chadha–Coricelli* [1995]; *Gaddy–Ickes* [1998]; *Hernández-Catá* [1997]; *Lipton–Sachs* [1990]; *Marin–Schnitzer* [1999]; *Popov* [2007].

litikának. *Krueger–Ciolko* [1998] és *Popov* [1999] ugyanakkor azt állítja, hogy a kiinduló feltételek figyelembevételét követően a liberalizáció hatása elenyésző. A szakirodalom jelentős része a liberalizáció és a növekedés kapcsolatát tárgyalja.² A művek másik nagy csoportja az intézményi háttér szerepére koncentrál (például: *Beck–Laeven*, 2006; *Godoy és Stiglitz*, 2006; *Iradian*, 2009; *Raiser et al.*, 2001; *Popov*, 2007). Más munkák pedig a makrogazdasági politikát és stabilitást, a kormányzati kiadások GDP-ből való részesedését vagy a strukturális változást tekintik lényegesnek (lásd például: *Barro*, 1990; *Iradian*, 2009; *Rebelo*, 1991; *Romer*, 1986; 1990).

A növekedést meghatározó tényezőként a tőke és a külföldi közvetlen beruházás (például: *Romer*, 1992; *Barro–Sala i Martin*, 1997; *Hernández-Catá*, 1997; *Bijsterbosch–Kolasa*, 2010), illetve a munkaerő (például: *Ofer*, 1997; *Bartholdy*, 1997) szerepét hangsúlyozzák.

Az empirikus irodalomban a növekedési tényezők szerepének feltárásakor a növekedési számvitel (growth accounting) a sztenderd módszer (lásd például: *Campos–Coricelli*, 2000; *Denis et al.*, 2006; *D’Auria et al.*, 2010). A teljes tényezőtermelékenység (Total Factor Productivity, TFP)³ növekedését hagyományosan Solow-maradványként számítják (a növekedésnek az a része, amely egyetlen input tényező mennyiségi növelésével sem magyarázható).

Világbanki adatokra hivatkozva *Becker* és szerzőtársai [2010] arra a következtetésre jutottak, hogy a teljes tényezőtermelékenység határozta meg az új EU-tagállamok (EU-10) növekedési teljesítményét a legutóbbi válságot megelőző időszakban (*Becker et al.*, 2010, 25. o.). Növekedési számvitelen alapuló elemzésünk alaposabb magyarázatot nyújthat az érintett országok teljesítményére. A Világbank [2008] elemzése az 1999–2005 közötti időszakra vonatkozott. Az általunk elvégzett elemzések azt mutatják, hogy 2006-ot követően kiegyenlítődik a teljes tényezőtermelékenység és a tőkefelhalmozás potenciális növekedéshez történő hozzájárulása. 2007–2008-ban például, amikor a teljes tényezőtermelékenység hozzájárulása folyamatosan csökkent, a tőke hozzájárulása lényegesen (38, illetve 64 százalékkal) meghaladta a teljes tényezőtermelékenység hozzájárulását. (Paradox módon e trend akkor is folytatódik, amikor a beruházási ráta drasztikusan csökken.)

² Például: *Åslund et al.* [1996]; *De Melo–Gelb* [1997]; *De Melo–Denizer–Gelb* [1996]; *De Melo et al.* [2001]; *Denizer* [1997]; *Fidrmuc* [2003]; *Fischer et al.* [1996a, 1996b]; *Krueger–Ciolko* [1998]; *Popov* [1999]; *Sachs* [1996]; *Selowsky–Martin* [1997];

³ Az újabb növekedési elméletek (akárcsak a fejlődéselméletek) a hagyományos növekedési tényezők mellett további, jellemzően minőségi tényezők (innováció, földrajzi fekvés, nyitottság, intézményi tényezők, makrogazdasági politika stb.) fontosságát is hangsúlyozzák. E tényezők – a termelési függvény rendszerében – a teljes tényezőtermelékenység (total factor productivity, TFP) alakulása révén fejtik ki hatásukat.

Módszertani háttér

A következőkben a termelésfüggvény-megközelítés alkalmazásával *növekedési számviteli* (growth-accounting) *elemzés* révén tekintjük át a régi és az új tagországok, illetve azok csoportjai növekedési folyamatait. A szakirodalom többnyire a tényleges növekedés alapján elemzi az új tagállamok növekedési teljesítményét. Az átmenet és a strukturális változások miatt azonban a tényleges növekedés kilengései sokkal nagyobbak a régióban, mint a fejlettebb országokban. Ezért elemzéseinkben kizárólag a *potenciális növekedésre* koncentrálnunk, amely a tényleges növekedési ütemtől eltérően nem tartalmaz ciklikus tényezőket. (A tényleges és a potenciális output eltérése – a kibocsátási rés – a prosperitás fontos mutatója.) A potenciális növekedés rátája a tartósan fenntartható gazdasági dinamikát tükrözi. (Attól csak rövidebb távon térhet el a tényleges növekedés.) E megközelítés lehetővé teszi a növekedési folyamat mozgatóerőinek alaposabb megértését.

A növekedési számvitel és a termelésfüggvény-megközelítés révén kiszámítható a potenciális növekedés. Ez elsősorban a gazdaság *kinálati oldalára*, a kibocsátást leginkább meghatározó tényezőkre irányul: a munkaerő mennyiségére és minőségére, a tőkefelhalmozásra és a teljes tényezőtermelékenységre. A potenciális növekedés vizsgálata során a ciklikus tényezőket a munkaerő és a tőke tekintetében egyaránt kiiktatják. (Bővebben lásd: *D'Auria et al.*, 2010; *Denis et al.*, 2006; *Halmi*, 2011.) Az elemzés alapja az AMECO-adatbázis, illetve az EU EPC⁴ Output Gap Working Group (OGWG) adatbázisa.

Az átalakuló országokban az átalakulás első éveiben a drámai változásokkal egyidejűleg súlyos *transzformációs krízis* (*recesszió*) alakult ki. (Annak fő jellemzőiről lásd: *Kornai*, 1993) A korábbi rendszerre, illetve a transzformációs krízis következményeire figyelemmel elemzésünk szempontjából megbízható adatok csak az 1990-es évek közepétől állnak rendelkezésre. Ezért a komparatív elemzés az 1996-tól kezdődő időszakra irányul. Ugyanakkor az alkalmazott módszer a megelőző folyamatok elemzésén túl lehetőséget nyújt a középtávú kiterjesztésre is. Ezért az analízis az 1996–2016-os évekre terjedt ki.

Az áttekinthetőség javítása érdekében az elemzések során különböző országcsoportokat határoztunk meg. Az Európai Unió 2004 előtti („rég”) tagországait az EU-15, az „új”, azaz a 2004-ben és 2007-ben csatlakozott országok az EU-12 körébe tartoznak. Ugyanakkor ezek közül Ciprus (CY) és Málta (MT) nem tranzíciós

⁴ Az Európai Unió Tanácsa mellett működő Gazdaságpolitikai Bizottság (Economic Policy Committee).

országok. A vizsgált témakör szempontjából ezért az *EU-10 országcsoportnak* van jelentősége, amelybe a 2004-ben és 2007-ben csatlakozott *közép- és kelet-európai országok (CEE countries)* tartoznak. (Egyébként a két mediterrán szigetország kisebb súlya okán az EU-10 és az EU-12 értékei között általában elhanyagolható vagy csak egészen csekély eltérés áll fenn.) Mindezekre figyelemmel e tanulmányban a közép- és kelet-európai gazdaságok (azaz az EU-10) fő növekedési sajátosságainak feltárását tűztük ki célul. (Az EU-12 vonatkozó értékeit a jobb áttekinthetőség érdekében elhagytuk az elemzésből.)

Az EU-10 országcsoportot *három alcsoportra* bontottuk. E tagolás részben az említett országok fekvésén, részben eltérő fejlődési útjukon és struktúrájukon alapul. *A közép-európai országok (CE-5)* körébe tartozik a Cseh Köztársaság (CZ), Magyarország (HU), Lengyelország (PL), Szlovénia (SI) és Szlovákia (SK). *A balti országok (B-3)* alcsoportjába tartozik Észtország (EE), Lettország (LV) és Litvánia (LT), *a délkelet-európai országok (SE-2)* alcsoportjába pedig Bulgária (BG) és Románia (RO). [A CE-5 Becker et al. (2010) elemzésében is szerepelt. A másik, általunk külön vizsgált, s számos eltérő sajátossággal is jellemezhető, fentebb leírt két alcsoportot Becker et al. (2010) együttesen mint BB-5-országokat tárgyalták.]

Megjegyzendő továbbá, hogy az EU-10-en kívüli 17 tagország adatait a vizsgált időszakban – alapvetően azok potenciális növekedésének 2000 utáni sajátosságai alapján – két csoportban dolgoztuk fel. E két országcsoport a „*fejlett*” országok (11 kontinentális, illetve „reform”-ország), illetve a „*mediterrán*” országok (6 ország) köre. (Azok részletes leírásáról lásd: Halmai, 2011, Halmai–Vásáry, 2012) Ez utóbbiakat a következő elemzés nem tartalmazza, ám a krízis utáni potenciális növekedési folyamatoknál utalunk eltérő sajátosságaikra és kilátásaikra.

A potenciális növekedés és tényezőinek válság előtti alakulása

Az *EU-15* gazdaságaiban az elmúlt két évtizedben szembevetendő a *potenciális növekedés ütemének mérséklődése*. Az 1990-es évtizedben egyetlen esztendőben sem süllyedt e dinamika 2 százalék alá. 2004 után már egyetlen évben sem érte el ez az ütem a korábbi 2 százalékot. A munkatényező 1996 és 2008 között mindegyik évben pozitív előjellel járult hozzá a potenciális növekedéshez. A tőketényező hozzájárulása mindvégig évi 0,7-0,9 százalék volt a jelzett időszakban. A növekedés forrásai között lényeges és folyamatos csökkenést mutatott a teljes tényezőtermelékenység: az 1990-es években kimutatható évi 1,2-1,5 százalékról 2002 után jóval 1 száza-

lék alá mérséklődött annak dinamikája. A strukturális munkanélküliség (NAWRU, azaz Non-Accelerating Wage Rate of Unemployment, a munkanélküliség nem növekvő bérek melletti rátája) a pénzügyi és gazdasági krízis kitöréséig némileg mérséklődött. (1996–2007 között 8,8 százalékról 7,7 százalékra.) A beruházási arány a potenciális GDP százalékában emelkedett: az 1996. évi 18 százalékról 2007-re megközelítette a 22 százalékot. *A vizsgált időszakokban a potenciális növekedés üteme csökkenésének fő tényezője a teljes tényezőtermelékenység folyamatosan mérséklődő dinamikája volt.* (Utóbbi különösen alacsony volt a tanulmányban egyébként nem tárgyalt mediterrán országokban. 2003-tól annak hozzájárulása a potenciális növekedéshez esetükben már nem érte el az évi 0,3 százalékot sem.)

Az EU-10 országaiban a potenciális növekedés üteme a transzformációs krízist követő években emelkedett (lásd az 1. táblázatot). Az 1996. évi 3,6 százalékról 1998-ra 3,8 százalékra nőtt, majd a nemzetközi gazdasági körülményekkel is összefüggő enyhe mérséklődés után 2005 és 2008 között jóval meghaladta az évi 4 százalékot. E növekedés kizárólagos tényezője egészen 2004-ig *a munka termelékenységének növekedése volt, amelynek dinamikája jóval meghaladta a munkatényező – a gazdaságok jelentős szerkezeti változásaival összefüggő – csökkenését.* (Utóbbi a 2000–2001-es években –1,0 és –1,1 százalék volt). A munkatényező hozzájárulása 2004-től pozitív előjelű, s jelentős nagyságrendű (a potenciális GDP évi 0,5-0,7 százaléka) volt. A munkatermelékenység növekedése egyidejűleg némileg lassult. Annak tényezői között a tőke hozzájárulása – a jelentős arányú külfölditőke-beáramlással egyidejűleg – megnőtt: az 1996. évi 1,7 százalékról 2007-re 2,2 százalékra. Egyidejűleg azonban lényegesen csökkent a teljes tényezőtermelékenység hozzájárulásának dinamikája: a 2000. évi 2,4 százalékról 2007-re 1,6 százalékra. A strukturális munkanélküliség aránya (NAWRU) 2003-ig emelkedett, majd 2008-ra 3,7 százalékkal mérséklődött. A beruházási arány – összefüggésben az erőteljes tőkebeáramlással – lényegesen megnőtt: a potenciális kibocsátás 20 százalékát alig meghaladó arányról 2008-ra 27,4 százalékra. *Az EU-10 potenciális növekedésének meghatározó tényezői a vizsgált teljes időszakban a tőkeakkumuláció és a teljes tényezőtermelékenység növekedése voltak. Utóbbinak a dinamikája azonban már a pénzügyi krízist megelőzően a korábbi ütem csaknem felére csökkent.*

I. táblázat

A potenciális növekedés és tényezőinek alakulása a válság előtt

	A tényezők hozzájárulása a potenciális növekedéshez															
	Potenciális növekedés							Teljes tényezőtermelékenység								
	Munkaerő							Tőke								
	1996	2000	2004	2007	1996	2000	2004	2007	1996	2000	2004	2007	1996	2000	2004	2007
EU-15	2,1	2,5	2,0	1,8	0,2	0,4	0,4	0,3	0,7	0,9	0,7	0,9	1,2	1,2	0,8	0,6
EU-10	3,6	3,2	3,7	4,5	0,3	-1,0	-0,1	0,7	1,7	1,8	1,5	2,2	2,1	2,4	2,3	1,6
CE-5	3,8	3,2	3,8	4,3	-0,3	-1,1	-0,1	0,8	1,9	1,9	1,4	1,9	2,1	2,3	2,2	1,6
B-3	3,5	3,9	6,5	5,8	-1,0	-1,1	0,9	0,4	1,3	1,9	3,0	3,8	3,2	3,1	2,5	1,5
SE-2	2,8	2,9	4,3	5,3	-0,4	-0,6	-0,3	0,1	1,0	1,0	1,8	3,3	1,6	2,4	2,8	1,8
EU-27	2,2	2,6	2,1	2,0	0,2	0,3	0,4	0,3	0,7	0,9	0,8	1,0	1,3	1,3	0,9	0,7

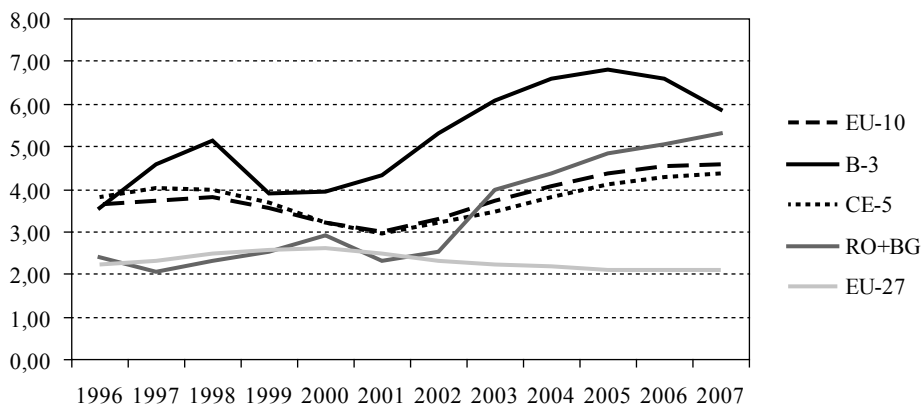
Forrás: OGWG-adatokon alapuló saját számítás.

Lényegesek az *eltérések* a tanulmányban elsősorban vizsgált országcsoport, azaz az EU-10, *alcsoportjai között*. Az EU-10 átlagához a leginkább közelálló teljesítményeket a *közép-európai országok (CE-5)* esetében lehet kimutatni (lásd az *1. ábrát*). Azonban a termelékenységnövekedés 2000 után – lévén a CE-5 országai relatíve fejlettebbek, s a balti és a délkelet-európai országok is egyre inkább lendületbe jöttek – már némileg elmaradt attól. Éppen így a beruházási arány a CE-5 országokban a jelzett időszakban jó ideig felülmúlta az EU-10 országait, majd 2003-tól némileg kisebb volt annál.

1. ábra

A potenciális növekedés alakulása a válság előtt

(1996–2007 között, százalékban)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A *balti országok (B-3)* – a körükben rendkívül súlyos transzformációs visszaesést követően – jelentős növekedési teljesítményt nyújtottak. Potenciális növekedésük üteme 1997–2007 között 4,6–6,6 százalék között volt évente (az 1999–2000-es évek nélkül). 2002-ig a munkatermelékenység gyorsabb növekedése jóval felülmúlta a munkatényező hozzájárulásának csökkenését. A strukturális munkanélküliség kezdetben drámai ütemben nőtt: mintegy 5 százalékról 2002-re 12,9 százalékra. 2003-tól ez az irányzat megfordult, s 2007-re a strukturális munkanélküliség 8,7 százalékra csökkent a B-3 országaiban. 2003–2007 között pedig a továbbra is magas termelékenységnövekedéssel egyidejűleg jelentősen (évi 0,5–1,1 százalék között) nőtt a munkatényező hozzájárulása a potenciális GDP-hez. A piacgazdaság kiépí-

tésének első éveiben kiemelkedő mértékben (1996–2001 között évi 3 százalékos meghaladó ütemben) nőtt a teljes tényezőtermelékenység hozzájárulása. Ez az arány 2007-ig fokozatosan 1,5 százalékra csökkent. Egyidejűleg azonban – a kiemelkedő ütemű tőkebeáramlásnak köszönhetően – megnőtt a beruházási ráta: az 1997. évi 17,7 százalékról 2004-re 26,6 százalékra, a tőkeakkumuláció hozzájárulása a potenciális kibocsátás évi növekedési üteméhez 1,5 százalékról 3,0 százalékra emelkedett. Az ezt követő években a csatlakozás, a csökkenő kockázati felárak és a kedvező nemzetközi befektetési környezet hatására a beruházási ráta 2007-re rendkívüli, 35 százalékos arányra, a tőke évi hozzájárulása pedig évi 3,8 százalékra emelkedett. *A tőkebeáramlás teljes mértékben ellensúlyozta a teljes tényezőtermelékenység „tranzíciós lendületének” (transition buoyancy) mérséklődését.* Egyidejűleg a munka pozitív hozzájárulásával *kiemelkedő potenciális növekedési ütem* volt elérhető a 2008-ig terjedő időszakban.

A két délkelet-európai ország (BG, RO, együttesen SE-2) esetében a transzformációs visszaesés súlyos volt. Az 1990-es éveket elhúzó strukturális problémák terhelték. Ezért ebben az időszakban alacsony, egyes években az EU-15 átlagától is elmaradó volt a potenciális növekedés üteme. Annak dinamikája csak 2003-tól haladta meg az EU-10 átlagát. 2004–2008 között ez az ütem 4,3–5,3 százalék között alakult. 2006-ig a munka hozzájárulása mérséklődött, amelyet a termelékenység növekedése ellensúlyozott. A strukturális munkanélküliség aránya 2003-ig nőtt (7,3 százalékról 8,8 százalékra), majd 2004–2008 között csökkent (2008-ban 7,1 százalék volt).

A teljes tényezőtermelékenység növekedése a piacgazdaság kiépülésével csak az 1990-es évek végén gyorsult fel. (2000–2005 között annak hozzájárulása a potenciális növekedéshez 2,4-2,9 százalék között alakult, majd – még a pénzügyi krízis kitörése előtt – némileg mérséklődött.) A termelékenység-növekedés fontos tényezője a tőkeakkumuláció. Annak aránya az 1990-es évek végén – az érintett két ország fejlettségére is tekintettel – példátlanul alacsony volt. (Nem érte el a 16 százalékos!) Annak meghatározó tényezője a külföldi tőke beáramlásának alacsony szintje volt. Ezért a tőke hozzájárulása a potenciális kibocsátás dinamikájához is csekély (évi 0,8 százalék körüli) volt ebben az időszakban.

A beruházási ráta az EU-adaptációs folyamattal is összefüggésben 2000 után erőteljes növekedésnek indult. 2004-től már az EU-10 átlagát is meghaladta annak aránya, majd 2008-ra – a rendkívüli ütemű tőkebeáramlással is összefüggésben – a beruházási ráta 37,4 százalékra nőtt! Ebben az időszakban a tőke hozzájárulása meghaladta a potenciális GDP évi 3 százalékát. *Az SE-2 országokban a potenciális növekedés döntő tényezője 2006 és 2008 között a tőkeakkumuláció volt.*

Összefoglalásként a 2008-ban megkezdődő pénzügyi és gazdasági válságot megelőző potenciális növekedési folyamatok *fő jellemzőiként* a következőket emeljük ki.

1. A transzformációs krízis lezárulása után (1996-tól) az *EU-10 országai átlagában folyamatosan jóval az EU-15 feletti potenciális növekedési ütem volt kimutatható*. (Az a jelzett időszakban általában másfél-kétszerese volt az EU-15 országainak.) Az EU-csatlakozást követően a potenciális növekedés dinamikája még erősödött is. (2004–2008 között meghaladta az évi 4 százalékot, míg ugyanebben az időszakban az EU-15-ben 2 százalék alatt volt annak üteme.) Mindez *jelentős felzárkózási teljesítményt, a reálkonvergencia előrehaladását jelzi*.

2. Figyelemre méltók az *EU-10-en belüli országcsoportok eltérő jellemzői*. A vizsgált időszakban a közép-európai országok (CE-5) potenciális növekedése mindvégig közel állt az EU-10 átlagához. 2007-ig kiemelkedő a balti országok (B-3) növekedési teljesítménye, amely egyes években az EU-10 átlagát akár 50 százalékot meghaladó mértékben is felülmúlta. A délkelet-európai országok (SE-2) csak 2003-tól lépték túl az EU-10 átlagát, addig átalakulási és makrogazdasági nehézségeik korlátozták felzárkózásukat. A 2003 és 2008 közötti időszakban potenciális kibocsátásuk dinamikája felülmúlta az EU-10 átlagát, illetve a közép-európai országokat (CE-5).

3. A *munkatényező hozzájárulása* a vizsgált időszakban az EU-27, illetve az EU-15 átlagában mindvégig pozitív előjelű volt. (1998–2007 között az EU-27 átlagában meghaladta az évi 0,3 százalékot, az EU-15-ben pedig csaknem minden évben elérte a potenciális GDP 0,4 százalékát.) Az *EU-10-ben* az érintett gazdaságok nagyfokú szerkezeti változásaival összefüggésben 2004-ig *negatív előjelű volt a munkatényező hozzájárulása* a potenciális növekedéshez, 2004-től azonban pozitív előjelűvé vált. *E folyamattal ellentétes irányban változott a strukturális munkanélküliség (NAWRU), melynek növekedése különösen jelentős volt a B-3 és az SE-2 országok esetében a 2003-ig terjedő időszakban*. Noha a munkatényező hozzájárulása az EU-10 országaiban általában jóval kisebb volt, mint a tőkeakkumulációé vagy a teljes tényezőtermelékenységé, annak szerepe nem lebecsülhető. A *legmagasabb potenciális növekedési ütemmel jellemezhető években az EU-10-ben, illetve annak érintett országcsoportjaiban mindig pozitív előjelű volt a munka hozzájárulása*. (S egyidejűleg magas volt a munkatermelékenység növekedése.)

4. A *tőketényező hozzájárulása* szoros kapcsolatot mutat a *beruházási arány* alakulásával. Utóbbi nagyfokú megemelkedése az EU-10-ben és annak alcsoportjaiban nagymértékben a *külföldi tőke beáramlásával* is összefüggött. A transzformációs

krízis leküzdése után az „integrációs horgony” kiemelkedő szerepet töltött be az érintett országok nemzetközi tőkevonzó képességének megnövekedésében. Ráadásul az érintett országok csatlakozása éppen a nemzetközi likviditásbőség időszakában valósult meg. Ezért a beruházási arány igen nagy (a B-3 és az SE-2 esetében egyes években extrém) mértékű megemelkedésére került sor. Mindezekkel együtt erőteljesen nőtt *a tőkeakkumuláció hozzájárulása a potenciális növekedéshez az EU-10 országaiban. (Sőt 2006-tól már a tőketényező aránya a legnagyobb abban.)*

5. *A teljes tényezőtermelékenység a piacgazdasági átalakulás időszakában szokatlanul magas ütemben emelkedhet. (Ezt nevezzük „tranzíciós lendület”-nek.)* Hasonló a hatása az erőteljes európai adaptációnak (az „integrációs horgony” intézményesítésének és kezdeti működésének) az érintett országokban. (E dinamika paradox módon a piacgazdasági fejlődésben alacsonyabb szintről induló országokban még magasabb is lehetett az EU-10 átlagánál.) Ugyanakkor a teljes tényezőtermelékenység növelésének e mozgósítható tartalékai gyorsan kimerülnek. Az elmúlt évtized közepétől a kifulladás jelei az EU-10 országaiban és azok fő csoportjaiban egyaránt tapasztalhatók. *A teljes tényezőtermelékenység dinamikája már a pénzügyi és gazdasági krízis előtt csökkent.* (Azt a 2003–2008-as időszakban a külföldi tőke erőteljes beáramlása, a tőkeakkumuláció átmenetileg megnövekvő hozzájárulása ellensúlyozta.) Ugyanakkor a teljes tényezőtermelékenység folyamatosan és szinte megállíthatatlan módon csökkent az EU-15 országaiban is. A teljes tényezőtermelékenység növekedése a termelékenység hosszabb távon meghatározó strukturális tényezője. *A teljes tényezőtermelékenység növekedésének kifulladásra már a krízis előtti időszakban az európai növekedési potenciál erőzőjét jelezte.* (Az EU-10-ben és az EU-15-ben egyaránt.)

A válság előtti növekedési modell

A válság előtti növekedési modell felvázolásának első lépéseként megpróbáljuk azonosítani azokat a tényezőket, amelyek meghatározók voltak az EU-10 teljesítményének alakulását illetően. Más feltörekvő országokkal összehasonlítva úgy tűnik, hogy az „integrációs horgony” az a tényező, amely leginkább megkülönbözteti az EU-10 növekedési modelljét. Az integráció két fő csatornán keresztül fejtette ki hatását. Egyrészt a kilátásba helyezett (majd utóbb megvalósult) integráció növelte a bizalmat, egyidejűleg mérsékelte a befektetési kockázatot. Másrészt az érintett országok elkötelezték magukat az európai normák mellett, ami elősegítette a hatékonyság javulását.

Erős nemzetközi pénzügyi integráció, jelentős nettó tőkebeáramlás

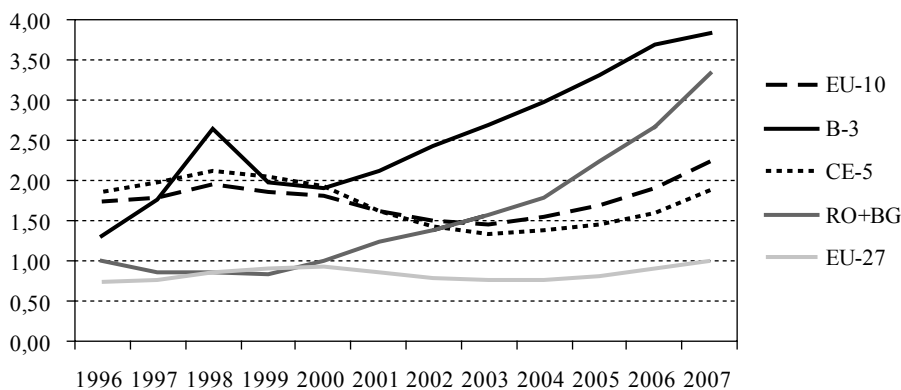
A vizsgált időszakban a *beruházás és a tőkeintenzitás növekedése* (capital deepening) volt a kiemelkedően magas potenciális növekedés egyik legfőbb oka. Az átalakulás, illetve az EU-csatlakozást megelőző időszak – az egyes országokban eltérő időpontban – a tőkepiacok liberalizációjával járt együtt, amelyet erőteljes tőkebeáramlás követett. A régióban a leányvállalatokat és fiókokat alapító külföldi bankok nagy mennyiségű hitelt nyújtottak az üzleti vállalkozásoknak és a háztartásoknak. A makrogazdasági feltételek javulásával csökkent az országkockázat. A régió országai egyre alacsonyabb felárral jutottak hitelhez a nemzetközi tőkepiacon, ezért a finanszírozási költségek jelentős mértékben (időnként a gazdaságilag indokolt szint alá) csökkentek.

A jelentős tőkebeáramlás következtében a tőke hozzájárulása a potenciális növekedéshez – mint az előzőekben láthattuk – az 1996. évi 1,7 százalékról 2007-re 2,2 százalékra nőtt az EU-10-ben (lásd a 2. ábrát). Jelentősen emelkedett a beruházási ráta is: alig 20 százalékról 2008-ra 27,4 százalékra nőtt.

2. ábra

A tőkefelhalmozás hozzájárulása a potenciális növekedéshez

(1996–2007 között)



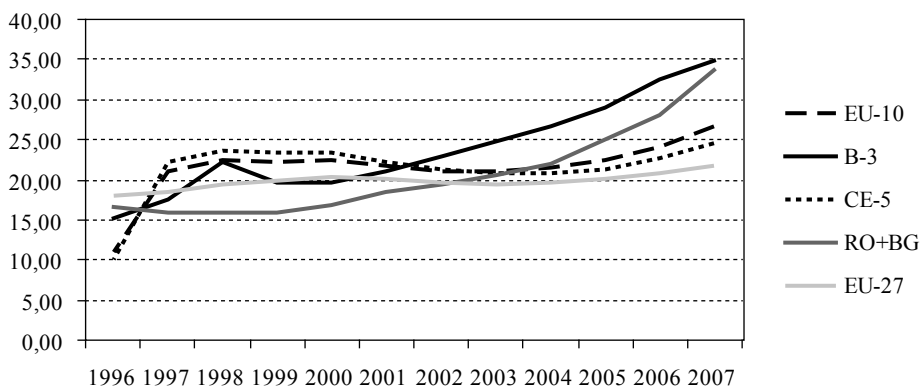
Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A közép-európai országok (CE-5) teljesítménye megközelítette a vizsgált teljes országcsoport (az EU-10) átlagát. A CE-5 országokban a beruházási ráta 2002-ig az EU-10 átlaga fölött alakult, ám 2003-tól már elmarad attól (lásd a 3. ábrát).

3. ábra

A beruházási ráta alakulása a válság előtt

(1996–2007 között)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A rendkívül magas tőkebeáramlás következtében a *B-3 országokban* az 1997. évi 15,3 százalékról 2004-re 26,6 százalékra nőtt a beruházási ráta. A tőkefelhalmozás hozzájárulása a potenciális növekedéshez ugyanebben az időszakban 1,3 százalékról 3,0 százalékra emelkedett. Az EU-csatlakozás, a csökkenő kockázati prémium és a kedvező nemzetközi beruházási környezet kiemelkedően magas beruházási rátát eredményezett. 2007-re a ráta 35 százalékra, a tőke hozzájárulása pedig 3,8 százalékra nőtt. *A tőkebeáramlás ebben az időszakban teljes mértékben ellensúlyozta a teljes tényezőtermelékenység tranzíciós lendületének csökkenését az érintett országokban.*

Romániában és Bulgáriában (SE-2) a munkatermelékenység alakulásának meghatározó tényezője a tőkefelhalmozás volt. A tőkefelhalmozás 1990-es évek végén tapasztalt alacsony rátája – különösképpen az érintett országok alacsonyabb fejlettségére figyelemmel – példa nélkülinek nevezhető. (A beruházási arány a jelzett időszakban 16 százalék alatt alakult.) A ráta alacsony szintjét elsősorban a külföldi tőke-beáramlás alacsony szintje magyarázza. Nem meglepő ezért, hogy a tőke

hozzájárulása is alacsony (kb. évi 0,8 százalék) maradt ebben az időszakban. Az EU-adaptációs folyamattal párhuzamosan 2000-től a beruházási ráta gyors emelkedése figyelhető meg, amely 2005-ben meghaladta az EU-10 átlagát, 2008-ra pedig kirívóan magas, 37,4 százalékos szintre emelkedett. Ebben az időszakban a tőke hozzájárulása meghaladta a potenciális GDP 3 százalékát. 2006–2008 között a tőkefelhalmozás határozta meg leginkább a potenciális növekedés alakulását Romániában és Bulgáriában.

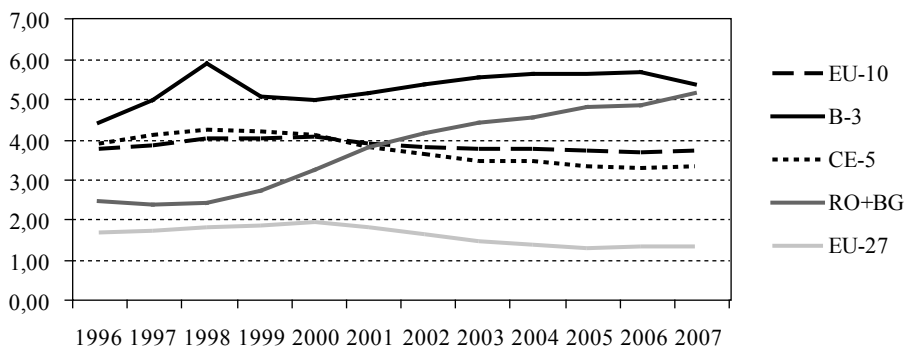
Alacsony munkaerőköltség, jól képzett humán tőke

A relatíve alacsony munkaerőköltség és a viszonylag jól képzett humán tőke vonzó volt a külföldi befektetők számára. A közvetlen külföldi beruházásoknak számos pozitív hatása volt: gyors technológiatranszfer, magas jövedelmű országok piacához történő hozzáférés, valamint megteremtette a határokon átívelő (globális) termelési láncokhoz való csatlakozás lehetőségét (*Landesmann, 2010*). Mindez a munkatermelékenység gyors növekedését eredményezte (lásd a 4. ábrát).

4. ábra

A munkatermelékenység alakulása

(1996–2007 között)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

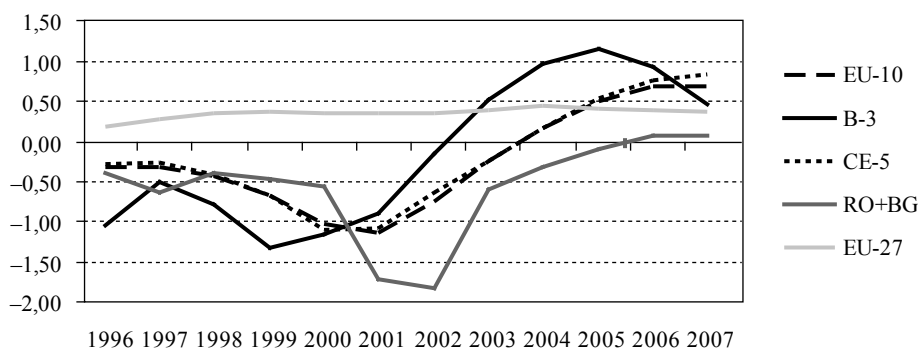
A potenciális kibocsátás növekvő dinamikáját 2004-ig kizárólag a *munkatermelékenység növekedése* magyarázta. A munkatermelékenység dinamizmusa jelentős mértékben haladta meg a munkaerő mennyiségének (a szerkezetváltás miatti)

csökkenését. (Ez utóbbi hatása a potenciális kibocsátás évi 1 százaléka körüli volt 2000-ben és 2001-ben.) E helyzet megváltozott 2005-től: a munka hozzájárulása pozitív és jelentős mértékű (a potenciális GDP 0,5–0,7 százaléka) volt 2005-től (lásd az 5. ábrát). A munkatermelékenység javulása azonban lelassult. 2003-ig nőtt, azt követően pedig jelentős arányban (mintegy 3,7 százalékkal) csökkent a strukturális munkanélküliség (NAWRU).

5. ábra

A munka hozzájárulása a potenciális növekedéshez

(1996–2007 között)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A munkatermelékenység gyorsabb növekedése 2002-ig kiegyenlítette a munka csökkenő hozzájárulását a B-3 országokban. A strukturális munkanélküliség rátája erőteljes mértékben nőtt meg: a korábbi 5 százalékról 2002-re 12,3 százalékra nőtt. 2003-tól a trend megfordult, és 8,7 százalékra csökkent. 2003 és 2007 között a munkatermelékenység magas rátája a munka növekvő hozzájárulásával párosult (a potenciális GDP 0,4-1,1 százaléka volt évente).

Az SE-2 országokban 2006-ig csökkent a munka hozzájárulása, ám azt kompenzálta a munka javuló termelékenysége. 2003-ig nőtt a strukturális munkanélküliség (6,8 százalékról 8,8 százalékra), majd 2004–2008 között csökkent (2008-ban 7,1 százalék volt).

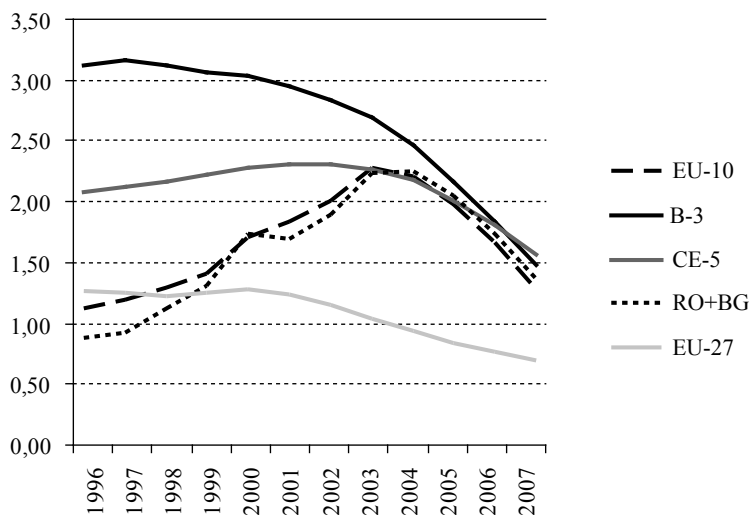
Viszonylag erős a teljes tényezőtermelékenység növekedése

A Világbank [2008] tanulmánya szerint a teljes tényezőtermelékenység meghatározó szerepet játszott a régió növekedési teljesítményében. A teljes tényezőtermelékenység növekedése az EU-10 országaiban a 1995–2005 közötti időszakban a világon a legmagasabb volt (Kína és a FÁK kivételével). Ugyanakkor *elemzéseink szerint a teljes tényezőtermelékenység hozzájárulása a potenciális GDP növekedéséhez a vizsgált időszakban jelentősen csökkent.* (A 2000. évi 2,4 százalékról 2008-ra 1,3 százalékra mérséklődött, lásd a 6. ábrát.) Következésképpen *a konvergencia legmagasabb ütemével jellemezhető időszakban (2004–2008 között) a tőkeakkumuláció hozzájárulása a potenciális növekedéshez meghaladta a teljes tényezőtermelékenység hozzájárulását.*

6. ábra

A teljes tényezőtermelékenység hozzájárulása a potenciális GDP-hez

(1996–2007 között)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A B-3 országaiban a piacgazdasági átmenet első éveiben jelentősen nőtt a teljes tényezőtermelékenység hozzájárulása a potenciális növekedéshez. (1996 és 2001

között meghaladta az évi 3 százalékot.) 2008-ra e ráta fokozatosan 1,1 százalékra csökkent.

Az SE-2 országokban a teljes tényezőtermelékenység csak az 1990-es évek vége felé (a piacgazdaság fejlődésével) indult növekedésnek. (2000 és 2006 között 2,2–2,8 százalék között alakult, majd a pénzügyi válság kitörésekor némileg csökkent.)

Külső nyitottság

A EU-10 országai nagymértékű külső liberalizációval jellemezhetőek az EU-csatlakozás előtti időszakban. A *kereskedelmi nyitás* relatíve gyors volt a régióban. A régió piaci részesedése a nemzeti valuták erős felértékelődése mellett növekedett. Ez kizárólag mélyreható strukturális átalakulással valósulhatott meg, amely technológiai fejlődést és minőségjavítást is jelentett. Általában elmondható, hogy az EU-10 országai sokkal nyitottabbak, mint az EU-15 országai, illetve más feltörekvő régiók.

Az egyes országcsoportok között azonban lényeges különbség mutatkozott. A CE-5 országokban sikeresnek bizonyult a nyitási folyamat, hiszen nem alakult ki erős strukturális egyensúlyzavar (a kereskedelmi és folyó fizetési mérlegben, valamint a magánszektor megtakarítási-beruházási részét illetően) a válság előtti időszakban. Egészen más jellemezte a két további csoportot (B-3 és SE-2). Ez utóbbiak esetében fenntarthatatlan egyensúlyzavar alakult ki, részben a külkereskedelmi forgalomba kerülő (tradable) termékeket előállító ágazatok viszonylagos gyengesége, másrészt a választott árfolyamrendszer, a jövedelemtranszferek fizetési mérlegre gyakorolt hatása, valamint a határokon átvívelő pénzügyi integráció kezeléséhez szükséges eszközök hiánya miatt. (Lásd részletesen: Landesmann, 2010.)

Erős felzárkózási potenciál

A külső gazdasági kapcsolatokat jellemző liberalizáció és nyitottság a konvergencia klasszikus folyamatával járt együtt. A régió növekedési üteme jelentősen meghaladta a nyugati szomszédok dinamikáját. (Annak ellenére, hogy a felzárkózási folyamatot időről időre megzavarták bizonyos politikai lépések vagy a bérek és a termelékenység nem megfelelő igazodása. (Lásd bővebben: Halmai–Vásáry, 2010a.) A fenntartható felzárkózás feltétele az egy főre jutó potenciális növekedési ütem tartós

többlete a felzárkózó országokban. E többletet nevezzük *felzárkózási potenciálnak* vagy *felzárkózási kapacitásnak* (Halmai–Vásáry, 2012). A vizsgált időszakot az EU-10 egészében erős (egyres években szinte kivételes) felzárkózási potenciálja jellemezte. A 2000 utáni években annak mindhárom csoportja (CE-5, B-3, SE-2) erőteljes felzárkózási kapacitással volt jellemezhető.

Fenntarthatósági kihívások

Az előző részben már utaltunk arra, hogy a növekedési modell sok tekintetben összefüggésbe hozható az érintett országok érzékenységgel, a rejtett kihívásokkal. *E sérülékenységek megkérdőjelezték a növekedési modell fenntarthatóságát.* A magas növekedési ütem a folyó fizetési mérleg nagy és növekvő hiányával, növekvő külső adósságállománnyal járt. Kiemelendők továbbá a növekedés átmeneti elemei. A következőkben a válság előtti növekedési modell tényezőit követve tekintjük át az említett érzékenységi tényezőket.

Nettó tőkebeáramlás

A tőkebeáramlás és a hitelezés bővülése a gazdasági növekedés meghatározó mozgatóereje volt. Egyúttal azonban kulcsszerepe volt a régió sebezhetővé válásában is. A feltörekvő gazdaságokban a tőkebeáramlás ösztönzőleg hat a növekedésre, ez a piac gazdasági fundamentumokra vonatkozó bizalmát is tükrözi. *A hirtelen megnövekvő tőkebeáramlás azonban pénzügyi és gazdasági kockázatokat is magában rejt.*

A közvetlen külföldi befektetés (FDI) az egyik fő mozgatóereje volt ugyan az EU-10-régió gazdasági növekedésének, ám *összetételét illetően alapvető problémák mutatkoztak.* Az exportpotenciál szempontjából meghatározó feldolgozóipar aránya a CE-5 országokban jelentős, a vizsgált többi országban azonban csak mérsékelt volt. Ha a külföldi tőke jelentős része a fogyasztás és a lakáshitelezés területére áramlik, az erőforrások hibás allokációja alakulhat ki. Ezek a területek ugyanis elvonhatják az erőforrásokat a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékeket előállító ágazatokba irányuló befektetésektől, ami negatívan befolyásolja a versenyképességet és a növekedést. A legérzékenyebb gazdaságokban a pénzügyi integráció mélyülése így

elsősorban a tőkeállomány abszorpció vezérelte növekedésének⁵ kedvezett, és tovább növelte a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékeket előállító szektorok (sok esetben már egyébként is túlzott) jelentőségét (bővebben lásd: *Atoyan*, 2010).

A tőkebeáramlás egyéb formái (mindenekelőtt a külföldi hitelek) még érzékenyebb területet jelentenek. Azok beáramlásának a mértéke a válság előtt még *a közvetlen külföldi beruházásokat is meghaladta*. Az EU-csatlakozás és az egységes valuta átvételének lehetősége a kockázati prémium jelentős csökkenéséhez vezetett. Magas infláció és a hitelállomány gyors növekedése esetén negatív reálkamatláb is előfordult. A kiemelkedően magas, de hosszabb távon mindenképpen fenntarthatatlan szintű tőkebeáramlás hidalta át a kiadások és a jövedelmek között jelentkező rést. A fellendülő hitelezés óriási mértékben növelte meg a külföldi tartozások összegét. Ráadásul mivel a hitelezési boom elsősorban a belföldi keresletet ösztönözte (lakás- és fogyasztási hitelek formájában), *az érintett gazdaságok túlfűtöttségét eredményezte*.

Megjegyzendő, hogy az inflációs nyomás és a gazdasági növekedés szempontjából *nem annyira a hitelezés mértéke, hanem sokkal inkább a hitelállomány-növekedés ütemének alakulása lényeges*. A hitelállomány gyors növekedése ösztönzőleg hat a fogyasztásra, növelheti az inflációt és a béreket. E folyamatok kedvezőtlen hatással lehetnek a versenyképességre, hozzájárulhatnak a folyó fizetési mérleg hiányához, valamint a külföldi adósságállomány növekedéséhez. Röviden: *mindezek nyomán nő az érintett országok sérülékenysége*.

A hitelezési tevékenység bővülése, valamint a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékeket előállító szektorokba (különösen a lakáspiacra) áramló tőke megváltoztathatja a végső kereslet összetételét. Ez a reálárfolyam jelentős mértékű mozgását eredményezheti. A piaci szereplők várakozásai és a gazdaságpolitika hibái következtében túlzott mértékű lehet a reálfelértékelődés és a külső hiány. (Bővebben lásd: *Atoyan*, 2010). E folyamatok arra utalnak, hogy *a gazdasági válság csak felerősítette a kedvezőtlen folyamatokat, a növekedés lassulása egyébként is bekövetkezett volna*.

⁵ A tőkebeáramlást az érintett országokat jellemző általános tőkehiány (tőkebefogadó képesség) és a nem átgondolt fejlesztési stratégia határozta meg. Így történhetett meg, hogy a beáramló tőke jelentős része a fogyasztás- és lakáshitelezés területére áramlott, ami sok esetben nem tekinthető az erőforrás-allokáció leghatékonyabb módjának.

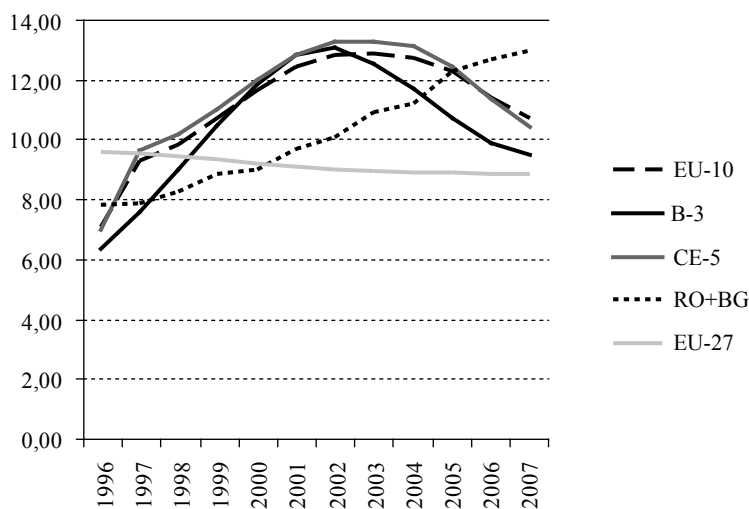
Munka és teljes tényezőtermelékenység

A reálfelértékelődés kedvezőtlenül hatott a potenciális növekedés munkatényezőjének a költség-versenyképességére. Tartósan magas maradt a strukturális munkanélküliség és nyilvánvalóvá vált a munkapiac rugalmatlansága (lásd a 7. ábrát). E fejlemények hozzájárultak a humán tőke folyamatos leépüléséhez, a potenciális növekedés ütemének további mérséklődéséhez.

7. ábra

A strukturális munkanélküliség alakulása

(1996–2007 között)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A teljes tényezőtermelékenység régióban tapasztalt kiemelkedő mértékű növekedése részben egyszeri tényezőkkel, a piactudasági átalakulással, az EU-integráció által kikényszerített intézményi változásokkal magyarázható („tranzíciós lendület”). Egyértelművé vált, hogy ez a magas növekedés hosszabb távon nem tartható fenn. Sőt, a termelékenységösztönző strukturális reformok lassulása, a gazdaságban jelentkező rugalmatlanságok, az innováció hiánya, a korrupció stb. *egyértelműen jelezték a teljes tényezőtermelékenység növekedésének válság előtti lassulását.* Maga a válság, valamint az abból adódó pénzügyi nehézségek – országonként eltérő mértékben – felerősítették ezeket az irányzatokat. Ugyanakkor az

elhúzódo válság jelentős mértékben lassíthatja le a tudás – mint a termelékenység-javulás fontos forrásának – felhalmozását és terjedését.

Külső nyitottság

A régió növekedési modelljének egyik legfontosabb eleme az EU-integráció volt. Az EU-integráció víziója, valamint a csatlakozási tárgyalások vezérelték a reformokat, intézményi, jogi és viselkedésbeli változásokat hozva. Az integrációs folyamat eredményeként a régió országai *mély pénzügyi és kereskedelmi integrációra léptek az EU-val*. A csatlakozást követően a régió országaiban csökkent az export dinamikája, és az olcsó hitelek által ösztönzött hazai kereslet vált meghatározóvá. (A 2004–2008 közötti időszakban a gazdasági növekedés keresleti oldali tényezői között az EU-10 országai átlagában a nettó export dinamikája negatív előjelű volt! Lásd: *Halmai–Vásáry, 2010a*.) Ez a folyamat komoly egyensúlyzavarokhoz vezetett. Kis, nyitott gazdaságok esetén csak az exportorientált növekedés tartható fenn hosszabb távon.

Mivel a régió országai sokkal nyitottabbak, mint az EU-15 országai vagy más feltörekvő régiók, az exportpiacok válság idején tapasztalt hirtelen visszaesése volt a kibocsátás csökkenésének egyik legfontosabb oka. E folyamat a krízis kezdetén a régió országaiban drámaian romló folyó fizetési mérleget eredményezett.

Felzárkózási potenciál

Láthattuk, hogy több ország gazdaságában már a válság előtt megnőtt a sérülékenység. Nyilvánvalóvá vált, hogy a válság előtti növekedési modell nem fenntartható. A felzárkózás szükségszerűen reálfelértékelődéssel jár. Amennyiben azonban az meghaladja az egyensúlyi szintjét, túlfűtöttség jelentkezhet a gazdaságban, nő az egységnyi munkaerőköltség, csökken a versenyképesség. A termelékenység javulását meghaladó mértékű munkabér-növekedés hosszú távon nem tartható fenn. Ugyanakkor kétségtelen, hogy az új tagállamok erőteljesen csökkenő potenciális növekedési üteme középtávon is fontos következményekkel járhat az EU-átlaghoz viszonyított reálgazdasági konvergenciájukat illetően.

Potenciális növekedés a válságot követően

Az EU-10 országait különösen erőteljesen érintette a 2008-ban kezdődött pénzügyi és gazdasági krízis. A válság régióra gyakorolt erős hatása elsősorban az előző részekben említett *rejtett érzékenységekkel* magyarázható:

- példa nélküli folyó fizetésimérleg-egyensúlyzavar alakult ki az EU-10 több országában már a válság előtt;
- a hitelezés gyors bővülése volt jellemző;
- buborékok alakultak ki, elsősorban a nemzetközi kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékek szektorában;
- gyors reálfelértékelődés valósult meg;
- a rugalmasság hiánya mutatkozott a rögzített árfolyamrendszert alkalmazó országokban;
- rendkívül erős volt a függés a külföldi tőke beáramlásától;
- nagymértékű eladósodás alakult ki külföldi devizában;
- gyakran gyengének bizonyult egyes új tagországokban a fiskális politika.

A válság két fő csatornán keresztül (nemzetközi kereskedelem és pénzügyi integráció) befolyásolta az EU-10 teljesítményét. A recesszió egyik fő oka az exporttermékek iránti külföldi kereslet csökkenése (kereslet oldali tényezők). Másrészt hirtelen leállt, illetőleg ellenkező előjelűvé vált a külföldi tőke áramlása. Visszaesett a beruházási arány, ami bizonyos tőkeállományok (csődhullám vagy gazdaságiszerkezet-váltás miatti) értékvesztésével együtt a potenciális növekedési ütem csökkenését eredményezte rövid és középtávon. Ha a megváltozott kockázat érzékelése következtében a tőkeköltség tartósan magas marad, hosszú távon folytatódhat a válság beruházásokra gyakorolt negatív hatása.

A 2008–2009. évi válság a kibocsátás II. világháború óta nem tapasztalt mértékű visszaesését eredményezte. A drámai visszaesésnek *tartós hatása* lehet a potenciális növekedés jövőbeli alakulására az európai országokban. Ennek valószínűsége sokkal nagyobb, mint a korábbi válságok esetében volt. Hangsúlyoznunk szükséges a válság és a kilábalás időtartama, a globális jelleg és a változó kockázattitűd jelentőségét. E tényezők kedvezőtlen hatással lehetnek a beruházásokra, különösen az immateriális javakba (például K+F) történő befektetéseket illetően. Következésképpen jelentősen csökkenhet a teljes tényezőtermelékenység, illetve a potenciális kibocsátás növekedési üteme. A hiszterézis hatás következtében tovább növekedhet a strukturális munkanélküliség. (Az összefüggésről bővebben lásd: *Blanchard et*

al., 1989). E hatások következtében a korábbinál jóval alacsonyabbra csökkenhet a potenciális növekedés üteme.

A válság potenciális növekedésre és annak tényezőire gyakorolt középtávú hatásai (2016-ig) a szimulációk szerint a következőkben összegezhetők.

Az *EU-15* országaiban a krízis mélypontján (2009-ben) a potenciális növekedés üteme az évtized elején mutatkozó dinamikának a harmadára (0,8 százalékra) csökkent. A potenciális növekedés az EU-15 átlagában ezt követően még tovább mérséklődik, majd 2013-tól is csak igen lassan emelkedik. Átlagos üteme az előrejelzés szerint 2015–2016-ban is csak 1,1 százalék. *E dinamika a másfél évtizeddel korábbinak a felét sem éri el.* 2009-től folyamatosan csökken a munka hozzájárulása. 2008-tól viszonylag kis mértékben, de folyamatosan nő a strukturális munkanélküliség. A tőke hozzájárulása 2009-ben az előző évi felére csökkent, s azt követően is lényegében ezen a szinten marad. (A vizsgált teljes időszak legalacsonyabb értékeit 2009–2012 között kapjuk.) Jelentősen visszaesett a beruházási ráta, amely a 2005–2008-as években kiemelkedően magas volt. 2016-ban is várhatóan lényegesen elmarad a 2007. évi aránytól. (A krízis mélypontján 18 százalék, 2016-ban a prognózis szerint 19 százalék lesz, míg 2007-ben 21,4 százalék volt.) A teljes tényezőtermelékenység hozzájárulása ugyancsak kedvezőtlenül (évi 0,5–0,7 százalék között) alakul ebben az időszakban. (E dinamika az 1996–2002 közötti időszaknak a felét sem éri el.)

Az elemzés e pontján jeleznünk kell, hogy a tárgyalt országcsoport (*EU-15*) lényegesen eltérő alcsoportokat tartalmaz. (Lásd e tanulmány *módszertani háttér című alfejezetét.*) A „*fejlett*” országok körében is csökken a potenciális növekedés, ám a mérséklődés mértéke elmarad az EU-15 átlagától. A strukturális munkanélküliség aránya körükben lényegében nem változik. A munkatényező hatása mindvégig pozitív előjelű. A tőketényező hozzájárulása a krízis kitörésekor jelentősen mérséklődött, majd ismét közelít a krízis előtti szinthez. (Hasonló a helyzet a beruházási arány tekintetében.) A teljes tényezőtermelékenység a krízis időszakában mérsékelten csökken, majd ismét eléri a krízis előtti ütemet.

Lényegesen kedvezőtlenebb irányok tapasztalhatók a *mediterrán országcsoport* esetében. Azok potenciális növekedésének üteme 2002-től csökkenő, s már a krízis előtt az évtized elejéhez képest a felére csökkent. A krízist követően a potenciális növekedés dinamikája körükben megszűnt, illetve negatív előjelűvé vált. 2014-től a potenciális kibocsátás csak nagyon szerény ütemben tér vissza a pozitív előjelű növekedési tartományba ebben az országcsoportban. (A 2016. évi 0,7 százalékos ütem a fejlett országok – egyébként ugyancsak mérséklődő – növekedési rátájának alig a felét teszi ki.) A krízis kitörésétől ismét jelentősen emelkedik és magas szinten ma-

rad (2016-ra 12,8 százalék) a strukturális munkanélküliség a mediterrán országcsoportban. Jelentős (több mint 6 százalékos) a beruházási ráta csökkenése a krízis időszakában, s annak helyreállása a korábrinál jóval alacsonyabb szinten valósul meg. Mindezek nyomán a tőketényező hozzájárulása a válság előtti arány egyharmadára csökken. Valamennyi országcsoport közül a mediterrán országokban alakul leginkább kedvezőtlenül a teljes tényezőtermelékenység dinamikája. *A mediterrán országokban tehát az addigi növekedési modell teljes kifulladásának a jelei mutatkoznak.*

Az EU-10 országokban a krízis kitörését követően lényegesen csökkent a potenciális növekedés átlagos üteme, melynek mérsékelt csökkenése az előrejelzés éveit folyamatosan jellemzi. (Azaz az ütem egyszeri, jelentős csökkenése után tovább folytatódik annak mérséklődése.) A potenciális növekedés a vizsgált megelőző időszak egyetlen évében sem volt olyan alacsony, mint a prognózis szerint a 2010–2016-as években. 2010-től ismét nő a strukturális munkanélküliség, s csökken a munkatényező hozzájárulásának aránya. Igen jelentős (csaknem 5 százalék!) a beruházási arány visszaesése a krízis időszakában. A tőke hozzájárulása egyidejűleg jelentős mértékben (a 2008. évi 2,2 százalékról 2010-re 1,3 százalékra) esett vissza, majd még ennél is alacsonyabb szinten alakul. A teljes tényezőtermelékenység dinamikája 2011-ig csökkent, majd csak mérsékeltten emelkedik. (E dinamika a csatlakozás előttinek alig a fele.)

Az új tagországok (EU-10) potenciális növekedésében *a krízis strukturális töréshez vezetett. A potenciális kibocsátás dinamikája folyamatos csökkenés után 2013-tól a krízis előttinek várhatóan alig a felét éri el. A mérséklődő dinamika legfőbb oka a tőketényező hozzájárulásának igen jelentős csökkenése, miközben a munkatényező ismét negatív előjelű hatást fejt ki. Ezekhez képest a teljes tényezőtermelékenység dinamikájának további csökkenése viszonylag mérsékelt. Ám annak egyetlen korábbi vizsgált esztendőben sem volt olyan alacsony a hozzájárulása, mint 2008 óta. A krízist követően az EU-10 országokban nem állt helyre, hanem tartósan alacsonyabb szinten rögzül a potenciális kibocsátás dinamikája. A mennyiségi elemzés egyértelműen bizonyítja az EU-10 krízis előtti növekedési modelljének nem fenntartható jellegét.*

Nagyok azonban az *eltérések* az egyes országcsoportok teljesítményét tekintve. *A CE-5 országainak átlagában a potenciális növekedés dinamikája közel áll az EU-10-hez.*

A krízis hatásai erőteljesek *a balti országok (B-3) esetében. A válság kirobbanása után a korábbi magas potenciális növekedés megszűnt, illetve negatív tartományba került. 2013-tól mérsékelt ütemben ismét megindul a potenciális kibocsátás növekedése.*

vekedése. Drámai mértékű *a strukturális munkanélküliség* folyamatos emelkedése: a 2007. évi 8,4 százalékról 2016-ra csaknem 15 százalékra! Párhuzamosan a munka hozzájárulása is erőteljesen a negatív tartományba került. Hasonlóan súlyos *a beruházási arány* visszaesése: az a 2007. évi 35,1 százalékról 2010-re 17,5 százalékra csökkent, majd 2016-ra fokozatosan 24,6 százalékra emelkedik. *Drasztikus mértékű a tőke hozzájárulásának a visszaesése* is: az a potenciális GDP 3,9 százalékaról (2007) 2010-re 0,7 százalékra esett, majd 2016-ra 1,3 százalékra emelkedik. (Azaz a krízis előtti szint alig egyharmadát éri csak el.) A teljes tényezőtermelékenység dinamikája is mérséklődik, ám annak erőteljes csökkenése nagyrészt még a krízis előtt valósult meg.

A *délkelet-európai országok* (SE-2) potenciális növekedésének üteme a krízis hatására hirtelen csökkent (a 2007. évi 5,3 százalékról 2010-re 1,9 százalékra), s 2013-tól is csak kis mértékben növekedik. A munkatényező hatása 2009-től negatív előjelű. *A legsúlyosabb* azonban *a beruházási ráta csökkenése* (37,4 százalékról 23,9 százalékra), *illetve a tőkeakkumuláció hozzájárulásának visszaesése* (a 2008. évi 3,7 százalékról 2010-re 1,4 százalékra, majd 2016-ra 1,2 százalékra). A teljes tényezőtermelékenység dinamikája is mérséklődött, a 2008. évi 1,4 százalékról 2011-re 0,8 százalékra, majd 2015–2016-ban 1 százalék várható e mutató esetében.

A krízis és az azt követő középtávú időszak fő jellemzői a potenciális növekedés és tényezői tekintetében az Európai Unió vizsgált országaiban és országcsoportjaiban a következőkben foglalhatóak össze (lásd a 2. táblázatot, valamint a 8., 9., 10. ábrát).

1. A potenciális növekedés üteme az EU-15, illetve az EU-27 országaiban egyaránt *az egy évtizeddel korábbi felére csökkent*. (A krízis időszakában még ennél is alacsonyabb szintre süllyedt, a helyreállítás során azonban a korábbi dinamika csak felerészben volt ismét elérhető.) *Az európai növekedési potenciál eróziója* már az 1990-es évektől érzékelhető. A krízis előtt készült szimulációk mintegy két és fél évtizedes távlatban jelezték a potenciális növekedési ütem megfeleződését. E visszaesés a krízis és a csak részleges helyreállítás miatt időben csaknem két évtizeddel került előrébb. Mindez rendkívüli erővel húzza alá *a potenciális növekedési ütem emelését előmozdító gazdaságpolitikák igényét*.

2. *Hasonló irányzatok mutatkoznak az EU-10 gazdaságaiban is*. Az EU-10-ben *a potenciális kibocsátás növekedésének üteme a krízist követő években folyamatosan alacsony szinten alakul*. Egyidejűleg csökken e dinamika többlete az EU-15-höz képest: a krízist közvetlenül megelőző évek 2,2-2,7 százalékos potenciális növekedési ütem-különbsége 2016-ra csaknem 1 százalékra mérséklődik. Mindezek az EU-10

krízis előtti növekedési modelljének fenntarthatatlanságát jelzik. Jelentős az EU-10 felzárkózási potenciáljának csökkenése. A reálkonvergencia 2003 utáni erőteljes dinamikája lényegesen (a korábbi mintegy 40 százalékára) mérséklődik.

3. A szimmetrikus folyamatokon belül *az egyes országok és országcsoportok teljesítménye és helyzete lényegesen eltérően alakul. A CE-5 visszaesése némileg elmarad az EU-10 átlagától, míg B-3 esetében (a krízis éveiben) drámai mértékű és az SE-2 esetében is lényeges. E tendenciák a sérülékenység (mindenekelőtt a folyó fizetési mérleg egyensúlyi zavarai) fontosságát igazolják. B-3 és SE-2 országai esetében a nagyfokú sérülékenység magyarázhatja a potenciális növekedés ütemének jelentős visszaesését. (B-3 esetében egyes években negatív előjelét.) Ugyanakkor a CE-5 országai közül Magyarország is az előbbiekhöz hasonló sérülékenységgel s még azoknál is kedvezőtlenebb potenciális növekedési teljesítménnyel és kilátásokkal jellemezhető.⁶ A sérülékenység kiemelkedő jelentőségére utal a mediterrán országok krízis alatti és utáni növekedési teljesítménye is. Utóbbiak nélkül az EU-15 „fejlett” országaiban a helyreállítás irányzatai jóval kedvezőbbek, mint a mediterrán országokkal együtt számított EU-15-ben. Ezért a konvergenciateljesítményt is a „fejlett” országokhoz kellene viszonyítani. (Ez utóbbi összevetés még alacsonyabb felzárkózási potenciált mutat az EU-10 országaiban, mint az EU-15-höz történő viszonyítás.) Végezetül kiemeljük, hogy az EU-10 egyes sérülékeny országai esetében a krízist követő egyes években már egyáltalán nem mutatható ki felzárkózás az EU fejlettebb tagjaihoz képest (*konvergenciakrízis*).*

4. A krízis kitörését követően az EU-10 országaiban ismét mérsékelten *nő a strukturális munkanélküliség. A munkatényező hozzájárulása* – csekély mértékben – ismét negatív előjelű. (E folyamatok ugyancsak differenciáltak. A legsúlyosabb irányzatok – a tárgyalt időszakban – e mutatók tekintetében a B-3 országaiban mutatkoznak.)

5. Rendkívül nagy mértékű az EU-10 országaiban, de különösen a B-3 és SE-2 gazdaságai esetében *a beruházási ráta visszaesése*. Annak fő oka a külfölditökebeáramlás megfordulása, illetve a folyó fizetési mérleg kényszerű – egyes esetekben az aktuális kibocsátás 20 százalékot meghaladó csökkenésével együtt járó – kiigazítása. A tőkeakkumuláció jelentős csökkenésével egyidejűleg igen nagy mértékű *a tőketényező hozzájárulásának visszaesése*. A növekedési számviteli elemzés szerint

⁶ A krízis hatásainak elemzése során ezért más munkákban az EU-10 országainál e tanulmányban alkalmazottól eltérő, diszkriminancia-analízisen alapuló csoportosítását alkalmaztuk. („Felzárkózó”, illetve „sérülékeny” új tagállamok.) Lásd részletesen: *Halmi* [2011], *Halmi–Vásáry* [2010b].

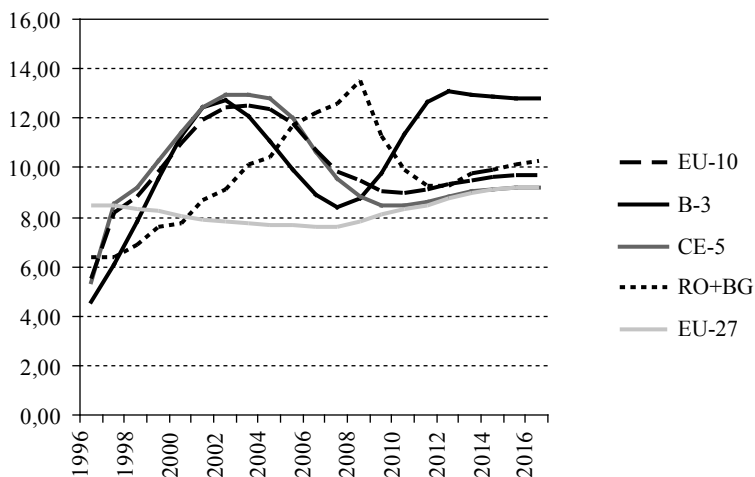
az EU-10 országokban e tényező a meghatározó a potenciális növekedés krízist követő csökkenésében.

Végezetül mindezeket a folyamatokat erősíti a teljes tényezőtermelékenység kedvezőtlen alakulása, amelynek „tranzíciós lendülete” már a csatlakozás időszakában lecsökkent. A krízis időszakában s azt követően is folytatódik a termelékenység e strukturálisan meghatározó tényezőjének eróziója. Ez pedig kedvezőtlen irányzat az EU-10 jövőbeli növekedési és felzárkózási lehetőségei tekintetében.

8. ábra

A strukturális munkanélküliség a válság előtt és után

(1996–2016)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

2. táblázat

A potenciális növekedés és tényezőinek alakulása a válságot követően

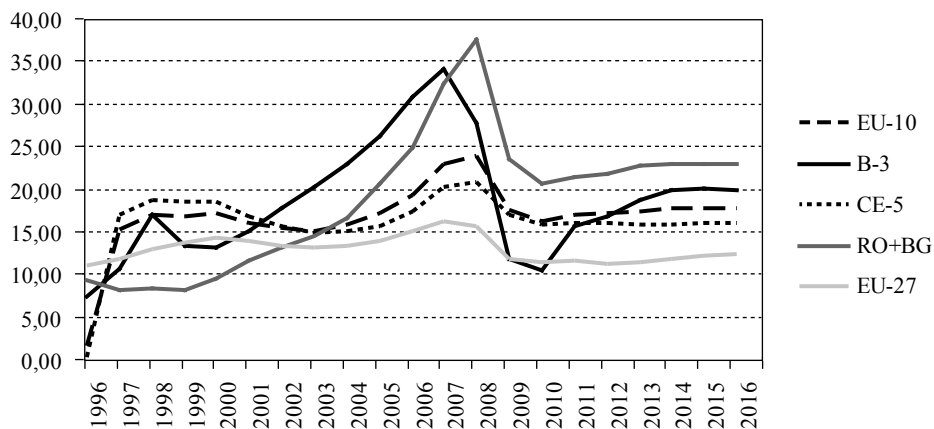
	A tényezők hozzájárulása a potenciális növekedéshez																						
	Munka								Tőke								Teljes tényezőtermelékenység						
	2009	2011	2013	2016	2009	2011	2013	2016	2009	2011	2013	2016	2009	2011	2013	2016							
Potenciális növekedési ütem (%/év)	0,7	0,8	0,8	1,1	-0,2	0,0	-0,1	0,0	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6
EU-15	0,7	0,8	0,8	1,1	-0,2	0,0	-0,1	0,0	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6
EU-10	2,9	2,1	2,1	2,3	0,3	-0,2	-0,1	-0,1	1,5	1,3	1,3	1,2	1,1	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0	1,2
CE-5	3,2	2,4	2,2	2,2	0,6	0,4	0,0	-0,1	1,5	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2
B-3	0,6	-0,3	2,3	2,1	-1,0	-1,4	0,1	-0,4	0,9	1,1	1,4	1,3	0,8	0,6	0,6	0,6	0,8	0,6	0,6	0,6	0,9	0,9	1,2
SE-2	2,7	1,8	2,2	2,7	-0,3	-0,5	-0,1	-0,2	1,9	1,5	1,5	1,4	1,1	0,7	0,7	0,8	1,1	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	1,1
EU-27	0,9	1,2	1,3	1,2	0,0	0,2	-0,2	-0,1	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7

Forrás: A szerzők saját számításai.

9. ábra

A beruházási ráta alakulása a válság előtt és után

(1996–2016)

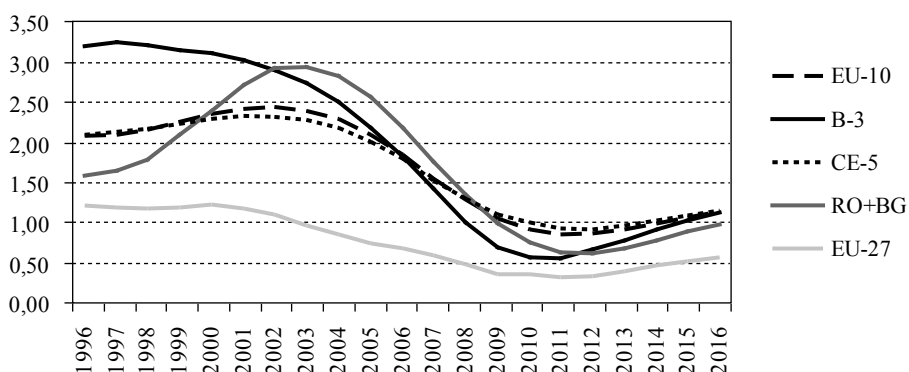


Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

10. ábra

A teljes tényezőtermelékenység hozzájárulása a potenciális növekedéshez a válság előtt és után

(1996–2016)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

Kilátások. Új növekedési modell felé?

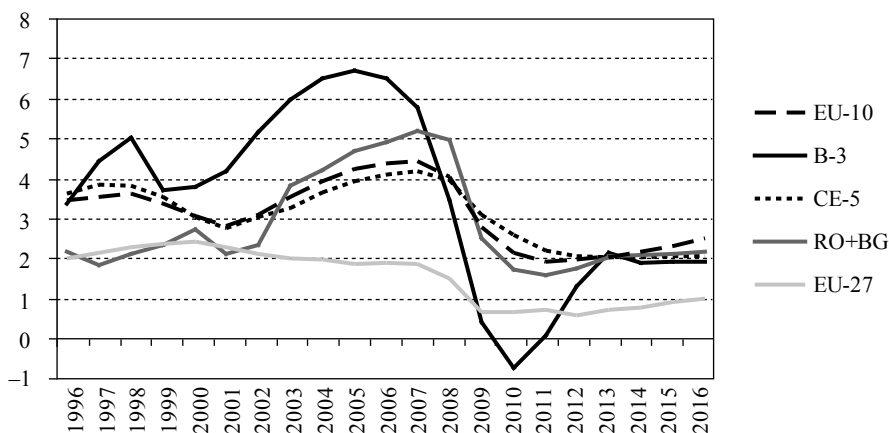
Az elemzések alapján nyilvánvaló, hogy a válság előtti növekedési modell már nem fenntartható s nem nyújtana esélyt a kilábalásra. Valójában teljesen új modellre van szükség.

Láthatunk, hogy középtávon a potenciális növekedés egyetlen tényezője sem éri el a válság előtti szintet (lásd a 11. és 12. ábrát). A növekedési feltételekben bekövetkező strukturális törés kockázata magas. A kilábalást hosszán elnyúló, lassú növekedési időszak, valamint a potenciális GDP növekedési ütemének a mérséklődése jellemezheti. (A jelzett irányzatok részletesebb bemutatása alternatív szimulációkat tesz szükségessé. Lásd: *Halmi, 2011, Halmi–Vásáry, 2010a*) A teljes helyreállítás elméletileg lehetséges, valójában azonban szinte lehetetlennek tűnik.

11. ábra

A potenciális növekedés alakulása az EU-27-ben

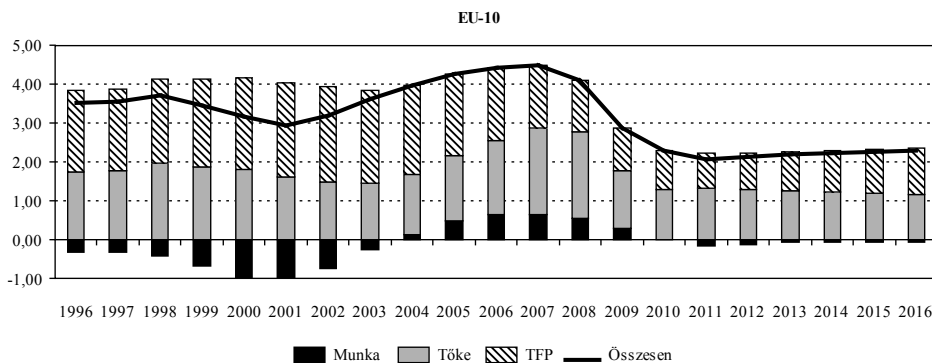
(1996–2016)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A potenciális növekedés alakulása az EU-10-ben

(1996–2016)



Forrás: A szerzők saját számítása és szerkesztése.

A potenciális növekedést illetően a válság és az azt követő időszak további változásokat hozhat:

- tartóssá válhat a strukturális munkanélküliség magas szintje;
- az állandósuló magas tőkefelhalmozási ráta tartós csökkenését eredményezhetik;
- a teljes tényezőtermelékenység dinamikájának tartósan alacsonyabb szintje alakulhat ki.

Külön kiemelendő az EU-10 országainak *pénzügyi instabilitások és sokkok iránti nagyfokú érzékenysége*, egyes tagállamok súlyos sebezhetősége.⁷ Különbözőlegesen megnöttek a politikai kockázatok. A nemzetközi piacok a legutóbbi évek turbulenciái következtében rendkívül szélsőségesen reagálnak a tavagyűrűző (monetáris, illetve egyéb gazdaság-) politikai változásokra is. A kockázati érzékenység e kibővülése, a *politikai kockázat rendkívüli megemelkedése* az akkumuláció tartósan

⁷ Mindezeket alapvető módon érintheti az euróövezetbe történő csatlakozás. E témakör tárgyalására természetesen e tanulmány keretében nincs lehetőségünk. Megjegyezzük azonban a következőket. Egyrészt a jelenlegi helyzetben az euróövezet gyors kibővítése nem tűnik reális opciónak. A magövezet tagállamai növekvő óvatosságával egyidejűleg többnyire a „nagyobb” új tagállamok kormányzatai részéről sem tapasztalható ez irányú elkötelezettség. Egyes súlyosabb belső egyensúlyi feszültségek esetén pedig – miképpen azt a legutóbbi időszak tapasztalatai mutatják – önmagában az euróövezeti tagság sem garantálhatja a teljes stabilitást. Aláhúzendő, hogy e sorok írói szerint az eurócsatlakozás rendkívüli, alternatíva nélküli lehetőség az érintett országok fenntartható felzárkózása és teljes európai integrációja tekintetében.

alacsonyabb arányához, végeredményben pedig a foglalkoztatás és a teljes tényezőtermelékenység, következésképpen a potenciális kibocsátás kedvezőtlen dinamikájához vezetnek.

Az EU-10 országainak új, az említett veszélyeket is kezelő növekedési modellre van szükségük. Annak kidolgozása során megkerülhetetlen a következő irányelvek végiggondolása.

1. *Növelni szükséges a hazai megtakarításokat.* Ez csökkentené az érintett országok külső sebezhetőségét. (A hazai megtakarítási ráta növekedése ugyanakkor rövidebb távon a belső kereslet csökkenését eredményezheti.)

2. *Radikális strukturális* (a potenciális növekedést előmozdító) *reformokra* van szükség. Különösen fontos a munka negatív hozzájárulása irányzatának megfordítása, illetve a tőkeakkumuláció (a bizalom, a kiszámíthatóság, a befektetési klíma javítása révén történő) erősítése, illetve újjáélesztése. Mindezekkel *lényegesen csökkenthető lenne az érintett országokban mutatkozó endogén politikai kockázat.* A rugalmasabb munkakinálat és a javuló tőkefelhalmozási képesség előmozdíthatják a teljes tényezőtermelékenység növekedését is. Mindezekkel egyidejűleg az innovációt előmozdító, illetve a társadalom, beleértve az intézmények, a kultúra, az értékrend hatékonyság alapú átalakítását célzó *átfogó reformok* végrehajtására van szükség. (A sikeres strukturális reformok ugyanakkor tovább növelhetik a régió vonzerejét a külföldi tőke számára.)

3. *Kiegyensúlyozottabb gazdasági növekedés.* Mivel a növekedést – különösen a leginkább sérülékeny országokban – alapvetően az abszorpciós boom vezérelte, az egyensúly megőrzéséhez elsősorban az exportorientált (tradable) ágazatok, illetve az export GDP-nél jóval gyorsabb növekedése, egyidejűleg versenyképességük fenntartása szükséges.

Összességében megállapítható: az új tagállamokban az elmúlt másfél évtizedben működő növekedési (egyidejűleg felzárkózási) modell már nem fenntartható. *A potenciális növekedés, valamint a felzárkózási potenciál erősítése, illetve helyreállítása átfogó strukturális reformokat igényel.* Az európai integráció mindehhez horgonyt jelenthet. Az intézményi mechanizmusok fejlesztése révén lehetővé teszi, illetve előmozdítja a növekedést támogató strukturális reformokat, valamint a fenntartható közfinanszírozást egyaránt. Ugyanakkor nemcsak az EU belső problémái, hanem az új tagállamok társadalmát jellemző *reformfáradtság*, valamint a gazdaságpolitikában jelentkező *új populizmus* is nehezíti a valóban átütő erejű reformok keresztülvitelét.

Irodalom

- Abdul, A. – Leigh, D. – Mody, A.* [2009]: Financial integration, capital mobility, and income convergence. *Economic Policy*, április, 241–305. o.
- Aghion, P. – Blanchard, O.* [1994]: On the speed of transition in Central Europe. In: *Fischer, S. – Rotemberg, J.* (eds): NBER Macroeconomics Annual 1994. MIT Press, Cambridge, 283–320. o.
- Alesina, A. – La Ferrara, E.* [2000]: The determinants of trust. NBER Working Paper, 7261.
- Åslund, A. – Boone, P. – Johnson, S.* [1996]: How to Stabilize: Lessons from Postcommunist Countries. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1., 217–291 o.
- Atoyan, R.* [2010]: Beyond the Crisis: Revisiting Emerging Europe’s Growth Model. IMF Working Paper, WP/10/92.
- Barro, R.* [1990]: Government spending in a simple model of economic growth. *Journal of Political Economy*, 98., 5., 407–443. o.
- Barro, R. – Sala-i-Martin, X.* [1997]: Technological Diffusion, Convergence, and Growth. *Journal of Economic Growth*, Springer, Vol. 2., No. 1., március, 1–26. o.
- Bartholdy, K.* [1997]: Old and New Problems in the Estimation of National Accounts in Transition Economies. *Economics of Transition*, 5., 1., május, 131–146, o.
- Beck, T. – Laeven, L.* [2006]: Institution building and growth in transition economies. *Journal of Economic Growth*, 11., 2., 157–186. o.
- Becker, T. – Daianu, D. – Darvas, Zs. – Gligorov, V. – Landesmann, M. – Petrovic, P. – Pisani-Ferry, J. – Rosati, D. – Sapir, A. – Weder di Mauro, B.* [2010]: Whither growth in central and eastern Europe? Policy lessons for an integrated Europe. Bruegel Blueprint Series, Volume XI.
- Berg, A. – Borensztein, E. – Sahay, R. – Zettelmeyer, J.* [1999]: The Evolution of Output in Transition Economies: Explaining the Differences. Washington D.C., IMF, Working Paper, No. 9973., május.
- Bijsterbosch, M. – Kolasa, M.* [2010]: FDI and productivity convergence in Central and Eastern Europe: an industry-level investigation. *Review of World Economics*, 145., 4., 689–712. o.
- Blanchard, O. – Dornbusch, R. – Krugman, P. – Layard, R. – Summers, L.* [1991]: Reform in Eastern Europe. The MIT Press, Cambridge.
- Blanchard, O. – Summers, L. H.* [1989]: Hysteresis in Unemployment. NBER Working Papers, 2035., National Bureau of Economic Research.
- Blanchard, O.* [1997]: The Economics of Post-Communist Transition. Oxford, Clarendon Press.
- Borensztein, E. – Gregorio, J. – Lee, J.* [1998]: How does foreign direct affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45., 1., 115–135. o.
- Calvo, G. – Coricelli, F.* [1993]: Output collapse in Eastern Europe: The role of credit. IMF Staff Papers, 40., 1., 35–52. o.
- Campos, N. F. – Coricelli, F.* [2000]: Growth in Transition: What We Know, What We Don’t, and What We Should. IMF/World Bank.
- Campos, N. F. – Coricelli, F.* [2002]: Growth in Transition: What We Know, What We Don’t, and What We Should. *Journal of Economic Literature*, 40., 3., 793–836. o.
- Carone, G. – Denis, C. – Mc Morrow, K. – Mourre, G. – Röger, W.* [2006]: Long-term labour productivity and GDP projections for the EU25 Member States: a production function framework. European Commission, Economic Papers, No. 253. European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- Cerra, V. – Saxena, S. C.* [2008]: Growth dynamics: the myth of economic recovery. *American Economic Review*, Vol. 98., No. 1.
- Chadha, B. – Coricelli, F.* [1995]: Unemployment, investment and sectoral reallocation. CEPR Discussion Paper, 1110.
- Claessens, S. – Kose, M. A. – Terrones, M. E.* [2008]: What happens during recessions, crunches and busts? IMF Working Paper, WP/8/274, IMF.

- Claessens, S. – Kose, M. A. – Terrones, M. E.* [2011]: How do business and financial cycles interact. IMF Working Paper, 11/88.
- Csaba, L.* [2009]: Crisis in Economics? In: Studies in European Political Economy. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- D'Auria, F. – Denis, C. – Havik, K. – Mc Morrow, K. – Planas, C. – Raciborski, R. – Röger, W. – Rossi, A.* [2010]: The production function methodology for calculating potential growth rates and output gaps. European Economy, Economic Paper, 420., július, Brussels.
- De Melo, M. – Denizer, C. – Gelb, A.* [1996]: From Plan to Market: Patterns of Transition. World Bank Economic Review, 10., 3., szeptember, 397–424. o.
- De Melo, M. – Denizer, C. – Gelb, A., – Tenev, S.* [2001]: Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies. *World Bank Economic Review*, 15., 1., 1–31. o.
- De Melo, M. – Gelb, A.* [1997]: Transition to Date: A Comparative Overview. In: *Salvatore Zecchini* (ed): Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s. Dordrecht, Kluwer Publishers.
- Denis, C. – Grenouilleau, D. – Mc Morrow, K. – Röger, W.* [2006]: Calculating potential growth and output gaps – a revised production function approach'. Economic Papers, 247., European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- Denizer, C.* [1997]: Stabilization, Adjustment, and Growth Prospects in Transition Economies. Washington D.C., World Bank Policy Research Working Paper, No. 1855., november.
- EC [2008]: The 2009 Ageing Report: Underlying Assumptions and Projections Methodologies for EU27 Member States (2007–2060). European Commission, European Economy, 7., Directorate General for Economic and Financial Affairs, Brussels.
- EC [2009a]: Impact of the current economic and financial crisis on potential output. European Economy, Occasional Papers 49., European Commission, Brussels.
- EC [2009b]: Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs, Brussels.
- EC [2011]: European Economic Forecast – Autumn 2011. European Economy, 6.
- Fabrizio, S. – Leigh, D. – Mody, A.* [2009]: The Second Transition. European Economy, Economic Papers, 366., március.
- Farkas B.* [2011] A közép-kelet-európai piactgazdaságok fejlődési lehetőségei az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 58. évf., 5. sz., 412–429. o.
- Fidrmuc, J.* [2003]: Economic reform, democracy and growth during post-communist transition. *European Journal of Political Economy*, 19., 3., 583–604. o.
- Fisher, S. – Sahay, R. – Vegh, C.* [1996a]: Economies in Transition: The Beginnings of Growth. *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 86., 2., május.
- Fisher, S. – Sahay, R. – Vegh, C.* [1996b]: Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience. *Journal of Economic Perspectives*, 10., 2., 45–66. o. Spring.
- Furceri, D. – Mourougane, A.* [2009]: The effect of financial crises on potential output: new empirical evidence from OECD countries. OECD ECO/WKP(2009)40.
- Gaddy, C. – Ickes, B.* [1998]: Beyond a Bail out: time to face reality about Russia's 'virtual economy'. Mimeo, Brookings Institution.
- Godoy, S. – Stiglitz, J.* [2006]: Growth, Initial Conditions, Law and Speed of Privatization in Transition Countries: 11 Years Later. In: *Estrin, S. – Kolodko, G. W. – Uvalic, M.* (eds.): Transition and Beyond. Palgrave Macmillan, Basingstoke, New York, 89–117. o.
- Halmi P.* [2011]: Válság és a potenciális növekedés az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 58. évf., 12. sz., 1059–1081. o.
- Halmi, P. – Vásáry, V.* [2010a]: Real convergence in the new Member States of the European Union. Shorter and longer term prospects. *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 7., No. 1., 229–253. o.

- Halmai, P. – Vásáry, V. [2010b]: Growth Crisis in the EU – Challenges and Prospects. *Intereconomics*, Vol. 45., No. 5.
- Halmai, P. – Vásáry, V. [2012] Convergence crisis: economic crisis and convergence in the European Union. *International Economics and Economic Policy*, Springer, Vol. 9., 3., szeptember, 297–322. o.
- Haugh, D., Ollivaud, P., D. Turner [2009]: The macroeconomic consequences of banking crisis in OECD countries. OECD Working Paper, No. 683.
- Havrylyshyn, O. – Wolf, T. – Berengaut, J. – Castello-Branco, M. – van Rooden, R. – Mercer-Blackman, V. [1999]: Growth Experience in Transition Countries: 1990–98. Washington D.C., International Monetary Fund, mimeo.
- Hernández-Catá, E. [1997]: Liberalization and the behaviour of output during the transition from plan to market. IMF Staff Papers, 44., 4., 405–429. o.
- Iradian, G. [2009]: What Explains the Rapid Growth in Transition Economies? IMF Staff Papers, 56., 4., 811–851. o.
- Kornai J. [1993]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz., 569–599. o.
- Krueger, G. – Ciolko, M. [1998]: A Note on Initial Conditions and Liberalization during Transition. *Journal of Comparative Economics*, 26., 4., 718–734. o.
- Landesmann, M. A. [2010]: Which Growth Model for Central and Eastern Europe after the Crisis? FIW Policy Brief, No. 4.
- Lipton, D. – Sachs, J. [1990]: Creating a market economy in Eastern Europe: The case of Poland. *Brooking Papers in Economic Activity*, 1., 75–133. o.
- Marin, D. – Schnitzer, M. [1999]: Disorganization and financial collapse. CEPR Discussion Paper, 2245.
- OECD [2009]: Economic Policy Reforms, Going for Growth, Structural Policy, Indicators, Priorities and Analysis. OECD.
- Piatkowski, M. [2010]: Post-Crisis Prospects and a New Growth Model for the EU-10. Center for European Policy Analysis, Report, No. 33.
- Popov, V. [1999]: Shock Therapy versus Gradualism: Explaining the Magnitude of the Transformational Recession. Ottawa, Carleton University, mimeo.
- Popov, V. [2007]: Shock Therapy versus Gradualism Reconsidered: Lessons from Transition Economies after 15 Years of Reform. *Comparative Economic Studies*, 49., 1–31. o.
- Raiser, M. – Haerpfer, C. – Nowotny, T. – Wallace, C. [2001]: Social capital in transition: A first look at the evidence. EBRD Working Paper, 61.
- Rebelo, S. [1991]: Long run policy analysis and long run growth. *Journal of Political Economy*, 99., 500–521. o.
- Reinhart, C. M. – Rogoff, K. S. [2009]: The aftermath of financial crisis. NBER Working Paper, 14656
- Romer, P. [1986]: Increasing returns and long run growth. *Journal of Political Economy*, 94., 5., 1002–1037. o.
- Romer, P. [1990]: Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98., 71–102. o.
- Romer, P. [1992]: Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth. NBER Working Papers, 3098, National Bureau of Economic Research Inc.
- Sachs, J. [1996]: The Transition at Mid Decade. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 86., 2., 128–133. o., május.
- Schadler, S. – Mody, A. – Abiad, A. – Leigh, D. [2007]: Growth in the Central and Eastern European Countries of the European Union. IMF Occasional Paper, No. 252., január 03.
- Selowsky, M. – Martin, R. [1997]: Policy Performance and Output Growth in the Transition Economies. *American Economic Review*, 87., 2., május.
- Világbank [2008]: Unleashing Prosperity – Productivity Growth in Eastern Europe and the former Soviet Union. World Bank, Washington D.C.

„Keleti nyitás” a számok tükrében – külkereskedelem Ázsiával

ÉLTETŐ ANDREA – VÖLGYI KATALIN

*A szerzők cikkükben részletesen elemzik a magyar–ázsiai külkereskedelem sajátosságait. Az Ázsiába irányuló magyar kivitel nőtt a legdinamikusabban a 2000 utáni évtizedben, elsősorban Nyugat- és Északkelet-Ázsia felé. A magyar–ázsiai kereskedelem a kínai import miatt jelentős deficitet mutat. Kereskedelmünk minden ázsiai régióban átlagosan két-három fő partnerországgal bonyolódik, és a kereskedelem termékszerkezete is nagyon koncentrált. A szerkezeti változások és a kereskedelemben fontos termékek is utalnak a multinacionális vállalatok jelentős szerepére a magyar–ázsiai kereskedelemben, itt is tükröződik a termelési folyamatok egyre nagyobb nemzetköziesedése. A relokációs döntések komoly hatással vannak a magyar kivitel volumenére. A magyar kormány „keleti nyitás” stratégiája leginkább a kis- és középvállalatokra lehet hatással, megfelelő pénzügyi erőforrások biztosításával, hosszú távú beruházások támogatásával, jelentős volumennövekedés azonban ettől nem várható.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F10, F14.

A magyar gazdaság liberalizációja nyomán a kilencvenes években jelentős külföldi tőke áramlott be az országba és erősödtek a külkereskedelmi kapcsolatok a nyugat-európai országokkal. Ennek eredményeképpen Magyarország már az európai uniós csatlakozás előtt integrálódott az európai piacba. 2004 után az európai

* A cikk alapja a Visegrádi Alap által támogatott „Trade with Asia” (11220101. sz.) kutatási projektben készült *Éltető-Völgyi* [2013] tanulmány.

Éltető Andrea, az MTA KRTK Világgazdasági Intézetének tudományos főmunkatársa.
E-mail cím: elteto.andrea@krtk.mta.hu

Völgyi Katalin, az MTA KRTK Világgazdasági Intézetének tudományos munkatársa.
E-mail cím: katalin.volgyi@krtk.mta.hu

uniós tagság a külkereskedelem újabb élénkülését hozta, ezúttal a többi kelet-közép-európai tagállammal. Feltételezésünk szerint a 2008 utáni és jelenleg is tartó nemzetközi válság ismét újabb lökést adhat a magyar külkereskedelemnek, most olyan nem európai térségek felé, mint Ázsia. (Ilyen jelenséget megfigyelhetünk más EU-tagállamok, így például Spanyolország és Portugália esetében is.)

Magyarország exportfüggő, kis, nyitott gazdaság. Az export 2011-ben a GDP 80 százalékát tette ki.¹ A magyar kivitel – általában véve – meglehetősen koncentrált mind földrajzi, mind szerkezeti megoszlást, mind pedig az exportáló vállalatok méretét illetően. Az Európai Unió aránya a magyar kivitelben 76 százalék, a behozatalban 70 százalék volt 2012-ben.² Más országokhoz hasonlóan Magyarországot is súlyosan érintette a gazdasági és pénzügyi válság. Részben ennek következményeként a vállalatok és gazdaságpolitikusok más, nem EU-piacokat kezdtek keresni. Ázsia részesedése a magyar importban 13,7 százalék, ez nagyobb, mint a térség súlya az exportban (6,4 százalék).³

Cikkünkben bemutatjuk az Ázsiára irányuló kereskedelempolitikai lépéseket, a „keleti nyitás stratégiáját”. A legfrissebb Eurostat-adatokat is felhasználva elemezzük Magyarország 2000 és 2012 közötti kereskedelmét Ázsiával. Ázsia nagy kontinens, heterogén országokkal, ezért indokolt országcsoportok alkotása. Öt ázsiai országcsoportot vizsgálunk: Nyugat-Ázsia, Dél-Ázsia, Független Államok Közössége (FÁK), Délkelet-Ázsia és Északkelet-Ázsia. Vizsgáljuk a magyar kivitel szerkezetében végbement változásokat és a jellemző volumenhordozó termékeket. Végül jellemezzük az ázsiai piacon szereplő magyar cégeket. Elsőként e cikk elemzi a magyar–ázsiai külkereskedelmet ilyen részletességgel.

A „keleti nyitás” politikája

A magyar kormány 2012 tavaszán fogadta el az új külgazdasági stratégiát, amelynek integráns része a „keleti nyitás” politikája. Az új külgazdasági stratégiában a magyar döntéshozók a fejlett nyugati országokkal már kialakított erős gazdasági kapcsolatok fenntartását és egyúttal az ország gazdasági kapcsolatainak földrajzi diverzifikálását, keleti (elsősorban ázsiai) irányba történő fejlesztését tűzték ki célul.

¹ Eurostat-adatok alapján. 2012-re a becstelt arány 78,7 százalék.

² Eurostat-adatok alapján.

³ 2012-es Eurostat-adatok alapján.

Az új külgazdasági stratégia négy fő célkitűzést tartalmaz a következő évtizedre: 1. Magyarország exportjának megduplázása, 2. a magyar kis- és közepes vállalatok exportjának fejlesztése, 3. a Magyarországra irányuló külföldi közvetlen befektetések megkétszerezése, 4. a szomszédos országokba irányuló magyar közvetlen befektetések megduplázása.⁴ Az exportfejlesztés tekintetében a külgazdasági stratégia aktív állami beavatkozást ír elő, amely elősegítheti Magyarország exportpiacainak és -struktúrájának diverzifikálását és a hazai kis- és közepes vállalatok exportképességének javítását.

A külgazdasági stratégia az export földrajzi diverzifikálásának egyik irányaként a „keleti nyitást” határozza meg. A döntéshozók célja, hogy a magyar vállalatok – közvetlenül vagy közvetve – részesüljenek a növekvő ázsiai piacok által kínált üzleti lehetőségekből. Különösen fontosnak tekintik a kereskedelmi (technológiai) kapcsolatok fejlesztését Kínával, Indiával, Oroszországgal, Dél-Koreával, Törökországgal, az ASEAN- és a FÁK-, valamint az arab országokkal. Az Ázsiába (illetve egyéb feltörekvő piacokra) irányuló közvetett export fejlesztése pedig azt jelenti, hogy az állam támogatásával a magyar vállalatok olyan nagy európai exportőrök beszállítóivá válhatnak, amelyeknek jelentős a pozíciójuk a feltörekvő piacokon. A beszállítói képességek erősítése szorosan kapcsolódik a külföldi működő tőke vonzásával kapcsolatos célkitűzéshez. A magyar gazdaságpolitika a Magyarországon letelepedett vállalatokkal szeretné szorosabbra fűzni a kapcsolatokat, illetve új befektetőket is szeretnének Magyarországra vonzani. (Ebbe a célkitűzésbe illeszkednek a kormány stratégiai együttműködési megállapodásai több Magyarországon működő transznacionális vállalattal. A megállapodások általában a megszerzett jövedelmek Magyarországon történő befektetését, a K+F tevékenységek növelését, a vállalatok szakképzésben való részvételének növelését és a magyar kis- és középvállalatok beszállítói tevékenységének erősítését szeretnék elősegíteni.

A fő célkitűzések után nézzük a „keleti nyitás” stratégiájának eszköz- és intézményrendszerét. A magyar kis- és középvállalatok exportképességének fejlesztését a program szerint a következő eszközök szolgálják: 1. exportakadémia: külkereskedelmi képzés nyújtása a kis- és középvállalatok számára, 2. „export házhoz jön” program: a kis- és középvállalatok exportképes termékeinek és szolgáltatásainak felmérése és külkereskedelmi tanácsadói hálózat kialakítása, 3. export directory: magyar exportőrök adatbázisának összeállítása, igénybe vehető állami exportösz-

⁴ A Nemzetgazdasági Minisztérium kivonata alapján a 2012-es külgazdasági stratégiáról.

tönzök nyilvántartása, 4. konzorcium vagy klaszter formájában együttműködő vállalatok támogatása.

A magyar kis- és középvállalatok termékeinek ázsiai piacokra való bejutása érdekében a magyar döntéshozók állami kereskedőházak nyitásáról is döntöttek. A 2013-ban megalapított Nemzeti Kereskedőház Zrt. – várhatóan – még ebben az évben kereskedőházat nyit Kínában, Szaúd-Arábiában, Oroszországban és Kazahsztánban.

A külgazdasági stratégia mindemellett a gazdaságdiplomácia erősítését (például külgazdasági szakdiplomata-hálózat kialakítását), valamint az exportfinanszírozó állami bankok (MEHIB, EXIM), a Nemzetgazdasági Minisztérium és a Nemzeti Külgazdasági Hivatal közötti szorosabb együttműködést javasolja. A „keleti nyitás” esetében mindenképpen szólnunk kell a különböző kamarák, bizottságok és üzleti fórumok növekvő jelentőségéről. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara keretében új tagozatok (például kínai, kazah, török) jöttek létre. A gazdasági vegyes bizottságok munkájának revitalizálása, a magas szintű állami találkozók és üzleti fórumok számának gyors növekedése is a kormány „keleti nyitás” politika iránti elkötelezettségét tükrözi.⁵ A „keleti nyitás” politikájában (Oroszország mellett) Kína kiemelt helyen szerepel. 2012. január elsejétől a magyar–kínai bilaterális kapcsolatok koordinálásáért is a nemzetgazdasági miniszter felel. A kínai–magyar gazdasági kapcsolatok dinamizálásának kezdete 2003-ra nyúlik vissza, azóta minden évben sor került magas szintű állami találkozóra Kínában vagy Magyarországon. Ezek az események jelentős hatással voltak a kétoldalú gazdasági kapcsolatokra (*Szunomár*, 2011). 2004-ben a magyar konzulátust újranyitották Sanghajban, majd 2010-ben új magyar konzulátus nyílt Csungkingban. Néhány szakmai szervezet (például Magyar–Kínai Gazdasági Kamara, Kínai–Magyar Üzleti Bizottság) is létrejött a kétoldalú üzleti kapcsolatok fejlesztése érdekében. Ezen kívül Magyarországnak – a többi kelet-közép-európai országgal együtt – megvan az a lehetősége is, hogy multilaterális fórumon erősítse gazdasági kapcsolatait Kínával.⁶

⁵ Néhány példa: 1st Arab-Hungarian Economic Forum, 2012. november 12–13., Budapest. ASEAN Awareness Forum, 2012. október 11–12., Budapest. 2011-ben és 2012-ben magyar állami vezetők, politikusok, üzletemberek számos ázsiai országba látogattak el: India, Japán, Dél-Korea, Thaiföld, Azerbajdzsán, Grúzia, Kazahsztán, Üzbegisztán, Türkmenisztán, Szaúd-Arábia, Kuvait, Katar, Vietnam stb.

⁶ Az első Kína–Közép-Kelet-Európa Gazdasági és Kereskedelmi Fórumot 2011 júniusában Budapesten rendezték meg. Majd ezután 2012 áprilisában Varsóban sor került Kína és a kelet-közép-európai országok vezetőinek első találkozájára és a Kína–Közép-Kelet-Európa Együttműködés Titkársága megkezdte működését a kínai külügyminisztériumon belül. A Kína és a kelet-közép-európai országok

Az itt bemutatott „keleti nyitás” politika nemcsak a kereskedelem fejlesztésére koncentrál, hanem az ázsiai külföldi közvetlen befektetések vonzására is. A „rég”i” ázsiai befektetési partnerek (például Japán, Dél-Korea) mellett Kína is egyre fontosabb befektetési partnerré válik Magyarország számára. A magyar technológiák exportja (például mezőgazdaság, vízgazdálkodás területén) szintén fontos szerepet játszhat a feltörekvő (ázsiai) országokkal való gazdasági kapcsolatok fejlesztésében.

Gazdaságunk az EU jogrendszerébe tagozódott, Magyarország az EU tagjaként köteles a közös kereskedelempolitikát alkalmazni az EU-n kívüli kapcsolataiban. Hazánk Ázsiával folytatott kereskedelmét tehát elsősorban a közös kereskedelempolitika szabályozza és befolyásolja, így Magyarország nemzeti mozgásterére relatíve kicsi. A közös kereskedelempolitika intézkedései közül elsősorban a szabad kereskedelmi megállapodásokat (FTA) emeljük ki. Az elmúlt évtizedben az EU Ázsia irányában proaktívvá vált és különböző stratégiákat is elfogadott (*Kim*, 2011). E stratégiák részeként az EU növekvő szerepet szán a szabad kereskedelmi egyezményeknek. Az EU az ázsiai országok közül elsőként Dél-Koreával kötött szabad kereskedelmi megállapodást, amely 2011 júliusában lépett hatályba.⁷

Az ázsiai térségek szerepe a magyar külkereskedelemben

Ázsia köztudottan egyre fontosabb külkereskedelmi partner az Európai Unió számára.⁸ Az utóbbi időben a gazdasági válság és az európai recesszió tovább növelte az érdeklődést Ázsia iránt. Az EU Kína legnagyobb kereskedelmi partnere, és Kína is meghatározó piaccá vált az unió számára. 2011-ben például az európai kivitel 25 százalékkal nőtt Kínába (*Islam*, 2012). Az EU részesedése Kína exportjában pedig 2008-ra már 20,5 százalékot ért el, majd a válság alatt 18,7 százalékra csökkent (*Chen*, 2012).⁹

közötti együttműködés rendkívül sokrétű (a kereskedelem, a befektetések, az infrastrukturális fejlesztések, az ipari parkok építése stb. területén).

⁷ A szabad kereskedelmi tárgyalások hamarosan Japánnal is elindulnak. Az ASEAN régióban az EU jelenleg is szabad kereskedelmi tárgyalásokat folytat Malajziával és Vietnammal. Az EU–Szingapúr szabad kereskedelmi tárgyalások 2012. december 16-án zárultak le. 2007-ben az EU szabad kereskedelmi tárgyalásokat indított Indiával, valamint a tárgyalások folyamatban vannak Grúziával és Örményországgal is.

⁸ Erről részletes elemzés található például *Gaulier* és társai [2012b] cikkében.

⁹ Ezzel egy időben más ázsiai országok is növelték kereskedelmi kapcsolataikat Kínával, így Kína a regionális gazdasági növekedés és kereskedelem motorja lett. Ez csökkentheti függőségét a nyugati piacoktól (*Gaulier et al.*, 2012a).

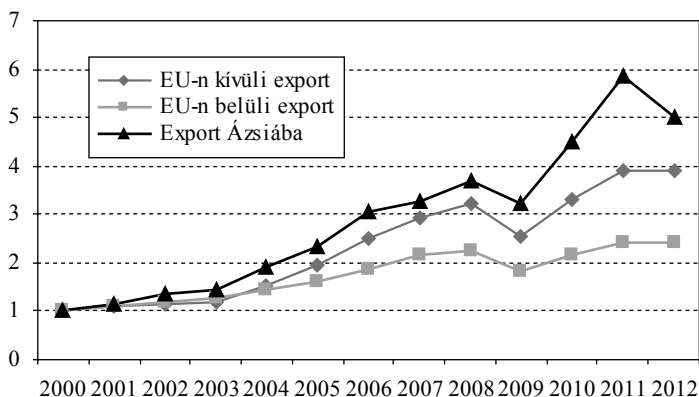
A kelet-közép-európai és az ázsiai országok közötti külkereskedelemről kevés az információ. *Chen* [2012] alapján tudjuk, hogy miután ezek az országok csatlakoztak az EU-hoz, bilaterális kereskedelmük nőtt Kínával. A legutóbbi évtizedben egyértelműen a négy visegrádi ország volt a legfontosabb kereskedelmi partner Kína számára. Először Magyarország, majd Lengyelország volt Kína első számú partnere.

Az Európai Unió továbbra is Magyarország legnagyobb külkereskedelmi partnere, de Ázsia részesedése is nő. Nézzük a magyar kivitel alakulását. Az *1. ábrán* látható, hogy 2004 után a magyar kivitel az unió felé is, de a legdinamikusabban Ázsia felé nőtt. Ez a növekedés a válság miatt általánosan megtört 2009-ben, utána azonban a korábbiánál is erősebben nőtt exportunk Ázsiába. 2011-ig Magyarország ázsiai kivitele az ötszörösére nőtt. Ugyanakkor az is látható, hogy 2012-ben az export dinamikája megtört, és a három régió közül leginkább Ázsia felé csökkent.

1. ábra

Az egyes régiókba irányuló magyar export növekedése

(2000 = 1)



Forrás: Eurostat.

Részletesebb képet kapunk, ha megnézzük az egyes ázsiai régiókba irányuló export növekedését. A következő országok tartoznak az öt csoportba:¹⁰

¹⁰ Törökországot és Oroszországot nem vizsgáljuk transzkontinentális voltuk miatt. Grúziát és Azerbajdzsánt a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően ázsiai országnak tekintjük.

1. Független Államok Közössége: Örményország, Azerbajdzsán, Grúzia, Kazahsztán, Kirgizisztán, Tádzsikisztán, Türkmenisztán, Üzbegisztán;
2. Nyugat-Ázsia: Bahrain, Irak, Izrael, Jordánia, Kuvait, Libanon, Omán, Katar, Szaúd-Arábia, Szíria, Egyesült Arab Emírségek, Jemen;
3. Dél-Ázsia: Afganisztán, Banglades, Bhután, India, Irán, Maldív-szigetek, Nepál, Pakisztán, Srí Lanka;
4. Délkelet-Ázsia: Brunei, Kambodzsa, Indonézia, Laosz, Malajzia, Mianmar, Fülöp-szigetek, Szingapúr, Thaiföld, Kelet-Timor, Vietnam;
5. Északkelet-Ázsia: Hongkong, Kína, Japán, Észak-Korea, Dél-Korea, Makaó, Mongólia, Tajvan.

A leginkább figyelemreméltó exportnövekedés Nyugat- és Északkelet-Ázsia felé történt (lásd az *1. táblázatot*). 2011-ben a Nyugat-Ázsiába irányuló kivitel tizenegyszer, az Északkelet-Ázsiába irányuló pedig 5,6-szor volt nagyobb, mint 2000-ben. A kivitel más régiók felé is nőtt, csak ennél kisebb mértékben. Az export Délkelet-Ázsiába éppen a válság éveiben, 2009 után nőtt meg. 2012-ben a magyar export csökkenése tapasztalható – Északkelet-Ázsia kivételével – az összes régió irányába.

A magyar export regionális összetételét tekintve és az előzőekkel összehangban megállapítható, hogy a kontinensen belül Nyugat-Ázsia és Északkelet-Ázsia szerepe a legnagyobb. Az utóbbi régió exportból való részesedése folyamatosan 40 százalék körül van, míg Nyugat-Ázsiáé fluktuál, a periódus elején erősen nő, majd fokozatosan csökken. Délkelet-Ázsia részesedése az időszak kezdetén elég magas volt (32 százalék), de már 2003-ra 9 százalékra esett vissza, és később is alacsonyan maradt. Mindazonáltal a gyors exportnövekedéssel párhuzamosan 2009 után újra nőtt a részesedése, majd 2012-ben csökkent. A FÁK-országok és Dél-Ázsia aránya végig 10 százalék alatt maradt.

I. táblázat

Az egyes ázsiai régiók a magyar kivitelben

(Millió euró és százalékos részesedés)

Év	Nyugat-Ázsia		Dél-Ázsia		FÁK		Délkelet-Ázsia		Északkelet-Ázsia	
	Export	Százalék	Export	Százalék	Export	Százalék	Export	Százalék	Export	Százalék
2000	178,12	17,20	74,64	7,21	49,11	4,74	340,36	32,86	393,49	37,99
2001	255,98	21,32	94,21	7,85	55,30	4,61	338,89	28,23	456,21	38,00
2002	391,00	28,14	99,95	7,19	53,48	3,85	303,69	21,86	541,37	38,96
2003	685,71	45,83	79,20	5,29	61,11	4,08	138,95	9,29	531,10	35,50
2004	855,30	43,51	89,82	4,57	94,76	4,82	137,70	7,00	788,24	40,10
2005	1002,98	41,57	222,48	9,22	128,31	5,32	183,32	7,60	875,69	36,29
2006	1140,53	36,23	314,00	9,97	208,73	6,63	241,07	7,66	1244,10	39,51
2007	1182,32	35,09	218,21	6,48	311,61	9,25	253,07	7,51	1403,83	41,67
2008	1391,38	36,60	190,51	5,01	407,06	10,71	239,97	6,31	1562,50	41,10
2009	1086,45	32,71	196,31	5,91	228,11	6,87	284,43	8,56	1525,80	45,94
2010	1192,36	25,59	334,75	7,18	267,98	5,75	723,71	15,53	2141,03	45,95
2011	2101,05	34,57	413,30	6,80	321,57	5,29	1007,98	16,58	2234,32	36,76
2012	1615,22	31,23	284,84	5,51	294,91	5,70	625,44	12,09	2352,18	45,47

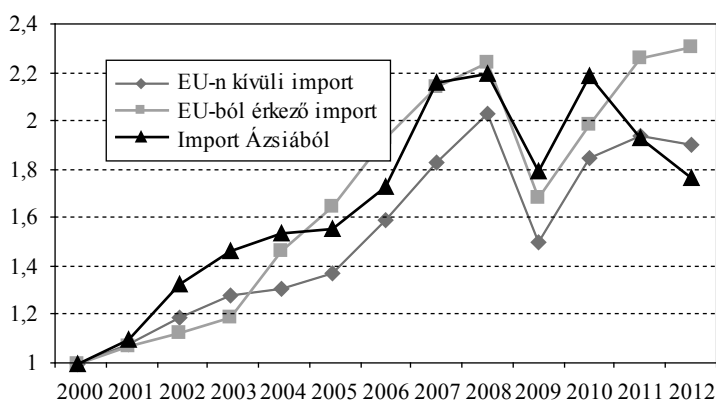
Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

2004-ig az Ázsiából származó *import* növekedési üteme meghaladta a többi régióból származó importét, majd utána az EU-ból érkező import dinamikáját követte. Az Ázsiából származó import 2011 és 2012-ben csökkent, miközben az EU-ból érkező nőtt. (Lásd a 2. ábrát.)

2. ábra

Az egyes régiókból származó magyar import növekedése

(2000 = 1)



Forrás: Eurostat.

A behozatal is leginkább Északkelet-Ázsiából nőtt, bár a periódus végén innen is csökkent. Északkelet-Ázsia részesedése kimagasló szintet ért el ázsiai importunkban. 2000-ben még 69 százalék volt, 2012-ben már 83 százalék. Délkelet-Ázsia részesedése 20-28 százalék körüli volt a periódus elején, később azonban csökkent. A többi régió szerepe az importban nem jelentős (lásd a 2. táblázatot).

2. táblázat

Az egyes ázsiai régiók a magyar behozatalban

(Millió euró és százalékos részesedés)

Év	Nyugat-Ázsia		Dél-Ázsia		FÁK		Délkelet-Ázsia		Északkelet-Ázsia	
	Import	Százalék	Import	Százalék	Import	Százalék	Import	Százalék	Import	Százalék
2000	82,62	1,41	108,08	1,85	26,78	0,46	1548,98	26,46	4088,99	69,83
2001	111,56	1,73	116,10	1,80	71,46	1,11	1785,88	27,72	4356,51	67,63
2002	78,68	1,02	130,65	1,69	109,59	1,42	2076,45	26,85	5338,64	69,03
2003	85,48	1,01	163,27	1,92	105,96	1,25	1602,10	18,87	6532,51	76,95
2004	83,67	0,94	168,65	1,89	161,25	1,81	1588,14	17,83	6906,27	77,53
2005	85,10	0,95	121,17	1,35	336,89	3,74	1311,48	14,57	7143,58	79,39
2006	102,65	1,03	152,37	1,52	312,99	3,13	1409,91	14,10	8023,86	80,22
2007	186,06	1,50	245,67	1,98	382,95	3,09	1450,50	11,71	10117,64	81,71
2008	164,59	1,31	401,12	3,18	768,51	6,10	1314,76	10,43	9959,22	78,99
2009	123,46	1,19	305,30	2,95	216,03	2,09	1218,60	11,77	8491,09	82,00
2010	119,67	0,95	230,04	1,83	83,83	0,67	1346,04	10,72	10777,46	85,83
2011	122,33	1,10	291,17	2,62	89,97	0,81	1267,92	11,43	9324,80	84,04
2012	155,54	1,53	313,29	3,08	73,22	0,72	1211,81	11,90	8426,60	82,77

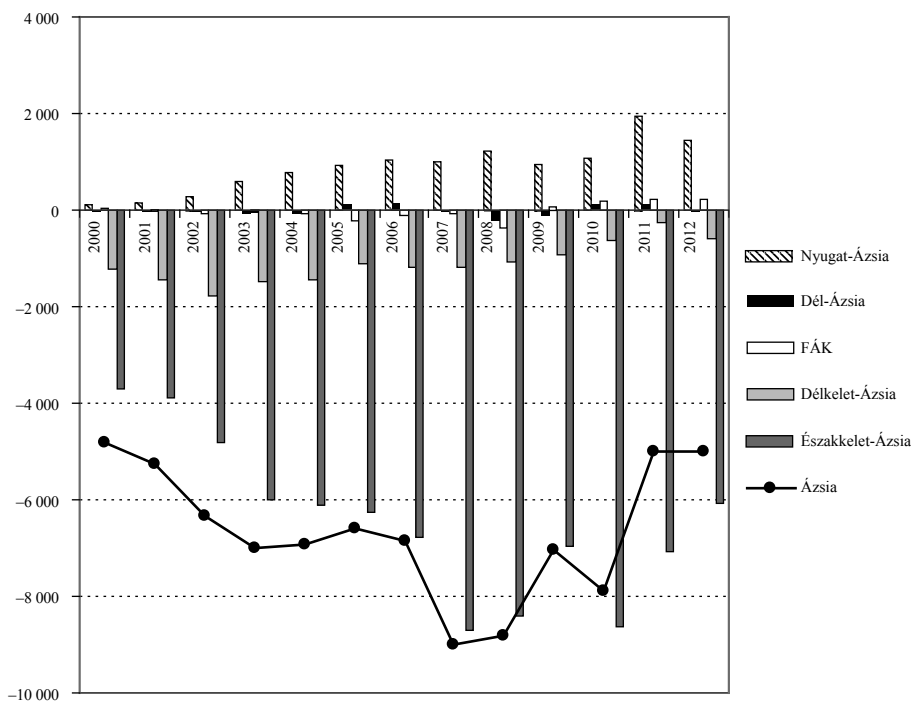
Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Magyarország Ázsiával folytatott külkereskedelme a vizsgált időszakban végig jelentős hiányt mutatott. A deficitet elsősorban az északkelet-ázsiai viszonylat, azon belül is Kína okozza (lásd a 3. ábrát). A hiány 2010 és 2012 között csökkent. Külkereskedelmünk Délkelet-Ázsiával is deficitet mutat, mértéke azonban sokkal kisebb. Nyugat-Ázsia az a régió, ahol Magyarország kereskedelmi többletet könyvelhet el, amely 2011-ig folyamatosan nőtt (ez jórészt az Arab Emírségek felé irányuló export-többletnek köszönhető), majd kissé csökkent. A kereskedelem szinte kiegyenlített a FÁK-országokkal és Dél-Ázsiával.

3. ábra

Magyarország külkereskedelmi mérlege a különböző ázsiai régiókkal

(Millió euróban)



Forrás: Eurostat.

A legfontosabb ázsiai partnerországok

Ahogy láttuk, Északkelet-Ázsia szerepe meghatározó a magyar–ázsiai külkereskedelemben. Az Ázsiából származó magyar import mintegy 80 százaléka ebből a régióból származik és a magyar export 35-40 százaléka ide irányul. A vizsgált periódus végére szinte teljesen Kína vált a legfontosabb partnerré. Korábban Japán állt az élen a behozatalban 2002-ig, a kivitelben pedig 2004-ig. Később, a Kínával gyorsan bővülő kereskedelem következtében Japán részesedése folyamatosan és radikálisan, 20 százalék alá csökkent.

A térség többi országa jóval kisebb szerepet játszik a kétoldalú kereskedelemben. Hongkong súlya a magyar importban elhanyagolható, a kivitelnek pedig kb. 10 százaléka irányul ide. Dél-Korea részesedése hasonló az importban és az exportban, 10-17 százalék körül mozog. Tajvan részesedése a magyar kivitelben már 2000 és 2003 között jelentősen, 20 százalékról 4 százalékra csökkent és később is alacsony maradt.¹¹ (Lásd a 3. táblázatot.)

¹¹ Észak-Korea, Mongólia és Makaó is Északkelet-Ázsiához tartozik, velük azonban szinte nincs kereskedelmi forgalom.

3. táblázat

A főbb északkelet-ázsiai partnerek részesedése a régió és Magyarország közötti külkereskedelemben
(Százalékban)

Év	Kína		Hongkong		Japán		Dél-Korea		Tajvan	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
2000	11,20	25,20	9,71	2,87	44,30	45,28	13,22	13,92	20,79	12,64
2001	27,63	34,17	8,93	3,16	42,27	39,70	8,98	10,54	11,66	12,38
2002	30,25	41,38	7,54	4,08	37,98	31,18	10,54	11,59	13,31	11,73
2003	29,65	44,61	8,72	4,12	50,39	27,41	6,65	13,72	4,10	10,08
2004	40,78	53,02	8,37	1,39	33,30	24,69	10,37	12,84	6,55	7,95
2005	37,88	53,42	11,24	1,14	33,34	23,37	11,78	14,25	5,34	7,71
2006	49,60	53,67	8,79	0,84	24,70	20,14	13,10	14,39	3,57	10,88
2007	53,59	53,31	8,85	0,67	20,95	18,03	13,41	14,94	2,80	13,05
2008	48,75	56,08	10,33	0,65	22,01	18,58	15,89	13,16	2,69	11,53
2009	58,09	56,97	8,80	0,52	22,49	16,20	8,58	17,30	1,84	9,02
2010	55,01	60,87	9,81	0,53	21,61	13,42	10,50	17,59	2,89	7,57
2011	55,49	66,37	10,36	0,64	19,28	12,30	11,45	13,31	3,21	7,38
2012	59,50	65,19	10,10	0,73	19,1	11,79	7,90	11,77	3,12	10,52

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A magyar kivitelben a második legfontosabb ázsiai régió Nyugat-Ázsia. 2012-ben a kivitel 32,8 százaléka irányult ide. (A régió aránya importunkban ezzel ellentétben elhanyagolható, egy százalék körüli, ezért a nyugat-ázsiai import megoszlását itt nem vizsgáljuk.) A fő partner az Egyesült Arab Emírségek, ahová jelenleg a kivitel mintegy 60 százaléka irányul. A második legnagyobb piac Izrael, ahová a kivitel kb. 20 százaléka ment a vizsgált időszakban (jelentős fluktuációval). A harmadik partner Szaúd-Arábia, kicsit kisebb részesedéssel (lásd a 4. táblázatot).

4. táblázat

A főbb partnerországok részesedése a nyugat-ázsiai régióba irányuló magyar kivitelben

(Százalékban)

Év	Arab Emírségek	Izrael	Irak	Jordánia	Kuvait	Libanon	Szaúd-Arábia	Szíria
2000	6,12	34,82	1,18	2,57	13,21	10,69	17,14	10,75
2001	14,31	38,46	1,53	2,79	7,77	6,74	17,28	8,37
2002	34,60	22,25	0,70	3,11	2,47	4,80	22,39	5,37
2003	58,94	12,95	0,79	2,42	3,37	2,49	12,96	3,11
2004	55,74	14,91	1,34	4,46	3,81	4,47	10,31	2,03
2005	44,01	13,48	9,31	4,45	2,47	2,68	15,74	4,71
2006	31,76	27,03	5,24	6,10	3,45	1,47	16,76	3,32
2007	32,66	15,93	7,18	10,44	4,74	2,88	17,03	3,60
2008	30,33	16,96	9,95	9,21	5,42	1,70	17,19	3,69
2009	47,31	21,98	4,02	1,83	2,02	1,77	12,39	4,55
2010	57,62	22,95	1,14	1,40	0,88	2,10	7,11	3,26
2011	66,94	15,74	1,59	1,41	1,01	1,18	8,16	1,52
2012	57,66	17,02	1,19	1,52	2,05	1,97	12,64	1,10

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

5a táblázat

A magyar export legfontosabb célszágai országocportonként (részesedés) 2000-ben

Nyugat-Ázsia	Dél-Ázsia	FÁK	Délkelet-Ázsia	Északkelet-Ázsia					
Izrael	34,8	Irán	50,9	Kazahsztán	48,3	Szingapúr	68,9	Japán	44,3
Szaúd-Arábia	17,1	India	27,2	Üzbegisztán	17,3	Malajzia	15,1	Tajvan	20,8
Kuvait	13,2	Pakisztán	11,6	Grúzia	10,6	Vietnam	4,4	Dél-Korea	13,2
Szria	10,8	Banglades	6,4	Azerbajdzsán	10,6	Fülöp-szigetek	4,2	Kína	11,2
Libanon	10,7	Srí Lanka	3,7	Türkmenisztán	6,1	Thaiföld	4,0	Hongkong	9,7
Egyesült Arab Emírségek	6,1	Egyéb	0,1	Örményország	3,8	Indonézia	3,4	Egyéb	0,8
Egyéb	7,3			Egyéb	3,3	Egyéb	0,1		
Összesen	100		100		100		100		100

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

5b táblázat

A magyar export legfontosabb célszágai országocportonként (részesedés) 2012-ben

Nyugat-Ázsia	Dél-Ázsia	FÁK	Délkelet-Ázsia	Északkelet-Ázsia					
Egyesült Arab Emírségek	57,66	India	78,09	Kazahsztán	42,30	Szingapúr	50,53	Kína	59,49
Izrael	17,02	Pakisztán	10,52	Üzbegisztán	17,60	Malajzia	19,67	Japán	19,09
Szaúd-Arábia	12,64	Irán	6,18	Grúzia	13,28	Thaiföld	15,23	Hongkong	10,10
Egyéb	12,7	Egyéb	5,2	Azerbajdzsán	12,91	Vietnam	5,57	Dél-Korea	7,90
				Örményország	5,39	Mianmar (Burma)	3,36	Tajvan	3,12
				Egyéb	8,5	Indonézia	3,02	Egyéb	0,3
				Egyéb	3				
Összesen	100		100		100		100		100

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Az 5. táblázatban a további három ázsiai régióba irányuló kivitel földrajzi megoszlását is bemutatjuk (az 5a táblázatban 2000-re, az 5b táblázatban 2012-re). A főbb országok részesedését a regionális export százalékában adtuk meg. Dél-Ázsiát tekintve a magyar termékek fő piaca India, míg a FÁK országai közül Kazahsztán és Üzbegisztán a legfontosabb partnerek. Azerbajdzsán súlya a magyar exportban 2011-ig viszonylag jelentős volt (2011-ben 24,5 százalék), de 2012-ben a Grúziába irányuló kivitel valamivel megelőzte az azerit, ami a gabonakészítmények és gyógyszerek megnövekedett kivitelének volt köszönhető. (Még nem megítélhető, hogy ez egyszeri szállítás, vagy trend kezdete-e. Mivel a vizsgált időszakban szinte végig Azerbajdzsán volt a jelentősebb piac, ezért a továbbiakban is Azerbajdzsánt tekintjük a harmadik legfontosabb partnernek a FÁK régiójában.) Délkelet-Ázsiában Szingapúr a fő piac. Részesedésüket tekintve Malajzia és Thaiföld jóval mögötte állnak. 2000-ben Dél-Ázsiában még Irán volt a legfontosabb piac a magyar termékek számára, de 2012-re részesedése 6 százalékra csökkent. India azonban jelentősen az élre tört. Nyugat- és Északkelet-Ázsia esetében – ahogy korábban láttuk – az országok fontossági sorrendje 2012-re jelentősen megváltozott.

A 6. táblázat (2000-re 6a, 2012-re 6b táblázat) jól érzékelteti, hogy a magyar import földrajzi szerkezete erősen koncentrált. Három ázsiai régióban is egyetlen ország dominanciája jellemző (Nyugat-Ázsiában Izrael, Dél-Ázsiában India, a FÁK térségben pedig Kazahsztán). Dél-Ázsia és a FÁK esetében a vizsgált időszak alatt ez a koncentráció jelentősen nőtt. A másik két régióban kiegyenlítettebb az import földrajzi megoszlása. A Délkelet-Ázsiából származó importban Thaiföld, Malajzia és Szingapúr szerepe hasonlóan jelentős. Északkelet-Ázsiából pedig a kínai import a legjelentősebb, utána azonban Japán, Dél-Korea, Tajvan részesedése egyformán 10 százalék körüli.

6a táblázat

A magyar import legfontosabb származási országai csoportonként 2000-ben

Nyugat-Ázsia	Dél-Ázsia	FÁK	Délkelet-Ázsia	Északkelet-Ázsia
Izrael	India	Kazahsztán	Szingapúr	Japán
93,9	65,9	32,3	36,0	45,3
Szaúd-Arábia	Pakisztán	Üzbegisztán	Malajzia	Kína
2,6	16,3	29,2	21,2	25,2
SzírIA	Banglades	Tádzsikisztán	Thaiföld	Dél-Korea
1,3	6,7	25,3	17,5	13,9
Egyéb	Irán	Türkmenisztán	Fülöp-szigetek	Tajvan
2,2	6,3	8,8	13,9	12,6
	Srí Lanka	Azerbajdzsán	Indonézia	Hongkong
	4,4	2,4	9,2	2,9
	Egyéb	Egyéb	Egyéb	Egyéb
	0,4	2,0	2,2	0,1
Összesen	100	100	100	100

Forrás: Sajat számítások az Eurostat adatai alapján.

6b táblázat

A magyar import legfontosabb származási országai csoportonként 2012-ben

Nyugat-Ázsia	Dél-Ázsia	FÁK	Délkelet-Ázsia	Északkelet-Ázsia
Izrael	India	Kazahsztán	Thaiföld	Kína
79,88	93,10	94,43	27,72	65,19
Omán	Pakisztán	Üzbegisztán	Malajzia	Japán
10,43	3,10	2,14	26,26	11,79
JordánIA	Srí Lanka	Tádzsikisztán	Szingapúr	Dél-Korea
4,17	2,31	1,42	21,03	11,77
Egyesült Arab Emírségek	Irán	Azerbajdzsán	Fülöp-szigetek	Tajvan
2,89	0,92	0,82	13,26	10,52
Szaúd-Arábia	Egyéb	Egyéb	Indonézia	Hongkong
0,95	0,57	1,18	8,13	0,73
Egyéb	Egyéb	Egyéb	Vietnam	Egyéb
1,69	0,57	3,56	0,04	0,01
Összesen	100	100	100	100

Forrás: Sajat számítások az Eurostat adatai alapján.

A külkereskedelem termékszerkezete

Az előzőekben Magyarország és az ázsiai régiók közötti kereskedelem volumenének alakulásáról és a főbb partnerországokról kaphattunk képet. Most vizsgáljuk meg a külkereskedelem termékszerkezetét. A 7. táblázatban az öt ázsiai régióba irányuló magyar *export* látható a főbb SITC-kategóriák szerint (tíz árucsoport). A vizsgált időszak alatt történt jelentős változások szembeötlőek. 2000-ben a vegyi áruk és hasonló termékek jelentős arányt képviseltek szinte mindegyik térségbe irányuló exportban (30-38 százalék három régió esetében és 5-12 százalék a másik kettőnél). 2012-re ez az arány a FÁK országai esetében drasztikusan (60 százalékra) nőtt, míg a többi ázsiai térségbe irányuló kivitelben jelentősen (4-8 százalékra) csökkent. Ez idő alatt a gépek és szállítóeszközök árucsoport súlya dominánssá vált (70-85 százalék) a kivitelben, kivéve a FÁK országait, ahol 2012-ben az előbb említett árucsoport részesedése 21 százalék volt. A periódus közbülső éveit is megvizsgálva kiderül, hogy a gépek és szállítóeszközök dominanciája már a válság előtt 2007-re kialakult. A magyar exportban az élelmiszerek és az élőállatok részesedése – általánosan – mindegyik térségbe csökkent. Délkelet-Ázsia az egyedüli régió, ahol nincsenek jelentős változások a magyar kivitel áruszerkezetében. Itt a gépek és szállítóeszközök jelentősége mindig is nagy volt.

Az Ázsiából származó magyar *import* szerkezetét vizsgálva kiderül, hogy 2000 és 2012 között szinte minden régió esetében radikális változások történtek (lásd a 8. táblázatot). Az egyetlen kivétel Északkelet-Ázsia, ahol a gépek és szállítóeszközök aránya a behozatalban mindkét évben (2000, 2012) 80 százalék feletti.

A Nyugat-Ázsiából érkező behozatalban a vegyi áruk és hasonló termékek aránya – a vizsgált periódusban – 14,6 százalékról 67,4 százalékra nőtt. Mivel – ahogy korábban láttuk – a magyar import leginkább Izraelből származik, ezért ez a tendencia főleg az innen behozott gyógyszeripari termékeknek köszönhető.

Az Ázsiából származó magyar *import* szerkezetét vizsgálva kiderül, hogy 2000 és 2012 között szinte minden régió esetében radikális változások történtek (lásd a 8. táblázatot). Az egyetlen kivétel Északkelet-Ázsia, ahol a gépek és szállítóeszközök aránya a behozatalban mindkét évben (2000, 2012) 80 százalék feletti.

A Nyugat-Ázsiából érkező behozatalban a vegyi áruk és hasonló termékek aránya – a vizsgált periódusban – 14,6 százalékról 67,4 százalékra nőtt. Mivel – ahogy korábban láttuk – a magyar import leginkább Izraelből származik, ezért ez a tendencia főleg az innen behozott gyógyszeripari termékeknek köszönhető.

7. táblázat

A magyar kivitel áruszerkezete az egyes ázsiai térségekbe 2000-ben és 2012-ben

(Százalékban)

SITC	Nyugat-Ázsia		Dél-Ázsia		FÁK		Délkelet-Ázsia		Északkelet-Ázsia	
	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012
Élelmiszer és élő állat	17,52	4,22	1,00	0,74	18,56	9,87	1,83	0,79	23,24	5,51
Ital és dohány	0,08	0,05	0,01	0,08	1,78	0,07	0,07	0,09	0,49	0,19
Nem étkezési célú nyersanyag, fűtőanyag kivételével	0,28	0,17	1,42	3,41	0,08	0,49	0,12	3,02	5,75	2,22
Ásványi fűtőanyag, kenőanyag és hasonló anyag	0,86	0,52	0,96	0,52	0,01	0,34	0,13	0,12	0,01	0,06
Állati és növényi olaj, zsír és viasz	0,00	0,12	0,00	0,00	7,64	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00
Vegyű áru és hasonló termékek	27,88	4,44	29,96	8,81	38,28	59,68	5,38	7,79	12,23	4,47
Feldolgozott termékek, főként anyaguk szerinti csoportosításban	13,16	3,59	3,09	3,05	8,00	6,05	0,89	2,08	3,93	5,88
Gépek és szállítóeszközök	34,77	83,84	58,19	75,10	14,19	21,49	89,41	78,57	49,93	70,57
Különféle feldolgozott termékek	4,41	3,02	5,37	8,24	11,45	2,00	2,17	7,47	4,33	11,08
Máshová nem besorolt áruk és tranzakciók	1,02	0,01	0,01	0,05	0,02	0,00	0,00	0,06	0,05	0,01

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A magyar behozatal áruszerkezete az egyes ázsiai térségekből 2000-ben és 2012-ben

(Százalékban)

SITC	Nyugat-Ázsia		Dél-Ázsia		FÁK		Délkelet-Ázsia		Északkelet-Ázsia	
	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012
Élelmiszer és élő állat	7,96	4,34	16,05	1,57	1,77	0,32	2,11	1,61	0,18	0,16
Ital és dohány	0,03	0,21	1,20	2,35	0,00	0,38	0,00	0,08	0,00	0,01
Nem étkezési célú nyersanyag, fűtőanyag kivételével	1,68	1,41	1,88	1,45	52,68	0,47	1,10	0,40	0,22	0,31
Ásványi fűtőanyag, kenőanyag és hasonló anyag	0,10	0,04	0,00	0,00	11,70	91,54	0,00	0,70	0,00	0,00
Állati és növényi olaj, zsír és viasz	0,00	0,01	0,29	0,00	0,00	0,00	0,62	0,24	0,00	0,00
Vegyi áru és hasonló termékek	14,58	67,40	10,08	42,64	2,61	4,22	0,58	12,98	2,56	2,59
Feldolgozott termékek, főként anyaguk szerinti csoportosításban	10,62	3,08	37,25	7,20	31,00	1,93	3,13	2,33	5,47	4,66
Gépek és szállítóeszközök	48,86	18,63	7,14	38,35	0,17	0,29	84,81	74,47	81,73	87,45
Különbféle feldolgozott termékek	15,91	4,71	26,06	6,42	0,07	0,77	7,61	7,17	9,81	4,80
Máshová nem besorolt áruk és tranzakciók	0,25	0,18	0,04	0,02	0,00	0,08	0,04	0,04	0,02	0,01

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A tíz legfontosabb termékcsoport részesedése a főbb nyugat-ázsiai partnerországokba irányuló magyar exporton belül 2012-ben

Egyesült Arab Emírségek			Izrael			Szaúd-Arábia		
SITC	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék
764	821 776 161	88,33	716	58 718 648	21,59	764	97 436 247	47,74
714	12 892 915	1,39	781	49 964 386	18,37	751	10 068 296	4,93
778	11 297 944	1,21	515	23 224 625	8,54	772	9 969 281	4,88
772	11 043 269	1,19	752	15 714 413	5,78	98	7 372 726	3,61
752	10 012 234	1,08	761	11 651 478	4,28	24	7 315 555	3,58
761	6 079 831	0,65	642	10 585 298	3,89	752	6 314 538	3,09
771	3 814 431	0,41	541	10 373 389	3,81	714	6 305 941	3,09
641	3 702 972	0,40	12	8 370 413	3,08	893	4 955 929	2,43
24	2 831 106	0,30	513	7 820 958	2,88	743	3 952 793	1,94
742	2 739 547	0,29	764	7 146 210	2,63	625	3 896 132	1,91
<i>Összesen</i>	886 190 410	95,26		203 569 818	74,85		157 587 438	77,22

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Dél-Ázsiában is egy ország, India domináns a behozatalban. Ebből a régióból két termékcsoport növelte jelentősen részesedését: a gépek és szállítóeszközök és a vegyi áruk. 2012-ben mindkét csoport részesedése 40-40 százalék volt. A FÁK térségéből származó import szinte teljesen Kazahsztánra koncentrálódik, innen ásványi fűtőanyagokat és hasonló termékeket importálunk. Korábban a behozatal jóval diverzifikáltabb volt. 2000-ben még a nyersanyagok, feldolgozott termékek behozatala is jelentős volt. A vegyi áruk aránya a Délkelet-Ázsiából származó importban 0,6 százalékról 13 százalékra nőtt. Ez annak köszönhető, hogy Szingapúrból egyes gyógyszeripari termékek importja jelentőssé vált.

Köztudott, hogy a multinacionális vállalatok a magyar kivitelben jelentős szerepet töltenek be. Magyarország (és más visegrádi országok is) a 90-es évek végétől fokozatosan integrálódott a multinacionális vállalatok globális értékláncaiba, és ez jelentős külkereskedelem-szerkezeti átalakulással járt együtt (*Antalóczy, 2012, Rahman-Zhao, 2013, Timmer et al., 2012*). Feltételezésünk szerint az előbb bemutatott

termékszerkezeti változás is ennek köszönhető ázsiai kivitelünkben, ahol szintén ez a fajta integrálódás tapasztalható. Az SITC 3 számjegyű termékrendszerezése alapján már közel 300 termékcsoporthról kaphatunk képet. A következőkben az első tíz termékcsoportot mutatjuk be az egyes ázsiai régiókba irányuló magyar export esetében. (A termékcsoporthoz részletes megnevezését a melléklet tartalmazza).

A nyugat-ázsiai exportnál (lásd a 9. táblázatot) látható, hogy az Arab Emírségekbe irányuló kivitelünk szinte teljesen a 764-es termékcsoporthoz (telekommunikációs berendezések és alkatrészeik) áll. Ez a „Nokia hatás”, vagyis a magyarországi Nokia tömeges mobiltelefon-kivitelének eredménye.¹² A mobiltelefonok exportja Szaúd-Arábiába is jelentős, a legfontosabb exportcikkeknek számítanak. A forgó elektromos berendezések és alkatrészeik (SITC 716) és a személygépkocsik (SITC 781) voltak a legfontosabb kiviteli cikkek Izraelbe.

10. táblázat

A tíz legfontosabb termékcsoporthoz tartozó részesei a főbb dél-ázsiai partnerországokba irányuló magyar exporton belül 2012-ben

SITC	India		Irán			Pakisztán		
	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék
764	54 496 709	24,60	334	2 465 675	14,37	764	11 923 774	39,78
752	21 085 325	9,52	642	1 550 952	9,04	714	2 683 833	8,95
541	16 604 604	7,50	541	1 334 872	7,78	642	2 542 788	8,48
874	15 002 617	6,77	774	1 111 588	6,48	784	2 075 839	6,93
778	8 451 707	3,82	775	924 597	5,39	752	1 363 815	4,55
515	7 883 160	3,56	893	866 352	5,05	872	1 353 445	4,52
759	7 729 262	3,49	662	722 502	4,21	269	1 216 655	4,06
772	7 451 018	3,36	778	634 951	3,70	575	1 018 605	3,40
282	7 157 445	3,23	742	623 124	3,63	541	951 255	3,17
784	6 031 450	2,72	629	561 383	3,27	542	803 992	2,68
<i>Összesen</i>	151 893 297	68,57		10 795 996	62,92		25 934 001	86,52

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

¹² 2011-ben még nagyobb volt e termékcsoporthoz tartozó aránya, mint 2012-ben.

A Dél-Ázsiába irányuló magyar kivitel Indiába és Iránba kevésbé koncentrált (lásd a 10. táblázatot). Pakisztán és India irányába ismét a mobiltelefonok és alkatrészek dominálnak. Irán esetében pedig a feldolgozott kőolajszármazékok, gyógyszerek és papírtermékek vezetnek.

A telekommunikációs berendezések kivitele a FÁK tagállamaiba is jelentős, itt mégis vitathatatlanul a gyógyszerek a legfontosabb magyar exporttermékek, ami olyan magyar ellenőrzésű, bár külföldi tulajdonban levő nagy gyógyszervállalatoknak köszönhető, mint például a Richter Gedeon Rt. (Lásd a 11. táblázatot.)

11. táblázat

A tíz legfontosabb termékcsoport részesedése a főbb FÁK partnerországokba irányuló magyar exporton belül 2012-ben

SITC	Kazahsztán		Azerbajdzsán			Üzbegisztán		
	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék
542	56 742 535	46,37	542	17 120 194	45,42	542	41 969 650	84,52
764	16 719 519	13,66	764	5 564 418	14,76	541	1 385 668	2,79
56	7 032 836	5,75	781	2 422 718	6,43	721	1 173 794	2,36
642	6 240 253	5,10	56	1 978 716	5,25	1	1 082 788	2,18
541	3 633 705	2,97	744	1 060 625	2,81	56	1 005 265	2,02
743	3 281 523	2,68	751	754 619	2,00	573	528 594	1,06
591	2 625 243	2,15	575	685 532	1,82	784	511 881	1,03
791	2 521 290	2,06	772	628 054	1,67	764	424 944	0,86
751	2 518 931	2,06	541	619 496	1,64	591	332 213	0,67
679	2 102 252	1,72	782	421 562	1,12	531	210 480	0,42
<i>Összesen</i>	103418087	84,52		31 255 934	82,93		48 625 277	97,92

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Délkelet-Ázsiában szintén a mobiltelefon az első vagy a második legfontosabb magyar kiviteli termék (lásd a 12. táblázatot). Malajzia esetében az automata adatfeldolgozó berendezéseknek (SITC 752) is jelentős (44 százalékos) részesedésük van. Thaiföldi kivitelünkben pedig a forgó elektromos alkatrészek játszanak vezető szerepet.

**A tíz legfontosabb termékcsoporthoz tartozó részese-
dése a főbb délkelet-ázsiai
partnerországokba irányuló magyar exporton belül 2012-ben**

SITC	Malajzia		Szingapúr			Thaiföld		
	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék	SITC	Euró	Százalék
752	54 437 573	44,26	764	16 821 6476	53,24	716	26 193 740	27,55
764	19 950 286	16,22	772	29 953 172	9,48	764	17 656 514	18,57
898	7 406 574	6,02	752	26 721 069	8,46	874	10 360 774	10,90
759	4 665 461	3,79	761	12 732 339	4,03	232	7 384 131	7,77
874	4 496 064	3,66	541	11 551 596	3,66	752	3 506 324	3,69
728	4 161 249	3,38	778	10 497 420	3,32	591	3 297 234	3,47
741	3 877 512	3,15	282	7 922 686	2,51	745	2 205 196	2,32
771	3 262 881	2,65	893	6 315 285	2,00	714	1 956 058	2,06
892	2 684 496	2,18	716	5 409 537	1,71	541	1 346 006	1,42
772	2 459 198	2,00	742	4 413 981	1,40	728	1 201 471	1,26
<i>Összesen</i>	107 401 294	87,32		283 733 561	89,80		75 107 448	78,99

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Északkelet-Ázsiában (lásd a 13. táblázatot) a telekommunikációs berendezéseken túl a belső égésű motorok (SITC 713)¹³ meghatározók a kivitelben Kínába. Dél-Korea esetében pedig a motoros járműalkatrészek számítanak a legfontosabb exporttermékeknek. Itt azonban meg kell jegyezni, hogy az Eurostat és a Koreai Statisztikai Hivatal adatai a magyar–koreai kereskedelmet illetően jelentősen eltérnek. A koreai statisztikák szerint a legfontosabb magyar exporttermék a kukorica. Ez általában holland és svájci kereskedőkön keresztül érkezik Dél-Koreába és a magyar statisztikában nem jelenik meg koreai exportként. Hasonló statisztikai eltérés más ázsiai ország esetében is előfordul.

¹³ A világ legnagyobb motorgyára a győri Audi Hungaria, amely egyben Magyarország legnagyobb kínai exportőre is. (Lásd: http://www.autopro.hu/hazai_palya/audi/ujabb-rekordev-az-Audi-AG-nal-Ingolstadtban/5194/).

13. táblázat

A tíz legfontosabb termékcsoport részesedése a főbb északkelet-ázsiai partnerországokba irányuló magyar exporton belül 2012-ben

SITC	Kína		Hongkong		Japán		Dél-Korea		
	Euró	Százalék	Euró	Százalék	Euró	Százalék	Euró	Százalék	
713	536 146 353	38,47	83 638 486	35,28	12	74 865 528	16,72	28 566 131	15,39
874	81 484 447	5,85	55 216 632	23,29	781	70 830 008	15,82	17 925 392	9,66
748	69 560 643	4,99	23 708 288	10,00	874	67 931 462	15,17	13 297 812	7,17
716	59 347 728	4,26	16 550 568	6,98	752	36 378 628	8,12	9 305 919	5,01
764	55 733 034	4,00	12 109 338	5,11	541	22 323 929	4,99	8 704 950	4,69
772	51 611 954	3,70	7 048 708	2,97	699	16 736 321	3,74	7 816 739	4,21
752	50 705 172	3,64	4 598 353	1,94	742	14 228 128	3,18	7 428 149	4,00
791	37 321 629	2,68	4 151 198	1,75	775	13 099 650	2,93	6 563 431	3,54
778	37 314 441	2,68	3 998 796	1,69	786	9 737 115	2,17	6 101 966	3,29
742	33 388 930	2,40	3 371 851	1,42	784	9 610 017	2,15	5 885 184	3,17
Összesen	1012 614 331	72,66	214 392 218	90,43		335 740 786	74,99	111 595 673	60,14

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A Japánba irányuló kivitel az általánosnál sokkal diverzifikáltabbnak számít. A húskészítmények, mérőeszközök, adatfeldolgozó berendezések is a fontos termékek között vannak. Japán az egyetlen ázsiai ország, ahová az elmúlt években a (fagyasztott) hús (csirke) volt Magyarország legjelentősebb exportterméke.¹⁴ A gyógyszeripari és orvosi anyagok jelentik a japán exporton belül az ötödik legfontosabb termékcsoporthat. Magyarország Japánba irányuló exportjának változatossága az egyes vállalatokkal fenntartott több évtizedes személyes kapcsolatoknak köszönhető.

A táblázatok alapján általánosan elmondható, hogy az Ázsiába irányuló magyar kivitel jelentősen koncentrált, és nemcsak ott, ahol relatíve kevés termék szerepel az exportpalettán, hanem ott is, ahol sok a kivitt árucikk (Kína, Hongkong, Szingapúr). Az ázsiai országokba irányuló magyar exportban az első tíz termékcsoporthat részesedése átlagosan 79,8 százalék, míg például az Európai Unióba irányuló kivitelben az első tíz termékcsoporthat súlya 39,9 százalék.¹⁵ Vagyis Ázsiába irányuló kivitelünk termékszerkezete sokkal inkább koncentrált, mint az unióba irányuló. A kivitel koncentráltságát a sérülékenységgel szokták összekapcsolni. Az export diverzifikációja azért kívánatos, mert a jelentősen exportfüggő gazdaságok (mint Magyarország) a külső sokkokra érzékenyek. Elemzések szerint (UNDP, 2011, *Samen*, 2010) a külső sokkhatás mértéke függ az export koncentrálttsági fokától. A kivitel nagyobb koncentrálttsága korrelációban áll az exportbevételek nagyobb ingadozásával.¹⁶

A termékszerkezeti koncentrálttságtal fő oka, hogy az Ázsiába irányuló magyar kivitelben is azon termékek dominálnak, amelyekkel a hazánkban letelepedett multinacionális leányvállalatok kereskednek. Az export volumenhordozói itt is a multinacionális vállalatok, amelyek leányvállalataikon keresztül – Magyarországot és az ázsiai országokat is bevonták a globális termelési hálózatokba. A továbbiakban röviden bemutatjuk a vállalatokat mint a kereskedelem aktorait.

¹⁴ A Südy és Társa Kft. elsősorban a Magyarország és Japán közötti üzleti kapcsolatok fejlesztésére és támogatására szakosodott. A cég egyik vezető tanácsadója szerint az élelmiszeripari termékek közül a húsok mellett a méz, a liba- és kacsamájból készült specialitások jó eséllyel szerepelhetnek a japán piacon. A magyar termelők GMO-mentes termékeikkel részesedést szerezhetnek a japán élelmiszerpiacon, illetve más gyártókkal (például kínai) szemben lehetséges alternatívaként szolgálhatnak. A libatoll, a gyógyszeripari anyagok és a szoftverek számítanak hagyományosan kedvelt magyar termékeknek Japánban. De a japán fogyasztók nyitottak az új, jó minőségű termékekre is. A Pick sikeresen megalapozta jelenlétét a japán piacon. A gyógyszeriparban pedig Magyarország Japánba irányuló exportjából a Richter Gedeon Rt.-nek van jelentős részesedése.

¹⁵ 2012-es Eurostat- adatok alapján.

¹⁶ Részletesen itt nem mutatjuk be, de az ázsiai országokból származó import esetében is hasonlóan erős a termékkoncentrálttságtal (földgáz, gyümölcsök, vegyipari termékek, textilipari termékek, különösen Északkelet- és Délkelet-Ázsiából pedig a telekommunikációs és járműipari berendezések, alkatrészek).

Magyar vállalatok az ázsiai piacokon

A gazdasági szakirodalom foglalkozik az európai cégek ázsiai, elsősorban kínai piacokon szerzett tapasztalataival. A tanulmányok részben egy-egy európai ország – mint például Olaszország, Dánia vagy Svájc – vállalataira fókuszálnak (ezek összefoglalását lásd: *Horváthné*, 2012), részben több országot együttvéve elemeznek (*Gaulier*, 2012b).

Navaretti és társai [2013] arra próbáltak választ keresni, hogy vajon a Kínába és Indiába exportáló cégek különböznek-e más exportőröktől. Hét EU-tagállam (beleértve Magyarországot) tizenötezer feldolgozóipari vállalatát megvizsgálva arra az eredményre jutottak, hogy vannak különbségek. A Kínába és Indiába exportáló vállalatok általában jelentősen nagyobbak, innovatívabbak és produktívabbak, mint más exportálók.

Ahogy a kereskedelmi adatokból már láttuk, a külföldi multinacionális vállalatoknak jelentős szerepük van a magyar–ázsiai kereskedelemben. Ugyanakkor vannak más szereplők is: magyar irányítású nemzetköziesedett nagyvállalatok és kis- és középvállalatok. A kereskedelem módja és mértéke eltérő a három vállalatcsoport esetében (lásd a 14. táblázatot).

14. táblázat

Ázsiával kereskedő cégek típusai

	Külföldi multinacionális vállalatok	Magyar irányítású nemzetköziesedett nagyvállalatok	Magyar kis- és középvállalatok
Ázsiai piacra való belépés	Könnyű, nagy tőkeerő	Relatív könnyű, ha korábbi kapcsolatokon alapul	Nehéz
Motivációk	Költségsökkentés, összeszerelés, vállalaton belüli kereskedelem	Új piacok szerzése	Új piacok szerzése
A kereskedelem volumene	Nagy	Viszonylag nagy	Kicsi
A válság hatása	Telephelyváltás, racionalizálás	Nem jelentős, termékspecifikus	Lehet erősen negatív

A külföldi multinacionális vállalatok kereskedelmében a vállalaton belüli kereskedelem és a termelési fázisok kihelyezése meghatározó szerepet játszik. Példaként említhetjük a komáromi Nokia gyár esetét. A Nokia 1999-ben zöldmezős beruházás-

ként hozta létre mobiltelefonokat gyártó üzemét. 2004-ben a gyár újabb beruházással megduplázta kapacitását és számos arab és ázsiai országba szállított telefonokat (Szigetvári, 2007). Mindezt láthattuk a bemutatott kereskedelmi statisztikákból is. A magyarországi Nokia gyár bevételeinek 97 százaléka származott az exportból. 2012-ben a Nokia leépítéseket hajtott végre európai és mexikói leányvállalatainál. Magyarországon a komáromi gyár 4400 munkahelyéből 2300 megszűnt. A telefonok összeszerelését végző egységeket a Nokia dél-koreai és kínai gyárába telepítette át. A megmaradt európai alkalmazottak az Ázsiából érkező telefonok szoftverjének nyelvi és az egyes mobilhálózatok előírásainak megfelelő programozását végzik.¹⁷ 2012-ben Magyarország korábbi jelentős mobiltelefon-exportja – a leépítések következtében – már csökkenést mutatott.

A vállalaton belüli multinacionális kereskedelem, a vertikális specializáció kiemelten erős még a járműiparban és az elektronikában is. A japán import például szorosan kapcsolódik a Magyarországon működő japán feldolgozóipari vállalatokhoz, amelyeket a globális válság súlyosan érintett. Az elektronikai iparban számos japán vállalat (Sunarrow, TDK, Sony és Sanshin) bezárta magyarországi leányvállalatát.¹⁸ A Suzuki gyár éves autóttermelése a 2006-os közel 300 ezer darabról 170 ezer darabra esett vissza 2011-re.¹⁹

A Magyarországról Ázsiába exportáló vállalatok második csoportját azok a *nagy hazai vállalatok* alkotják, amelyek jelentős tőkével és szakmai hagyományokkal rendelkeznek. Példaként említhető a Richter Gedeon Rt., amely az egyik legnagyobb tőzsdén jegyzett közép-európai gyógyszeripari vállalat.²⁰ A Richter rendelkezik a legnagyobb K+F központtal a régióban. A vállalat jelenléte a FÁK piacain jelentős, amelyet azonban nemcsak exportjának, hanem saját leányvállalatainak is köszönhet, amelyek gyógyszereket exportálnak más ázsiai országokba. 1998 óta a vállalat termékeit Kínában is értékesítik, ahol a Richter 2010-ben, majd 2013-ban közös vállalatot hozott létre. A kínai partner a Rxmidas. A közös vállalatnak hét regionális irodája van és körülbelül 200 alkalmazottja.²¹ A Richter Gedeon Rt. tipikus példája a „virtuális közvetett” befektető cégeknek (Sass és társai, 2012), ahol a vállalat akár többségi külföldi tulajdonban is lehet, de ez a tulajdon szórt, a stratégiai döntések, az ellenőrzés magyar kézben van.

¹⁷ Lásd: <http://gigaom.com/2012/02/08/nokia-factories-shift-to-asia-did-it-have-any-choice/>.

¹⁸ Forrás: Interjú a Súly és Társa Kft. vezető tanácsadójával.

¹⁹ Lásd: www.suzuki.hu

²⁰ 2012-ben a vállalat tőzsdén jegyzett értéke 2,3 milliárd euró volt.

²¹ Lásd: www.richter.hu.

Számos *magyar kis- és közepes vállalat* is megpróbálkozott az ázsiai piacokra való bejutással. Az ő szemszögükből talán Kínát tekinthetjük a legfontosabb piacnak. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a kis- és közepes vállalatok általában valamilyen szervezet (állami ügynökség, magánkereskedelmi vagy tanácsadó ügynökség) segítségét igényelték. A magyar vállalatok ázsiai piacokra való bejutását segítő tanácsadó vállalatok közé tartozik például a Tradeland Kft., a Südy és Társa Kft. és az Asiaport stb. A Tradeland Kft.-nek 2009 óta saját kereskedőháza van Kínában. Sok esetben a kis- és középvállalatok saját leányvállalatot vagy közös vállalatot hoznak létre az ázsiai piacokon. Az ázsiai piacokra való bejutás hosszú, nehéz folyamat, amely megfelelő forrásokat igényel. A kínai tapasztalatok azt mutatják, hogy a tárgyalási folyamatok, a bürokratikus eljárások és a kommunikáció módja eltérő az európaiktól és sokkal bonyolultabb annál (*Horváthné, 2012*). A személyes kapcsolatok és a jó nyelvtudás (vagy megbízható tolmács alkalmazása) döntő fontosságú. Általában azok a vállalatok lehetnek sikeresek, akik versenyképesek más külföldi piacokon is, és jól felkészült, szervezett menedzsmenttel és saját megfelelő forrásokkal rendelkeznek.

A Südy és Társa Kft. vezető tanácsadójának véleménye szerint a magyar vállalatok a japán piacon a következő főbb problémákkal, akadályokkal találkozhatnak.

- Számos nem tarifális korlátozással, például élelmiszer-biztonsági szabályokkal,
- ipari termékek közötti versennyel.
- A szállítási költségek és a többszintű disztribúciós rendszer (kereskedőházak) miatt a végső ár nagyon magas lehet (négy-ötszöröse a termelési költségeknek).
- A magyar vállalatok nem akarnak vagy nem tudnak megfelelni a japán csomagolási követelményeknek.
- A japán piac túl nagy és zárt, nehéz felmérni az üzleti lehetőségeket és a külföldiek számára a piackutatás – az információhiány miatt – szinte lehetetlen.
- Az exportot segítheti saját japán leányvállalat létrehozása, amely azonban nagyon költséges. Gyakran könnyebben érhető el siker a japán piacon, ha a japán partner kezdeményezi a magyar termék piacra lépését. Van arra is példa, hogy néhány japán kiskereskedelmi áruház közvetlenül saját maga keres beszállítókat, a kereskedőházakat kihagyva.

Az ázsiai piacra jutásban a termékek jellemzői is meghatározók lehetnek. A high-tech iparágakban található ázsiai kapcsolatokkal rendelkező, sikeres, innovatív vállalatokat (például a precíziós és orvosi műszereket gyártó Mediso²² vagy a víztisztítással foglalkozó Zenon²³). Az üzleti kapcsolatok kezdeményezése, magyar beszállítók keresése gyakran az ázsiai országokból indul ki. Például egy arab üzletember alapította meg és fejlesztette a nagy sajtexportőr vállalatnak számító Caravanes Kft.-t, amely sajtot és más tejtermékeket exportál az arab országokba.²⁴ A válság nem érintette a vállalatot, sőt értékesítései még 2009 után is nőttek.

A „keleti nyitás” politika keretében elindított Arab–Magyar Gazdasági Fórum első eredményként megemlíthető a Szentkirályi ásványvíz sikeres szaúdi üzleti megállapodása hotelek, szupermarketek és légi társaságokat kiszolgáló étkeztető-vállalatok ellátására. A magyar vállalat termékei már több arab országban (például Bahrain, Egyesült Arab Emírségek, Kuvait) megtalálhatók. Egészen kis családi cégek is sikereket mutathatnak fel Ázsiában (lásd az oldalvonallal jelölt részt).

²² A budapesti székhelyű Mediso Kft. a világ különböző orvosi kutatóintézeteinek és kórházainak szállít képkapó berendezéseket (CT, MRI stb.). A vállalatot a Gamma Művek szakértői 1990-ben alapították. A Gamma Művek a régió legnagyobb kutató és gyártó vállalata, amely 1960 óta nukleáris berendezések gyártásával foglalkozik. A Mediso üzleti ereje a K+F tevékenységen és új termékek fejlesztésén alapul. A Mediso alkalmazottak több mint 50 százaléka a K+F területén dolgozik. A vállalat kétszer nyerte el a Magyar Innovációs Díjat, 2012-ben pedig a Frost&Sullivan Új Termékinnováció Díjat is megkapta. A Mediso német és lengyel leányvállalatai és világméretű terjesztő hálózatai 81 országba irányuló exportot tesznek lehetővé. A vállalat szinte az összes ázsiai országba exportál (lásd: www.mediso.hu).

²³ A Zenon 2001-ben Tatabányán hozta létre kutató laboratóriumát. 2002–2006 között Oroszlányban épült fel az 500 főt foglalkoztató membrányára. 2006-ban a GE Water and Process Technologies felvásárolta a vállalatot.

²⁴ A libanoni Riad Naboulsi 1989-ben alapította meg a Caravanes Kft.-t. Később a vállalat az egyik legnagyobb magyarországi sajtexportőrré vált. A Caravanes csoport 1992-ben felvásárolta a Köröstej Kft.-t, majd 2000-ban a köröstétleni üzemet. A vállalat exportjának elsődleges célpiacai a közel-keleti arab államok. 2006-ban a vállalatcsoport felvásárolta a híres hajdúböszörményi sajtgyárat. A Caravanes exportpiacai folyamatosan bővülnek. A növekvő kereslet kielégítése érdekében a vállalatnak új gyára épült 2009-ben. 2010-ben a vállalatcsoport megvette a Dráva Tej Kft.-t (lásd: www.korosteji.hu).

Családi tradíciókkal rendelkező tollfeldolgozó kisvállalat²⁵

A vállalat története

Az 1989-ben alapított vállalat 1997 óta korlátolt felelősségű társaság formájában működik. A szakmai tudás a nagypapától ered, aki 1920 és 1965 között kereskedőként dolgozott. Az ő felesége – aki egyben a jelenlegi vállalat megalapítója – 1940-től 1983-ig a baromfikereskedelemben dolgozott. 1978-ban a nagymama átadta szakmai tudását és tapasztalatait a vállalat jelenlegi vezetőjének és tulajdonosának, aki folyamatosan bővíti és fejleszti a vállalkozást. A cég jelenleg 18 főt foglalkoztat.

A vállalat – nyers vagy mosott kivitelezésben – tolltöltelék gyárt a textilipar számára. Kézi szedésű vagy ipari forrásból származó liba- és kacatollat dolgoz fel. A termelés a baromfitenyésztők széles körével kialakított közvetlen kapcsolatokon alapul. A nagygyűjtő egységesítő feldolgozási technológiával szemben a vállalat gépparkja képes a beérkező nyers tollat termelőként külön-külön kezelni, így elkerülhető a minőség romlása. A feldolgozási folyamatba bármikor be lehet avatkozni, ezért a feldolgozási kapacitást napi 1200-1500 kg alapanyagra korlátozzák.

Tapasztalatok az ázsiai piacon

A vállalat 2010 óta exportál Dél-Koreába, és még ezenkívül Tajvanra is szállít. 2010 óta ázsiai exportja kismértékben, de nőtt. Az üzleti kapcsolatok kialakulása részben a magyar vállalat, részben az ázsiai importőr vállalatok kezdeményezésének köszönhető. A vállalat aktívan kereste az új partnereket, és ehhez segítséget kért az ITD-től és a szülői magyar nagykövetségtől. Ezen kívül rendszeresen részt vesznek a frankfurti Heimtextil nemzetközi vásáron, ahol szintén lehetőségük van új kapcsolatok kiépítésére.

A vállalatnak jó tapasztalatai vannak az ázsiai piacon. A koreai partnerek rugalmasak és betartják a fizetési határidőket. A jövőbeli üzleti kilátások kedvezőek. Növekvő kereslet mutatkozik a magyar tolltermékek iránt, mivel a toll világpiacán hiány van. A kereslet növekedését az is segítette, hogy a vámok csök-

²⁵ A vállalat honlapján található információk és a vállalatvezetővel készült interjú alapján készült.

kentek az EU–Korea szabad kereskedelmi egyezmény következtében, amely 2011 júliusában lépett hatályba.

A válság hatása

A 2008-ban kitört globális pénzügyi és gazdasági válság negatívan hatott a vállalat tevékenységére. A válság piacvesztést és pénzügyi problémákat okozott.

A vállalatot saját forrásból – állami és EU-finanszírozás nélkül – hozták létre. 2006-ban, amikor a kereslet jelentősen megugrott – banki hitel segítségével –, nagyobb beruházásba kezdtek. A termelés megháromszorozódott, azonban 2008-ban, a válság kitörésekor a bank visszavonta a pénzügyi támogatást. A vállalat azóta sem kap beruházási hitelt, és így nem tudja bővíteni termelését, miközben a kereslet és a megrendelés növekszik. A vállalatnak jó üzleti kapcsolatai vannak Ázsiában és a szükséges technológiai és szakmai feltételek is adóttak, ugyanakkor a fennálló likviditási probléma megakadályozza a termelés jelentős felfuttatását.

A bemutatott példa is rámutat arra, hogy az ázsiai piacokon való működés finanszírozási igényei eléggé magasak. Ez az a terület, ahol a jelenlegi nemzetközi gazdasági válság negatívan hatott azokra a kis- és közepes vállalatokra, amelyek az ázsiai piacokon sikeresen megtalálták az üzleti rést.

Összefoglalás

Cikkünkben részletesen bemutattuk a magyar–ázsiai külkereskedelem sajátosságait. A magyar külkereskedelemben Ázsia viszonylag kis helyet foglal el, de az Ázsiába irányuló kivitel dinamikusabban nőtt a 2000 utáni évtizedben, mint az unióba és általában az EU-n kívülre irányuló export. A magyar kivitel elsősorban Nyugat- és Északkelet-Ázsia felé irányul, a behozatal pedig leginkább Északkelet-Ázsiából, azon belül is Kínából származik. A magyar–ázsiai kereskedelem éppen a kínai import miatt mutat jelentős deficitet. Kereskedelmünk minden ázsiai régióban átlagosan két-három fő partnerországgal bonyolódik.

Az adatokból láttuk, hogy a kereskedelem szerkezete jelentősen megváltozott a vizsgált időszakban, a gépek és szállítóeszközök súlya nőtt. Az első tíz termék-

csoport vizsgálata alapján az is megállapítható, hogy a kereskedelem nagyon koncentrált, ami növelheti a sérülékenységet és az exportbevételek ingadozását. A termékstruktúrát illetően az általános ázsiai képbe a FÁK országai illeszkednek a legkevésbé.

A szerkezeti változások és a kereskedelemben fontos termékek is utalnak a multinacionális vállalatok jelentős szerepére a magyar–ázsiai kereskedelemben. A termelési folyamatok egyre nagyobb nemzetköziesedése, fragmentációja itt is tükröződik.

Kezdeti hipotézisünk, mely szerint a válság lökést adhat az ázsiai kereskedelemnek, bizonyos mértékig és ideig igaz volt: 2011-ig a magyar export növekedése Ázsiába valóban dinamikusabb volt, mint általában. Mindazonáltal az említett multinacionális vállalatok lokációs döntései éppen ellenkező hatást is kiválthatnak. A leányvállalatok relokációja Magyarországról jelentősen csökkentheti a magyar exportkapacitást és megváltoztathatja a külkereskedelem szerkezetét. Mindezekre utaló jelek 2012-ben tapasztalhatók, amikor a magyar export lendülete megtört, csökkent az Ázsiába irányuló kivitel. A kevés hazai beruházás és a finanszírozási nehézségek is korlátozhatják az ázsiai exportot.

A multinacionális vállalatokon kívül az ázsiai piacokon jelen vannak magyar ellenőrzésű nagy- és kisvállalatok is. Ezek motivációi és tapasztalatai különbözők és eltérő mértékben érintette őket a nemzetközi válság.

A magyar kormány „keleti nyitás” stratégiája éppen a kis- és középvállalatokra fókuszál. A stratégia megvalósítása még viszonylag korai stádiumban van, a cél azonban az exportkapacitások fejlesztése és diverzifikálása és a piacra lépés segítése az ázsiai piacokon. A közvetett exportot is támogatandónak ítélik, vagyis azt, hogy a magyar cégek beszállítói legyenek olyan multinacionális vállalatoknak, amelyek Ázsiába exportálnak. A magyar gazdaságpolitika ezen célkitűzései szükségesek, de nem feltétlenül elegendők. Egyrészt hasznosak az üzleti kapcsolatok építésében, másrészt mélyebb piacutatással kell kiegészülniük (potenciális magyar exportőrök és ázsiai lehetőségek vonatkozásában). Megfontolandó a keleti nyitás még nagyobb mértékű földrajzi összpontosítása. Ebben az esetben a gazdaságpolitikai erőfeszítések kifejezetten a jó kilátásokkal rendelkező piacokra irányulnának. A kis- és középvállalatok jelentős pénzügyi nehézségekkel küzdenek, ezért a pénzügyi igényeket is figyelembe kell venni, és e téren is megfelelő konstrukciókkal segítséget kell nyújtani.

A „keleti nyitás” stratégiájának rövid távon valószínűleg kevés hatása lesz az Ázsiába irányuló magyar kivitelre, hiszen ahogy vizsgálatunkból is kiderült, a ma-

gyar-ázsiai kereskedelem is jellemzően a multinacionális vállalatok nemzetközi láncába integrálódott. Törekedni kell ennek a helyzetnek a jobb kihasználására is. A jól célzott rövid távú erőfeszítéseken kívül pénzügyi forrásokra is szükség van ahhoz, hogy a vállalatok technológiai beruházásokat megvalósíthassanak és ahhoz is, hogy az oktatási rendszerben a megfelelő szakképzettséggel rendelkező munkaerő kialakuljon. Mindez (a kedvező üzleti környezettel együtt) kihatással lenne a multinacionális cégek telephelyválasztására és megerősítené a magyar vállalati szférát is.

Hivatkozások

- Antalóczy Katalin* [2012]: Beágyazódás a globális értékláncokba – két évtized külkereskedelmi folyamatai Magyarországon. *Külgazdaság*, LVI évf., 11–12. sz., november–december, 29–61. o.
- Chen, Xin* [2012]: Trade and economic cooperation between China and CEE countries. *Working Paper Series on European Studies*, Institute of European Studies, Chinese Academy of Social Sciences. Vol. 6., No. 2.
- Éltető, Andrea – Völgyi, Katalin* [2013]: The development of Hungarian foreign trade with Asia. *Working Papers*, No. 200. Institute for World Economics, RCERS HAS.
- Gaulier, Guillaume – Lemoine, Françoise – Űnal, Deniz* [2012a]: China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth. CEPII Working Paper, No. 2011-03.
- Gaulier, Guillaume – Lemoine, Françoise – Űnal, Deniz* [2012b]: The rise of emerging economies in the EU15 trade. *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 9., No. 1., 133–175. o.
- Horváthné Varga Polyák Csilla* [2012]: Magyar tulajdonú vállalatok versenyképessége kínai piacokon (Competitiveness of Hungarian companies on Chinese markets). *Műhelytanulmány* TM13, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.
- Islam, Shada* [2012]: A new agenda for EU-China cooperation. Policy Briefing, 22. 05. 2012. Understanding China. EU, Brüsszel.
- Kim, Cae-One* [2011]: New developments in EU's external trade policy and implications for Asia-Europe Relations. *Journal of East-Asian Integration*, Vol. 15., No. 4., Winter.
- Navaretti, Giorgio Barba – Bugamelli, Matteo – Cristadoro, Riccardo – Maggioni, Daniela* [2013]: Are firms exporting to China and India different from other exporters? In: *Gomel et al.* (eds.): The Chinese Economy. Recent Trends and Policy Issues. Chapter 12. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.
- NGM [2011]: Külgazdasági Stratégia. Szakmai vitairat, Nemzetgazdasági Minisztérium.
- Rahman, Jesmin – Zhao, Tianli* [2013]: Export performance in Europe: The role of vertical supply links. IMF Working Paper, No. 62., március.
- Samen, Salomon* [2010]: A primer on export diversification: key concepts theoretical underpinnings, and empirical evidence. World Bank Report. Lásd: <https://blogs.worldbank.org/growth/primer-export-diversification-key-concepts-theoretical-underpinnings-empirical-evidence>
- Sass, Magdolna – Antalóczy, Katalin – Éltető, Andrea* [2012]: Emerging multinationals and the role of virtual indirect investors. The case of Hungary. *Eastern European Economics*, Vol. 50., No. 2., 41–58. o.
- Szigetvári, Tamás* [2007]: Hungarian economic relations with the Arab world. *Hungarian Statistical Review*, Special number, 11., 117–135. o.
- Szunomár Ágnes* [2011]: A magyar–kínai gazdasági kapcsolatok új szakasza: eredmények és várakozások. *Külgazdaság*, LV. évf., 11–12. sz., november–december, 67–85. o.

Timmer, Marcel P. – Los, Bart – Stehrer, Robert – De Vries, Gaaitzen [2012]: Fragmentation, incomes and jobs. An analysis of European competitiveness. WIOD Working paper, No. 9.

UNDP [2011]: Export Dependence and Export Concentration. In: Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty. UNDP, október.

Melléklet

A 9–13. táblázatban szereplő termékcsoportok megnevezése

SITC 001: élő állat

SITC 012: egyéb hús és fogyasztható húsmaradék, friss, hűtött vagy fagyasztott (kivétel emberi fogyasztásra nem alkalmas hús és húsmaradék)

SITC 024: sajt és aludttej

SITC 044: kukorica (kivétel csemegekukorica), nem őrölt

SITC 056: zöldségek, gyökerek és gumók, előkészített vagy tartósított

SITC 098: egyéb fogyasztható vagy előkészített termékek

SITC 232: mesterséges gumi, sérült gumi, meg nem keményített gumi hulladéka

SITC 269: használt ruha, egyéb használt textíliák, rongyok

SITC 282: vastartalmú hulladék és törmelék, újraolvasztott vas- vagy acéltörmelék öntvényei

SITC 291: állati eredetű nyersanyagok

SITC 334: ásványi olaj és bitumenes ásványi anyagokból nyert olaj (nem nyers), kőolajkészítmények

SITC 513: karbonsavak és anhidridjei, halogenidjei, peroxidjei és peroxidsavak, és ezek szulfonamidok, nitrátos, nitrátsós származékai

SITC 515: organikus, nem organikus vegyületek, heterociklikus vegyületek, nukleinsavak és sóik, és szulfonamidok

SITC 531: szintetikus szerves színező anyagok és ezek előkészített formái

SITC 541: gyógyszerek és gyógyhatású készítmények, kivétel SITC 542

SITC 542: gyógyszerek (beleértve az állatorvosi gyógyszereket is)

SITC 573: vinil-klorid vagy más halogén olefinek polimerjei (feldolgozatlan formában)

SITC 575: egyéb feldolgozatlan műanyagok

SITC 591: rovarölő, rágcsálóirtó, gombaölő, gyomirtó szerek, csírázás elleni szerek, növekedést szabályozók, fertőtlenítő szerek és ahhoz hasonlóak

- SITC 625: gumiabroncs, felcserélhető gumiabroncs-futófelület, szövetvázak és gumibelső minden keréktípusra
- SITC 629: egyéb gumialapú termékek
- SITC 641: papír és karton
- SITC 642: méretre és formára vágott papír és karton, papírból és kartonból készült termékek
- SITC 662: agyagalapú építőanyagok és hőálló építőanyagok
- SITC 663: ásványi készítmények, máshová be nem sorolt
- SITC 679: vas- vagy acélsővek, üres szerelvények és tartozékaik
- SITC 699: alulfémekből készült termékek
- SITC 713: belső égésű dugattyús motorok és alkatrészeik, máshová be nem sorolt
- SITC 714: nem elektromos motorok (kivétel SITC 712, 713 és 718) és alkatrészeik, máshová be nem sorolt
- SITC 716: forgó elektromos berendezések és alkatrészeik, máshová be nem sorolt
- SITC 721: agrárgépek (kivétel traktorok) és alkatrészeik
- SITC 728: meghatározott iparágakban használt egyéb gépek és berendezések és alkatrészeik
- SITC 741: fűtő- és hűtőberendezések és alkatrészeik
- SITC 742: folyadékpumpák mérőeszközzel vagy anélkül, folyadékemelő és alkatrészeik
- SITC 743: pumpák (kivétel folyadékpumpák), levegő- és gázkompresszorok és ventilátorok, szellőztető és légtisztító tetők, centrifugák, szűrő- és tisztítóberendezések és alkatrészeik
- SITC 744: mechanikus berendezések és alkatrészeik
- SITC 745: nem elektromos gépek, eszközök és mechanikus berendezések és alkatrészeik, máshová be nem sorolt
- SITC 748: erőátviteli tengelyek (beleértve a vezérműtengelyt és a forgattyús tengelyt is) és forgattyúk, csapágyházak és egyszerű csapágyak, fogaskerekek és fogaskerék-művek, sebességváltók (nyomaték-váltók), lendkerék és csigák (a csigasort is beleértve), kuplungok és tengelykapcsolók és alkatrészeik
- SITC 751: irodai gépek
- SITC 752: automata adatfeldolgozó berendezések és egységeik, mágneses vagy optikai olvasók, és az adatokat kódolt formába átíró gépek és az ilyen adatok feldolgozását végző gépek, máshová be nem sorolt
- SITC 759: a SITC 751, 752 csoportba tartozó gépekhez használt alkatrészek és tartozékok (kivétel: fedelek, tartók és ehhez hasonló)

- SITC 761: monitorok és vetítők (kivételesen televíziók, tv-adások fogadására képes berendezések, továbbá kivételek lehetnek a rádióadások fogadására képes berendezések és hang- és képfelvevő és -lejátszó berendezések)
- SITC 764: telekommunikációs berendezések (máshová be nem sorolt) és alkatrészeik (máshová be nem sorolt)
- SITC 771: elektromos gépek (kivételesen SITC 716) és alkatrészei
- SITC 772: elektromos berendezések az elektromos áramkör kapcsolásához vagy védelméhez, vagy az áramkörön belüli kapcsolatok, vagy az áramkörhöz való csatlakozás megteremtéséhez (például kapcsolók, relék, biztosítékok, villámhárítók, feszültségkorlátozók, konnektorok, lámpatartók stb.), ellenállások (beleértve az ellenállásszekrényt és a potenciométert is), nyomtatott áramkörök, lapok és panelek (beleértve a numerikus ellenőrző paneleket is), kapcsolási szekrények, asztalok, kabinok és egyéb központok, amelyek két vagy több olyan eszközzel vannak felszerelve, amelyek az áramkört kapcsolják, védik, vagy az áramkörön belüli, vagy az áramkörhöz való csatlakozást teszik lehetővé, vagy az áramellátásért felelnek (kivételesen SITC 764.1)
- SITC 774: orvosi, sebészeti, fogorvosi, állatorvosi elektrodiagnosztikai készülékek, radiológiai készülékek
- SITC 775: háztartási jellegű, elektromos és nem elektromos berendezések, máshová be nem sorolt
- SITC 776: hidegkatódos és fotokatódos elektroncsövek (például levegővel vagy párával, vagy gázzal töltött elektroncsövek, katódsugaras csövek, tv-képcsövek), diódák, tranzistorok és hasonló félvezető eszközök, fotoszenzitív félvezető eszközök, fénykibocsátó diódák, összeszerelt piezoelektromos kristályok, integrált áramkörök és alkatrészeik
- SITC 778: elektromos gépek és berendezések, máshová be nem sorolt
- SITC 781: személygépkocsik és egyéb személyszállításra használt motoros járművek (kivételesen a 10 főnél – a sofőrt is beleértve – több személy szállítására alkalmas járművek), kombik, sportautók
- SITC 782: áruszállításra használt motoros járművek és speciális motoros járművek
- SITC 784: a SITC 722, 781, 782, 783 csoportba sorolt motoros járművek alkatrészei és tartozékai
- SITC 786: trélerok és féltrélerok, egyéb nem mechanikus, speciálisan tervezett, szállító konténerrel felszerelt járművek
- SITC 791: vasúti járművek (beleértve a gőzmozdonyokat is) és berendezéseik

SITC 872: orvosi, sebészeti, fogorvosi és állatorvosi célokra használt eszközök és berendezések

SITC 874: mérő, ellenőrző, elemző és szabályozó eszközök és berendezések, máshová be nem sorolt

SITC 892: nyomdai termékek

SITC 893: műanyag termékek, máshová be nem sorolt

SITC 898: hangszerek és alkatrészeik és tartozékaik, hangfelvételek, magnófelvételek vagy egyéb hasonló felvételek (kivétel SITC 763 és 883)

A japán vállalatirányítás átalakulása

OZSVALD ÉVA

Az 1990-es évek óta a japán tőzsdei társaságok hagyományos vállalatirányítási (corporate governance) modellje átalakult, mindenekelőtt a globális sztenderdekhez való alkalmazkodás kényszere miatt. A reformok a jogi környezet modernizálásával kezdődtek, amelynek során a nyílt részvénytársaságokra vonatkozó vállalatirányítási szabályokat amerikai minta szerint alakították át, hozzáátéve, hogy néhány szempontból (így pl. az igazgatótanácsok szerkezetére vonatkozóan) nem kógens jelleggel. A törvény betűje ütközött a mélyen gyökerező társadalmi normákkal és a bennfentes üzleti kultúrával. Ez utóbbiak erősen befolyásolták a vállalatirányítási reformok menetét. Az eredmény egy olyan hibrid vállalatirányítási rendszer kialakulása volt, amelynek során a különböző vállalatok különböző módon kombinálják és adaptálják a tradicionális japán stakeholder-modell elemeit az angolszász típusú vállalatirányítási rendszer összetevőivel.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G 34, P 50.

A japán gazdaság hosszú évtizedeken keresztül a gyors növekedés és a modernizáció mintaoszága volt, egyedi, csak Japánra jellemző, a nyugati hatások által csak kevésbé befolyásolt intézményrendszerrel. A páratlan sikersorozat azonban 1990-ben véget ért, amikor az óriásbuborékká fúvódott részvény- és ingatlanpiaci boom után pénzügyi válság, recesszió, majd elhúzódó stagnálás következett. A hajdani élőlovas Japán a versenyképességi ranglistákon egyre hátrébb szorult. A hanyatlás okait vizsgálva kiderül, hogy a pénzügyi és reálgazdasági problémák mellett a gazdasági cselekvést meghatározó intézmények – beleértve a játékszabályokat is – egyre csökkenő hatékonysággal működtek. Számos, korábban sikeres, a japán kapitalizmus

Ozsvald Éva, az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.
E-mail cím: ozsvald.eva@krtk.mta.hu

egyedi kiválóságának tartott intézmény az új korszak körülményei között diszfunkcionálissá vált. A hatékonyságvesztés megállítása és visszafordítása érdekében egy lassan araszoló reformfolyamat indult el egy nyitottabb, kevésbé szabályozott, piacibb jellegű intézményrendszer irányába. Az ezredforduló tájékán a nagy kérdés az volt, hogy ez az intézményi evolúciós folyamat elvezet-e a modellváltáshoz; és ha igen, akkor az átalakulást a globalizáció logikája vezérli-e, azaz a japán modell vajon a konvergencia pályáján haladva közelít-e a szakirodalomban liberális piacgazdaságnak nevezett formációhoz.

Írásomban ennek a kérdésnek a megválaszolásához kívánok hozzájárulni azzal, hogy elemzem a japán üzleti modell, pontosabban a vállalatirányítási,¹ azaz a corporate governance² (CG) reformok történetét. Az összehasonlító közgazdaságtan Varieties of Capitalism ága megkülönböztetett figyelemmel kezeli (*Hall–Sosskice*, 2001, *Gospel–Pendleton*, 2006) a nyílt részvénytársaságok (a tőzsdei cégek) irányításában tapasztalható markáns különbségeket az egyes nemzeti kapitalizmusmodellek között. Nem véletlenül: egy adott ország vállalatirányítási rendszerének érdemi tanulmányozása ugyanis messze túlmutat a vállalat tulajdonosai és menedzsmentje között az aszimmetrikus informáltságból származó megbízó-ügynök problémán. A corporate governance jellemzők feltárása ugyanis maga után vonja a többi alapvető piacgazdasági intézmény elemzését is, mint a tőkepiac, a társaságok tulajdonosi struktúrája, a vállalatirányítási gyakorlat és az átláthatóságot szabályozó jogi háttér, a vállalatközi kapcsolatok természete, a vállalatvezetés és a vállalatok részvényeseiken kívüli *érintettjeinek* (az alkalmazottaknak, a hitelezőknek, a beszállítóknak – angol terminológiával a *stakeholdereknek*) a viszonya. Mi több, a corporate governance egyike azoknak a gazdasági intézményeknek, amelyeknek a legerősebb a beágyazottsága az adott társadalom kultúrájába és értékeibe. Így a japán vállalatirányítás evolúcióját elemezve nem kerülhetjük meg a japán kapitalizmusmodell számos más lényeges összetevőjének elemzését sem.

¹ A vállalatirányítás fogalmának tisztázása érdekében a corporate governance nagyszámú meghatározása közül *Blair* [1995, 3. o.] definíciója mellett teszem le a voksot. Eszerint „...a vállalatirányítást olyan jogi, kulturális és intézményi összetevők alkotják, amelyek meghatározzák a nyilvános részvénytársaságok mozgásterét, azt, hogy e társaságok felett ki és milyen módon gyakorolja a kontrollt, továbbá azokat a mechanizmusokat is, amelyek a társaságok tevékenységét kísérő kockázatokat és hozamokat az egyes aktorok között allokálják.”

² E tanulmányban azonos jelentésüként kezelem és felváltva használom a vállalatirányítás terminust és angol megfelelőjét, a corporate governance kifejezést. A kényelvűség használatával az a szándékom, hogy szemantikailag is erősítsem a vállalatirányítás fogalmának pontos értelmezését magyar nyelven is.

A klasszikus modell

A corporate governance klasszikus modelljének a japán gazdaság (nagyjából az 1960-as évek kezdetétől az 1990-es évek elejéig tartó) aranykorában működő vállalatirányítási rendszert neveztük el. A klasszikus modell elemzését célszerű a részvénytulajdonosi kör azonosításával kezdeni. A japán nyílt részvénytársaságok tulajdonosainak két legnagyobb csoportját a hazai pénzintézetek, illetve nagyvállalatok alkották. A klasszikus modell korszakában a részvényesek között külföldieket és intézményi befektetőket csak egészen kis arányban találhattunk. A japán tulajdonosi hálózat egyik fontos jellegzetessége a részvények kereszttulajdonlása (ez a tokiói tőzsde összes részvényeinek 18 százalékát érintette) és a stabil részvénytartás jelentős súlya volt. Ez a sajátos tulajdonosi szerkezet magyarázza, hogy a szakértők a japán tőkepiaci viszonyok elemzése során miért használták oly gyakran a „türelmes tőke” szókapcsolatot (*Schaede*, 2008). A hosszú távú részvénytartásra berendezkedett partnerek szeme előtt nem (pontosabban: nem elsősorban) a befektetett tőkéjük után járó tisztos hozam lebegett: a kereszttulajdonlás célja a kölcsönösen előnyös kooperatív üzleti viszonyok ápolása és tulajdonosi kapcsolatokkal való megerősítése volt.

A vállalatirányítás legbefolyásosabb szereplője akkortájt a menedzsment volt. A belső audittestület (*kansayaku*) kontrollja a menedzsment felett csupán formális intézményként működött. A vállalatok igazgatóságában a tulajdonosi érdek képviselője nem jelent meg és az operatív és a stratégiai irányítás sem különült el egymástól. Ebben a szinte tökéletes bennfentes (insider) paradicsomban – amelyben axiómaként kezelték azt, hogy a vállalat legfelsőbb döntéshozói pozícióiba a legrátermettebb, kompetens és morálisan kikezdetlen személyiségek kerülnek – senki sem igényelte vagy vetette fel problémaként a befektetőknek szóló pontos információ, az átláthatóság vagy a menedzsment beszámoltathatóságának követelményét. Hatékony külső kontrollt egyedül az ún. főbank intézménye jelentett. A vállalatcsoportokhoz tartozó nagybank (a főbank) nemcsak a vállalatok legfontosabb finanszírozója, hanem legfőbb monitoring intézménye is volt: a menedzsment után a főbank rendelkezett a legtöbb információval az adott vállalatról.

A klasszikus modell időszakában Japánban csak nagyon kevés vállalat ment csődbe, köszönhetően a főbanki hitelezési gyakorlatnak és felügyeletnek, és ebből következően – ha a szükség úgy hozta – a főbank által időben végrehajtott mentőakcióknak. A főbank körül kialakult stabil részvénytulajdonlással megerősített nagyvállalati csoportok (a *keirecuk*) szinte teljes mértékben blokkolták a külső CG-

mechanizmusok működését. Baráti vállalatfúziók létrejöhetnek, ellenséges vállalatfelvásárlásra azonban nem kerülhetett sor, és így nem működhetett a vállalatvezetői piac (market for corporate control) sem.

A részvényesiérdek-elsőbbség versus stakeholder-orientáció a vállalatirányítási rendszerek megkülönböztetésének egyik legfontosabb szempontja. A japán vállalatirányítás (a németországgal együtt) a stakeholder-modell leggyakrabban hivatkozott példája még ma is. A klasszikus japán stakeholder-modellben a részvényesek érdekeinek prioritásként való kezelése még csak fel sem merült. A társaságok menedzsmentje az érintettek közül az alkalmazottakat tekintette a legfontosabb stakeholdernek. A beosztott dolgozók csoportján belül volt egy központi mag, melynek tagjai az élethosszig tartó foglalkoztatás előnyeit élvezhették és közülük többek számára a vállalaton belüli, akár az igazgatósági pozícióig vezethető karrierépítés lehetősége is nyitott volt. A vállalaton belüli jövedelemkülönbségek is jóval kisebbek voltak, mint a többi fejlett országban. Mindezekért cserébe a felső vezetés számíthatott a munkaerő aktív hűségére, a vállalat érdekében tett erőfeszítésekre, az individuális érdekek közösségi értékeknek való alárendelésére. A korábbiakban említett „türelmes tőkével” párosuló vállalaton belüli, a menedzsment és a munkavállalók közötti harmóniát hosszú időn keresztül a japán gazdaság versenyképességét erősítő tényezőként tartották számon.

Fontos további jellemzője volt még a japán vállalatirányítási rendszernek, hogy az kevésbé jogi előírásokon és azok betartásának kikényszerítésén, mint inkább az informális játékszabályokon, az elvárt és követett magatartásmintákon és a kölcsönös bizalmon alapult.

Leépülés és átalakulás

Az 1980-es évek végére Japán maga mögött hagyta a növekedés és szerkezetváltás felzárkózási szakaszát, ugyanakkor a korábbi gyors növekedési periódust jól szolgáló intézményrendszer egymást jól kiegészítő, magas fokon komplementer részei – köztük a vállalatirányítási gyakorlat – csak mérsékelten változtak.

Az 1990-es évek elhúzódó válsága és az ugyanebben az évtizedben zajló globalizációs és információs-technológiai forradalom együttes hatása azonban a klasszikus japán modell dezintegrálódásához vezetett. A japán vállalatirányítás átalakulása jól példázza ezt a transzformációt.

A CG-mechanizmusok tartópillérei közül a főbankrendszer és a keirecu-kapcsolatok voltak azok, amelyekre az 1990-es évek pénzügyi válsága a legnagyobb csapást mérte. Az 1986–1991-es túlberuházásokon, majd a szédítő gyorsaságú részvény- és ingatlanár-emelkedésen alapuló buborékgazdaság kimúlásának egyik leg súlyosabb következménye az volt, hogy a bankok portfóliójában dollár százmilliárdokban mérhető összegben halmozódtak fel a nem teljesítő és kétes kinnlevőségek. A bankok helyzetét tovább rontotta, hogy a kölcsönök biztosítékaul szolgáló ingatlanok piaci értéke a töredékére zsugorodott. Miután a keirecukon belüli tulajdonosi hálózatok miatt a japán bankok eszközeinek jelentős része vállalati részvény volt, a tőzsdei papírok értékvesztése is rontotta a bankok tőkeemfelelési mutatóit. A portfólióátrendezés kényszere és a szigorodó pénzügyi felügyelet arra ösztönözték a nagybankokat, hogy a hosszú ideje bebetonozott vállalati tulajdoni részüket eladják. Ugyanakkor az eladósodott partnervállalatok is egyre kevésbé engedhették meg maguknak a folyamatosan csökkenő értékű banki papírok tartását. Így tehát az 1990-es évek második felétől a bankok és klienseik is rákényszerültek arra, hogy megszabaduljanak egymás részvényeitől. A válság előtt a tokiói tőzsdén még a társaságok részvényeinek 45 százalékát sorolták a stabil részvénytulajdonlási kategóriába (ennek egy részhalmaza a részvény-kereszttulajdonlás volt), a 2000-es évek elejére ez az arány viszont már 25 százalékra csökkent (a részvények kereszttulajdonlása pedig 7 százalékra) (NLI, 2004). Napjainkban ennek a tulajdonosi összekapcsolódásnak a jelentősége már elenyésző. (Megjegyezzük, hogy a stabil részvénytartás továbbra is része a japán üzleti életnek, de a 2000-es évektől már új cél, az ellenséges felvásárlások kivédését szolgáló stratégia szolgálatában áll.) A menedzsment számára a klasszikus modellben nagyfokú biztonságot jelentő stabil (és szinte kizárólag hazai befektetőkből álló) tulajdonosi szerkezet tehát fenntarthatatlanná vált.

A kormányzat részéről a bankkrízisből való kilábalás egyik eszköze a közpénzekből való feltőkésítés, a másik pedig a banki egyesülések szorgalmazása volt. A fúzióra lépő bankok pedig átlépték a korábbi, vállalatcsoportok közötti informálisan, de markánsan kijelölt határokat. Néhány évvel korábban még elképzelhetetlen lett volna, hogy az egymással versenyben álló keirecuk bankjai egyesüljenek. A válság előtti 21 nagy kereskedelmi bankból egy ment csődbe, a többségük viszont közvetlen fúzióval vagy holdingtagként a négy nagy bankcsoport egyikéhez csatlakozott. (Példaként említjük az elsők között egyesült Sumitomo és Sakura bankot. Az előbbi pénzügyintézet a Sumitomo-, az utóbbi pedig a Mitsui-keirecu tagja volt.)

Nyilvánvaló, hogy az új felállásban a bankok már aligha tudtak megfelelni a korábbi CG-modell szerinti főbanki szerepüknek, legyen szó akár a hatékony ellenőr-

zésről vagy az esetenként rosszul teljesítő vállalatokkal szembeni engedékenységről és támogatásról. Az egymásrautaltság a finanszírozás szempontjából is sokat gyengült: a bankhitelek aránya a nagyvállalatok külső finanszírozásában már az 1980-as évektől kezdve csökkent, és ez a tendencia csak erősödött a bankválság alatt. (Azt azonban nyomatékosítani szeretnénk, hogy a leírtak csak a tőzsdei nagy társaságokra vonatkoznak. A kis- és középvállalatok, továbbá a gyengén teljesítő és/vagy nem tőzsdeképes cégek számára a banki finanszírozás és a bankokhoz való szoros kapcsolódás mind a mai napig fennmaradt.) A bankoktól való pénzügyi függés csökkenése tehát átrendezte a japán nagyvállalatok finanszírozási szerkezetét. A 2000-es évek fordulójától a belső források aránya a finanszírozásban látványosan megemelkedett, a külső források közül pedig a tőkepiacok részesedése nőtt.

A rossz gazdasági helyzet, a finanszírozási források átrendeződése, továbbá a kormányzat deregulációs és liberalizációs reformjai olyan gazdasági-intézményi környezetet teremtettek, amelyben a vállalatok túlélése az ésszerű reorganizációtól és a hatékonysági mutatók javulásától függött. A vállalati stratégia átváltott a korábbi időszakok expanziós mutatóiról, azaz a vállalati méretnövelésről vagy nagyobb piaci részesedés eléréséről a befektetett tőke különböző megtérülési mutatóinak előtérbe helyezésére. *Schaede* [2006] írásában meggyőzően fejti ki, hogy a japán vállalatok méretnövelésre való hajlama nem a japán üzleti kultúrával, hanem a felzárkózó (catching-up) gazdaságfejlesztési stratégiát szolgáló korábbi ösztönzési rendszerrel volt összefüggésben. A japán gazdaság az 1990-es évek végén jutott el ahhoz a stratégiai inflexiós ponthoz, ahonnan már más ösztönzők hatása vált erősebbé. A méret és a piaci részesedés növelésére való ösztönzés helyébe a fókuszált stratégia és a hatékonyság növelése lépett.

A piaci racionalitás erősödésével a keirecu-kapcsolatok is új megvilágításba kerültek. A részvény-kereszttulajdonlás előnyeinek átértékelésére ösztönzött az 1999-től életbe léptetett új számviteli rendszer is. Sokkal átláthatóbbá váltak a baráti részvények tartásának költségei és kockázatai. Ennek következménye pedig az lett, hogy a korábban stabilan hosszú távra tartott részvények egy jelentős részét piacra dobták, és a befolyt összegeket a vállalatok adósságaik rendezésére és/vagy jövedelmezőbb befektetésekre fordították. A részvényeladások eredményeképpen különösen a horizontális keirecukon belül csökkent a kohézió.

A főbankrendszer felbomlásából és a részvény-kereszttulajdonlás csökkenéséből logikusan következett, hogy a japán társaságok tulajdonosi szerkezete alaposan megváltozott. Az új tulajdonosok döntően két csoportból kerültek ki: a japán és

a külföldi intézményi befektetők köréből. A CG-re gyakorolt hatás szempontjából mindenekelőtt ez utóbbiakkal célszerű behatóbban foglalkozni.

Külföldi befektetők

Az előzőekben vázoltuk, hogy az 1991-től kibontakozó pénzügyi válság hatására miképpen bomlott fel a klasszikus japán CG-modell. A főbank- és a keirecukapcsolatok leépülésének egyik fontos következménye volt, hogy (a tőzsdei buborék kipukkadása után vonzóan alacsony árakon) sok nagyvállalati részvény talált új vevőre. Az új befektetők között nagy számban jelentek meg külföldiek – mindenekelőtt alapok az USA-ból és az Egyesült Királyságból –, és ez a fajta nyitás újdonságnak számított a tokiói értéktőzsdén. A tőzsdék nemzetköziesedése amúgy ebben az időben világszerte tapasztalható jelenség volt, okát pedig a pénzügyi liberalizációban és az intézményi befektetőknél (elsősorban a nyugdíjalapoknál) elhelyezett megtakarítások emelkedésében, e befektetők megnövekedett kockázatvállalási hajlandóságában és diverzifikációra való törekvésében találjuk.

A tokiói tőzsde (TSE) adatai (Tokyo Stock Exchange, 2012) szerint a japán nyílt részvénytársaságokban a külföldi tulajdonosok részaránya az 1992-es 6 százalékról 2011-re 26,7 százalékra emelkedett. A japán tőzsdén újonnan megjelent külföldi tulajdonosok legnagyobb részt intézményi befektetők voltak. Ezek a befektetők általában a nagy kapitalizációjú blue chip vállalatokat preferálták. Szektorális bontásban vizsgálva látható, hogy a külföldi befektetőket elsősorban a gyógyszeripar, a biztosítás, az elektronika, a nem banki pénzügyi szolgáltatások és az ingatlanbiznisz vonzotta. Ezekben az ágazatokban a külföldi részarány mára 31-35 százalék körüli szinten stabilizálódott. 2010-ben a TSE első szekciójában³ 11 olyan társaság volt (a legismertebb nevek közül az Orex, a Hoya, a Canon és a Sony), amelyek tulajdonosi összetételében 50 százalék fölé emelkedett a külföldi részarány. 34 volt azon vállalatok száma, amelyekben a külföldi befektetői hányad meghaladta az egyharmadot (ekkorá részarány szükséges ahhoz, hogy az igazgatótanácsi döntések vétőzhatóak legyenek). Az összes tőzsdei vállalat több mint felében viszont csak 5 százalék alatti részesedést mondhattak magukénak a nem japán befektetők.

A japán és a külföldi részvénytulajdonosok közötti első szembeötlő különbség az, hogy ez utóbbiak gyakoribb szereplői a tőzsdei tranzakcióknak. A külföldi

³ A tokiói tőzsde első szekciójába a nagyvállalatok tartoznak, amelyek száma 2010-ben 1675 volt.

befektetők hatása tehát a forgalomra és így az árak alakulására is jóval nagyobb, mint amennyit részarányuk alapján gondolnánk. A likviditás- és forgalomnövelés szempontjából tehát a külföldiek megjelenése jót tett a japán tőzsdének. A másik, legalább ennyire fontos hatás az volt, hogy a külföldi tulajdonosok kulcsszerepet játszottak a japán üzleti kultúra és vállalatirányítási hagyományok átalakulásában.

A többségben lévő angolszász (az ehhez tartozó erős CG háttérű országokból érkező) intézményi befektetők⁴ a részvényesi érdek primátusára alapuló CG elveit igyekeztek átültetni a gyakorlatba. Ennek hatását több empirikus kutatás is vizsgálta. *Ahmadjian–Robbins* [2005], *Ahmadjian* [2005], *Vogel* [2006] szoros összefüggést mutattak ki a külföldi tulajdonosok jelenléte és aktivitása, valamint a corporate governance jellemzők változása között. Azoknál a társaságoknál, amelyeknél a külföldi részvényesek súlya elég jelentős volt ahhoz, hogy befolyásolni tudják a vállalati stratégiát és szervezetet, a cégek bizonyítottan átláthatóbbakká váltak és viszonylag gyorsan sor került a belső döntési mechanizmusok átalakítására. A külföldi befektetők azt akarták elérni, hogy a társaságoknál az operatív irányítási és igazgatósági funkciók a korábbi összemosódás helyett világosabban különüljenek el, továbbá azt is, hogy külső, független személyek is legyenek az igazgatótanács tagjai között. A külföldi tulajdonosok nyomásgyakorlása sikeres volt abban a tekintetben, hogy a klasszikus japán CG-modellben elhanyagolt tőkemegtérülési mutatók⁵ a vállalati teljesítmény mérésének legfontosabb indikátorai közé lépjenek elő. *Ahmadjian* [2005] számításai erős és pozitív korrelációt mutatnak a nagyobb külföldi tulajdonosi hányad és a profit- és hatékonyságnövelő vállalati alkalmazkodás között. Minél nagyobb volt a külföldi részvényesek beleszólási lehetősége a vállalati stratégiába, annál nagyobb valószínűséggel kerülhetett sor átstrukturálásra, annak legkényesebb velejárójával, a létszámléptéssel együtt.

Az 1990-es évek második felétől tehát a tokiói tőzsdén egyszerre voltak jelen a türelmes japán tőke képviselői és a hozammaximalizálásra törekvő külföldi részvényesi csoportok. Az előbbieket nehezen tudták változtatni a kölcsönös előnyöket biztosító szövetvényes kapcsolati beágyazottságukon és stakeholder-szemléletükön. Bár a külföldiek csoportjában is találhatóak stratégiai befektetők, a nem japán részvényesek döntő többsége a befektetett tőkéje utáni hozamot akarja maximalizálni,

⁴ Az intézményi befektetők az 1980-as évektől az USA-ból startolva váltak a pénzü piacok meghatározó szereplőivé. Az amerikai intézményi befektetők a részvényesiérték-modell hazai elterjesztésével, majd exportjával világszerte forradalmasították a CG-ideát (Jacoby, 2007).

⁵ Az 1960–1980-as évek sikeres iparpolitikájáról és az ahhoz kapcsolódó, a mainstream kapitalizmus logikájától eltérő ösztönzési rendszerről kiváló összefoglaló olvasható Schaeede [2008] könyvének 3. fejezetében.

kevés tekintettel más szempontokra. A profitmaximalizálás teljesítését, a nagyobb osztalékok fizetését és a beszámoltathatóságot várják el a menedzsmenttől, és elvárásaiknak hangot is adnak a részvénytársasági közgyűléseken és egyéb fórumokon. A „tiltakozó hangadás” mellett a „kilépés” vagy legalábbis annak bármikori lehetősége hatásos eszköznek bizonyult a menedzsment fegyvelmezésére és ösztönzésére. Nyomon követhető, hogy a külföldi befektetők általában könnyebben válnak meg gyengébben teljesítő részvényeiktől, mint a japán részvénytulajdonosok.

Nagy visszhangot kapott a nemzetközi sajtóban az, hogy néhány aktivista részvényes – így mindenekelőtt a CalPERS, az Egyesült Államok egyik legnagyobb nyugdíjalapja – erős nyomásgyakorlással próbálta elérni a jobb CG-gyakorlatra való áttérést azoknál a japán társaságoknál, amelyekben befektetési érdekeltsége volt (Crangle, 1998, Jacoby, 2007). Ezzel párhuzamosan a japán gazdaság irányítói és több nagyvállalat is felismerte: ahhoz, hogy vonzókká váljanak és maradjanak a külföldi befektetők számára, igazodniuk kellett a corporate governance nemzetközi sztenderdjeihez.

Jogi reformok

A japán vállalatirányítás modernizálásához, a globális sztenderdekhez való közelítéséhez első lépésben a jogi környezet átalakítására volt szükség. A japán CG-rendszert hagyományosan a Kereskedelmi Kódexbe foglalt társasági jog szabályozta. Az 1990-es évek közepétől kezdődően a 2005-ös új vállalati törvény elfogadásáig a japán részvénytársaságok működésének jogszabályai nagyobb mértékben változtak meg, mint az 1950-es évek óta bármikor. Schaeede [2006] a szabályozási filozófia fordulataként jellemzi az időszak törvényi változásait. Leírása szerint megtörtént az áttérés az ex ante előírásokról, a „minden tilos, ami nincs explicit módon megengedve” elvről a „minden szabad, ami explicit módon nincs tiltva” alapú szabályozásra. A gazdasági jog megreformálásának egészéről elmondható, hogy eltolódás következett be a kontinentális jogrendszertől az angolszász jogrend irányába.

A gazdasági jog átalakításában Shishido [2004] – más szerzőkkel egyetértésben – 1997-et jelöli meg a fordulat éveként. Ettől kezdve váltak könnyebbé az átstrukturálások, egyszerűsödtek a vállalat-összevonás és -felvásárlás szabályai és korszerűbbé vált a csődtörvény is. Lehetőség nyílt részvényopciók alkalmazására, és több menetben a részvény-visszavásárlás deregulációjára is sor került.

A vállalatműködés jogi kereteinek átalakítására ugyan az igény alulról, az üzleti szektor és a nagyvállalatokat tömörítő érdekszervezetek oldaláról is megjelent, de a felülről, a felvilágosult kormányzati bürokrácia felől érkező kezdeményezés egyértelműbb és erősebb volt. *Ahmadjain–Song* [2005] alapos kutatómunkával tártá fel a Kereskedelmi Kódex megújításának menetét. A jogi reformcsomag kidolgozása természetesen az Igazságügyi Minisztérium hatáskörébe tartozott, de figyelemre méltó volt a Gazdasági Kereskedelmi és Ipari Minisztérium (METI – a korábbi nevén MITI, a gazdaságtörténetből jól ismert, a japán gazdasági csodában fontos szerepet játszó hivatal) aktivitása. A minisztérium az 1990-es évek megváltozott környezetében új legitimitást és küldetést keresett, amit meg is talált azokban a kezdeményezésekben, amelyek a globalizációhoz való alkalmazkodóképesség javítását tűzték ki célul. A METI 1998-as Fehér Könyvében (Ministry of Economy..., 1998) már olvasható az a megállapítás, hogy a japán CG eltér a fejlett nyugati országok gyakorlatától és hogy a japán nagyvállalatok számára ezúttal nincs más sikeres út, mint az alkalmazkodás a fejlett nyugati országok – mindenekelőtt az Egyesült Államok – üzleti sztenderdjeihez. Ahhoz pedig, hogy a japán vállalatok javítani tudjanak gyengülő versenyképességi pozícióikon, meg kell teremteni számukra a rugalmas alkalmazkodás feltételeit, melynek fókuszában a dereguláció, a szervezeti formák nagyobb szabadsága és a hatékonyabb CG állt. Röviden összefoglalva: ezek a megfontolások vezérelték a METI-t, amikor a vállalatirányítást szabályozó törvények felülvizsgálatát kezdeményezte az Igazságügyi Minisztériumnál.

Mint említettük, a jogi reformokhoz – így például a részvény-visszavásárlás engedélyezéséhez – a nagyobb rugalmasságot és mozgásteret igénylő japán társaságok aktivitása is hozzájárult. A holdingvállalatok tilalmának feloldására⁶ pedig a legnagyobb nyomás a Nippon Keidanren, a Japán Gyáriparosok Szövetsége oldaláról érkezett. A reformokhoz kapcsolódó viták egy része a nyilvánosság színe előtt zajlott. Így az is kiderült, hogy a corporate governance reformokat ellenzők száma sem csekély, még a nemzetközi viszonylatban jól csengő nevű társaságok köreiben sem. A Canon és a Toyota elnökei például többször tettek olyan nyilatkozatokat, amelyekben a hagyományos japán üzleti modell értékeit hangsúlyozták, továbbá a szűkebben vett gazdasági eredményesség szempontjából is vitatták a külföldi minták másolásának célszerűségét. A reformok szükségességének felismerésére erősen hatott a külső

⁶ A második világháború után Japán a szövetséges erők (lényegében az USA) megszállása alá került. Az okkupáció egyik kinyilvánított célja a gazdaság „demokratizálása” volt, amelynek keretében a monopóliumellenes törvénykezés részeként tiltották a holdingszervezetek létrehozását. Az 1997-es törvénymódosítás ezt a fél évszázados tilalmat oldotta fel.

elvárás. Az előzőekben már esett szó arról, hogy a piaci szereplők közül elsősorban a külföldi befektetők voltak érdekeltek a vállalatirányítási reformokban, és ennek elérésére a nyomásgyakorlás különböző eszközeit is használták. Az amerikai befektetők érdekeit képviselve például az USA kormányzati szinten is kezdeményezte azt, hogy a japán tőzsdei cégek változtassanak vállalatirányítási gyakorlatukon. Ennek egyik fóruma volt például a 2001-ben létrehozott US–Japan Economic Partnership for Growth, amelynek céljai között szerepelt az amerikai portfólióberuházások előtt álló akadályok lebontása (*Jacoby*, 2006). A szakértők úgy látták, hogy ennek érdekében a japán tőzsdei társaságoknak transzparenssebbnek kell lenniük, a részvényesiérték-szemlélet nagyobb elfogadottságára lenne szükség, és erősíteni kell a részvényesi jogokat, ideértve a kisebbségi részvényesek védelmét is.

Az CG-t érintő jogszabályoknak az 1990-es évek közepétől végrehajtott módosításait tanulmányozva megállapíthatjuk, hogy *Nakamura* [2011] joggal használta az amerikanizálódás címkéjét összefoglaló jellemzőként. A korszellemnek megfelelően, a világ számos más országában tapasztalhatókhöz hasonlóan, az USA corporate governance szabályait tekintették a CG globálisan legjobb gyakorlatának, nemzetközi benchmarkjának.

Japánban tehát a társasági törvény paragrafusainak átírása során hűen követték az amerikai mintát.

A jogi transzplantáció nem volt új jelenség: Japán történelmében ez a múltban is többször előfordult. Amikor a XIX. század végén kezdetét vette a modern kapitalizmus intézményi rendszerének kiépítése, a német jogrendszer szolgált követendő példaként. Ekkor importálták a részvénytársasági formát, majd 1898-ban bevezették a német mintára összeállított vállalati törvényt. A második világháború után (különösen az 1952-ig tartó megszállás évei alatt) a gazdasági törvénykezésben viszont egyértelműen az amerikai jogszabályok váltak irányadóvá.

A CG legújabb kori amerikanizálódása azonban csak formailag és nem funkcionálisan valósult meg. Abból ugyanis, hogy az új szabályokat törvénybe foglalták, még nem következett, hogy a gyakorlat követte volna a törvény betűjét és szellemét. *Pejovic* [2009, 7. o.] rávilágít a lényegre, amikor azt írja, hogy „... a vállalatirányítást szabályozó jogi formulák felszíne mögött húzódik meg a corporate governance valóságos világa, amelyet jogi és jogon kívüli normák egyaránt szabályoznak. A jogon kívüli normák a Japán kultúrában gyökereznek és sok szempontból jóval fontosabbak, mint a törvény betűi által előírt normák.” Alapos elemzéssel hasonló következtetésre jut *Buchanan et al.* [2011].

Ismerve a japán vállalatok társadalmi beágyazottságát, könnyen belátható, hogy illúzió lett volna azt gondolni, hogy a stakeholder-modellről a részvényesiérték-modellre való áttérés jogszabályi diktátummal megoldható lehetett volna. Az új modellhez csak hosszabb intézményi evolúció vezethet (és az sem szükségszerűen). Az viszont, hogy a jogon kívüli normák gyakran erősebben hatnak, mint az érvényes jogszabályok, nem jelenti azt, hogy ez utóbbiak hatástalanok maradnának – ahogy erre a japán CG átalakulása is példaként szolgál. A jogszabályok és az informális normák egymással dinamikus kölcsönhatásban vannak és mind a mai napig együttesen formálják a japán vállalatvezetői magatartást.

A japán vállalatok különbözőképpen viszonyultak a reformokhoz (a skála az elutasítástól az aktív nyitottságig terjedt), továbbá szelektív módon, különböző kombinációkban alkalmazták az új jogszabályokba foglalt vállalatirányítási megoldások egyes elemeit (*Miyajima*, 2007). Az így megnövekedett diverzitást a hibrid vállalatirányítási megoldásokról szóló részben példákon keresztül mutatjuk be. Előtte a 2002-es vállalati törvény legjelentősebb újításával, a nyílt részvénytársaságok igazgatósági formái közötti választási lehetőséggel és annak gyakorlati megvalósításával foglalkozunk.

A vállalati igazgatótanácsok

A corporate governance egyik leggyakrabban elemzett kérdése a részvénytársaságok vezető testülete, azaz az igazgatótanács (board of directors, a továbbiakban board) és a vállalat operatív vezetése közötti viszony és ehhez kapcsolódóan az előbbi összetétele, kiválasztásának módja és tényleges befolyásának súlya.

A vállalatirányítás mainstream elmélete szerint az igazgatóság a vállalat részvényeseinek érdekeit hivatott képviselni (*Williamson*, 1985). Az ügynök-megbízó és az aszimmetrikus információ elméletéből tudjuk, hogy a tulajdonosok és a menedzsment érdekei közé csak a legritkább esetben tehetünk egyenlőségjelet. Ezért van szükség arra, hogy az igazgatóság a stratégiai kérdésekben való állásfoglalás mellett folyamatosan tájékozódjon az ügyvezetés tevékenységéről, szükség esetén pedig az összes részvényes érdekeit szem előtt tartva lépjen fel a menedzsmenttel szemben. Ahhoz azonban, hogy a monitoring- és fegyvelmező funkciókat az igazgatóság hatékonyan tudja gyakorolni, arra van szükség, hogy az igazgatótanács tagjai legalább részben ne a vállalat alkalmazottai közül kerüljenek ki, azaz külsősök és valóban

függetlenek legyenek. Az angolszász vállalatvezetési gyakorlatban az igazgatói függetlenség már széles körben elfogadott norma, sőt betartását a törvény is előírja.⁷

Japánban a hagyományos, még a reformok előtti modellben az igazgatótanács szerepét a mainstream ideákhoz (és az ahhoz leginkább közelítő amerikai gyakorlat-hoz) képest igen eltérő szellemben fogták fel. Az a tétel, ami a nyugati közgazdasági irodalomban már évtizedek óta általánosan elfogadottá vált – nevezetesen az, hogy az igazgatóság és a menedzsment viszonya tipikusan megbízó-ügynök problémaként kezelendő – a japán megközelítésben még csak implicit módon sem merült fel. Az 1990-es évek előtti japán szakirodalomban nem valószínű, hogy találnánk utalást a részvényesi érdek primátusára és ezen érdek érvényesítésének esetleges konfliktusaira. Japánban konszenzus uralkodott abban a tekintetben, hogy a vállalat vezető testületeinek közös feladata a különböző stakeholderek érdekeinek harmonizációja.

Az 1997-es társasági törvény ugyan általánosságban kimondta azt, hogy az igazgatóság feladata a vállalat stratégiai irányítása és a vállalat operatív menedzsmentjének az ellenőrzése – a gyakorlat azonban ezeket az elveket nem követte. A japán vállalatok igazgatóságában a döntéshozatali, végrehajtási és monitoring funkciókat nem tartották szükségesnek szétválasztani. Elképzelhetetlen lett volna, hogy az operatív menedzsment tagjai ne töltsenek be igazgatótanácsi posztokat. *Lincoln–Gerlach–Takahashi* [1992, 566. o.] tömören úgy jellemezte a helyzetet, hogy a „... vállalat igazgatóságának tagjait a közgyűlésen választják, de ez csupán formalitás. Az igazgatóság és a menedzsment egy és ugyanaz.”

A belső monitoring funkciót a japán vállalatoknál hagyományosan az ügyvezetés által (jogszábeli kötelezettség alapján) kinevezett könyvvizsgáló bizottság látta el. Ezeknek a belső auditoroknak a feladata azonban nem ment túl a törvényesség betartásának ellenőrzésén. A japán nyílt részvénytársaságok hagyományosan igen nagyra nőtt igazgatóságok alatt dolgoztak: a leggyakoribb a 30-40 fős igazgatóság volt, de az igazgatósági tagok létszáma elérhette akár az 50 főt is. Az igazgatótanács tagjai – kevés kivétellel – a vállalat belső embereiből (tipikusan a divíziók igazgatóiból) kerültek ki. Szorosan kapcsolódva az élethosszig tartó foglalkoztatás intézményéhez, a vállalat igazgatóságában a legtöbbször olyan személyek foglaltak helyet,

⁷ Egy rövid kitérő erejéig azonban el kell mondanunk, hogy ez a követelmény történeti léptékkal mérve viszonylag új keletű. Az igazgatóságok függetlenségének kívánalma még az angolszász országokban is csupán az utóbbi 2-3 évtizedben erősödött meg. Az 1970-es évek előtt az igazgatótanácsokban elsősorú többségben voltak a vállalatnál alkalmazásban lévők, az insiderek, továbbá a felső vezetés ellenőrzési és operatív funkciói sem különültek el világosan. A menedzserkapitalizmust felváltó befektetői kapitalizmus azonban ebben is változást hozott: az 1990-es években már egy átlagos amerikai nyílt részvénytársaság igazgatóságának 10-15 tagjának a kétharmada külső, független igazgató volt.

akik a vállalat alkalmazottjaiként kezdték karrierjüket. A japán gazdaság aranykorában reális lehetőség volt arra, hogy a dolgozók a hierarchia alacsonyabb szintjéről indulva olyan karrierpályán haladjanak előre, amelynek csúcsa a vállalati igazgatósági tagság. Ez egyben magyarázat arra is, hogy miért voltak nagy létszámúak (sőt, gyakran még ma is azok) a japán igazgatóságok (boardok). A klasszikus modell sémája szerint kiválasztott igazgatósági tagok érthető módon sokkal szorosabban kötődtek az évtizedeken keresztül együtt végzett munkában megismert kollégáikhoz és feletteseikhez, mint a vállalat tulajdonosaihoz. Japánban alapvető kulturális érték a lojalitás a vállalati kollektívához. Az igazgatósági tagok tehát sokkal inkább a vállalat alkalmazottainak a képviselői voltak, mintsem éber őrei annak, hogy az ügyvezetés a piaci hatékonyságot és a részvényesek érdekeit szem előtt tartva tevékenykedjen. Egy felmérés (*Ahmadjian, 2001*) szerint 1990-ben a vállalatok mindössze 19 százaléknál volt a céghez kívülről jött igazgató. Ráadásul ezeknek a külsős igazgatóknak a valódi függetlensége erősen megkérdőjelezhető volt. A függetlennek nevezett igazgatók általában az adott vállalattal korábban kapcsolatban lévő nyugalmazott hivataltalnokok, bank- és partnervállalati vezetők voltak. Összefoglalva elmondható tehát, hogy a klasszikus japán vállalatirányítási rendszer tökéletes insider-modell volt. A board szerepe a részvényesek érdekeinek képviselete szempontjából formális volt. A gyakorlatban az igazgatóság tagjai az operatív menedzsment szinte valamennyi döntését támogatták.

Az előző részben láttuk, hogy a Kereskedelmi Kódex 2002-es módosítása új fejezetet nyitott a japán vállalatirányítás szabályozásában. A reformok közül a legjelentősebb a nyílt részvénytársaságok igazgatóságára vonatkozó szabályok változása volt. A módosított törvény felkínálta a választás lehetőségét a tőzsdei cégek számára: áttérhettek az angolszász típusú egyszintű társaságirányítási gyakorlatra vagy maradhattak a korábbi CG-modell mellett. A független igazgatók arányának növelését viszont a törvény mindkét igazgatósági variációban előírta. A későbbi fejlemények szempontjából hangsúlyoznunk kell, hogy a törvény nem tette kötelezővé az angolszász modellre való áttérést, hanem csak igény szerint választhatóvá.

Az igazgatóság az angolszász modellben három bizottság – a jelölési, az audit és a javadalmazási bizottság – munkájára támaszkodik. Az „igazgatóság bizottságokkal” formációhoz tartozó fontos követelmény volt, hogy az egyes bizottságokon belül többségben legyenek a külső, a független tagok. Az ellenőrző/felügyeleti és a végrehajtási funkciók világos elkülönítésétől, továbbá a független, nem ügyvezető tagok kötelező bevonásától az igazgatóságba a részvényesi érdekek előtérbe kerülését,

nagyobb transzparenciát és mindezek következtében a befektetők részéről a vállalat jobb megítélését várták.

A következő adatok azt mutatják, hogy a japán részvénytársaságok mennyire éltek a törvény adta lehetőséggel, azaz mennyire vált körükben népszerűvé az angolszász gyakorlatot követő boardszerkezet. Az új jogszabályok életbe lépését követő évben mindössze 40 (más forrás szerint 55) tőzsdei vállalat alakította át igazgatósági rendszerét angolszász mintára. 2008-ra ez a szám 112-re emelkedett. Voltak olyan vállalatok is, amelyek először ugyan éltek a választás törvény adta lehetőségével, később azonban visszatértek a korábbi corporate governance gyakorlatukhoz. A tokiói értéktőzsde adatai (Tokyo Stock Exchange, 2012) szerint az igazgatótanácsok típusa szerint az első szekcióhoz tartozó 1675 vállalat a következőképpen oszlott meg:

- hagyományos irányítású auditbizottsággal működő vállalatok száma, külső igazgatók nélkül (816 darab, 48,7 százalék),
- hagyományos irányítású auditbizottsággal működő vállalatok száma külső igazgatókkal (817 darab, 48,8 százalék),
- egyszintű igazgatótanáccsal és bizottságokkal működő vállalatok száma (42 darab, 2,5 százalék).

A külső és a szigorúbb kritériumok szerint valóban független igazgatók alkalmazása⁸ nem vált a japán vállalatirányítási gyakorlat szerves részévé, továbbá – ahogy az előbbi megoszlásból is látható – az amerikai típusú igazgatósági testület lemásolása csak igen szűk körben történt meg. Ez utóbbira, azaz az „igazgatóság bizottságokkal” szervezetre tipikusan azok a multinacionális vállalatok tértek át, amelyek részvényeit a tokióin kívül más tőzsdéken is forgalmazzák és/vagy a tulajdonosi szerkezeten belül az átlagosnál lényegesen magasabb a külföldi arány. Ebbe a csoportba tartozik a jól ismert társaságok közül a Sony, a Toshiba, a Hitachi és a Mitsubishi Electric. A részvényesi érdek érvényesítését leginkább elősegítő amerikai típusú boardmodellel szembeni ellenállás legkézenfekvőbb magyarázata, hogy annak bevezetésével komoly csorba esne a vállalati menedzsment autonómiáján (azaz a pozícióban lévő operatív vezetők szempontjából a modellváltás költsége nagyon magas lenne). A menedzseri hatalom folytonosságának szempontjából különösen fontos kérdés a felső vezetők kiválasztásának módja (*Ahmadjian*, 2012). A japán vállalatok többségénél még ma is íratlan szabály, hogy az igazgatósági tagságról az elnök-vezérigazgató dönt (még akkor is, ha a kinevezési procedúrában formálisan

⁸ 2011-ben a külső igazgatók aránya a tokiói tőzsde első szekciójába sorolt vállalatok igazgatóságában 9,6 százalék volt. Ugyanez az arány az USA-ban 70 százalék, az Egyesült Királyságban pedig 50 százalék felett volt. Forrás: <http://www.rieti.go.jp/en/papers/contribution/miyajima/03.html>

csupán egy szavazat illeti meg). A klasszikus modell személyi kapcsolatoknak kiemelt fontosságot tulajdonító, nagyfokú belső stabilitást biztosító eleme tartós örökségnek bizonyult. Ha a vállalatvezetők kiválasztása egy valóban független tagokból álló jelölési bizottság hatáskörébe kerülne át, akkor a bennfentes vállalati kultúra egyik pillére omlana össze.

A hibridek

A jogi reformokról írva már utaltunk arra, hogy az új társasági törvény lehetőséget adott a vállalatok számára a választásra a különböző CG-formák között, így a japán vállalatirányítási paletta a korábbi egyszínűség helyett a 2000-es évektől egyre változatosabbá vált. A klasszikus modellhez képest sok japán cégnél alaposan megváltozott a corporate governance gyakorlat. Ugyanakkor a változás nem az angolszász modell másolását jelentette, azaz – sem funkcionálisan, sem formálisan – nem következett be az egy évtizeddel korábban többek által előrejelzett konvergencia. A reformok és a piaci nyomás együttes hatására a japán vállalatok különböző kombinációkban alkalmazták a régi és az új CG-elemeket, aminek következtében a hibrid vállalatirányításai megoldásoknak számos variációja keletkezett. A hibridekben a hagyományos japán modell számos eleme keveredett az angolszász CG-hez tartozó összetevőkkel. A különböző típusú hibridek mellett azonban nem kis számban maradtak olyan vállalatok is, amelyek ellenálltak a reformoknak és megőrizték a klasszikus modell alapvető vonásait.

A hibridek tulajdonságainak leírásához és osztályozásához ismertetjük a vállalatirányítás témakörében készült egyik empirikus vizsgálat eredményeit. A következőkben annak a kérdőíves felvételnek és a felmérés adataiból készített klaszteranalízisnek az eredményeit ismertetjük, amelyet *Hideaki Miyajima* vezetésével végzett el egy kutatócsoport 2003-ban a japán pénzügyminisztérium kutatóintézetében (Policy Research Institute, Ministry of Finance). A japán CG-hibridjeinek ismertetésében *Jackson* [2009] elemzésére és *Miyajima* [2012] írására támaszkodunk.

Az eredeti felmérést végző kutatócsoport a CG-vizsgálat alapjául szolgáló kérdőívet valamennyi, nem pénzügyi szektorhoz tartozó, a tokiói tőzsdén jegyzett nyílt részvénytársasághoz eljuttatta és ebből 723 vállalat (az összes cég 34 százaléka) értékelhető választ küldött vissza. A kérdőívek feldolgozása után a kutatók három nagy klaszterbe sorolták a japán vállalatokat. Az első csoportba a tradicionális üzleti kultúrát és szokásokat megőrző, az úgynevezett *J-típusú* vállalatok tartoznak.

Ezek az összes mintában szereplő vállalatnak több mint a felét, a foglalkoztatottak száma alapján pedig 23 százalékát tették ki. A második és harmadik csoportba a reformok nyomán *hibrid vállalatirányítási megoldásokat* alkalmazó cégek kerültek. A hibridek 1-es típusú alcsoportjába (*H-1*) olyan vállalatokat soroltak, amelyeknél a pénzügyek piaci alapúvá váltak, viszont munkaügyeik a tradicionális modell legtöbb elemét megőrizték. Ez a csoport a 2000-es évek elején a vállalatok egynegyedét fedte le, a foglalkoztatási adatok alapján viszont kétharmadát. A hibridek 2-es típusú alcsoportjának (*H-2*) vállalatai az átalakulás másik útját követték: náluk a munkaügyek mozdultak el erőteljesebben a piaci viszonyok irányába, a vállalatfinanszírozást és az igazgatóság insider összetételét viszont alig érintették a reformok. Ebben a klaszterben a vállalatok egyötödét tartják nyilván, az ott dolgozók számának aránya szerint viszont ennek csupán 10 százaléka tartozik ide.

A *J-típusú* klaszterbe tartozó vállalatoknál három alcsoportot (*J-1, J-2, J-3*) különböztethetünk meg, amelyek közös jellemzője, hogy viszonylag kis méretűek, pénzügyeiket a bankfinanszírozás dominálja, köreikben a vállalati kereszttulajdonlás még mindig jelentős, valamint a külföldi és a pénzügyi befektetői arány a tulajdonosi szerkezeten belül alacsony.

A *J-vállalatok* távol tartották magukat a reformoktól, azaz a részvényesek vállalati ügyekben alig hallatják hangjukat, az igazgatótanácsokban elvértve találhatunk külső független igazgatókat és e vállalatok átláthatósága sem javult érezhetően. A csoporton belül a *J-1 típusú* vállalatoknál továbbra is az élethosszig tartó foglalkoztatás a norma, a bérezés pedig az életkorhoz és nem a teljesítményhez kötődik. Ezeknél a vállalatoknál csak ritkán találunk példát arra, hogy a menedzsment ösztönzésére részvényopciót alkalmaznának. Szektorok szerinti bontásban ezek a hagyományos modellt követő cégek főleg az építőiparban, az acéliparban, a vegyiparban és a textiliparban találhatók.

A *J-2 alcsoportba* a vállalatközi hálózatokon kívül eső és a banki finanszírozástól is kevésbé függő cégek tartoznak. A munkaügyeket ezek esetében is a paternalizmus jellemzi, még akkor is, ha a vállalati szakszervezeti tagság aránya a *J-1* cégekhez képest jóval alacsonyabb. E körbe főleg a szolgáltatási ágazatok cégei tartoznak.

A *J-3* alcsoportba sorolt vállalatok sok tekintetben hasonlítanak a *J-1* alcsoporthoz, viszont náluk már alkalmazzák az anyagi ösztönzést a menedzsment teljesítményének fokozására. A *J-3* típusú cégek tipikusan a kiskereskedelemben lelhetők fel, de e körhöz tartoznak a Toyota-csoporthoz kötődő kisebb vállalatok is.

A *hibrid klaszterek* osztályát két nagy csoportra és ezek közül az elsőt további két alcsoportra bontjuk. Az *1-es típusú hibridcsoportot* a legismertebb és legna-

gyobb múltú (a tőzsdén a leghosszabb ideje jegyzett) japán vállalatok alkotják. Ezeknél a társaságoknál a foglalkoztatottak átlagos száma jóval nagyobb a klaszterba tartozó összes többinél. A high-tech vállalatoknak legalább a fele, az exportorientált cégeknek pedig közel 60 százaléka ebbe a hibrid csoportba sorolható. Az *H-1-es típusú hibridek első alcsoportjának (H-1-1)* legfontosabb megkülönböztető jegye a magas külföldi tulajdonhányad és az ezzel szorosan összefüggő nagyfokú transzparencia. A teljesítményen alapuló javadalmazási rendszer esetükben esszenciális összetevő (részvényopciókban a topmenedzsment mellett a középvezetők is részesülnek). A foglalkoztatás elveit illetően ugyanakkor ragaszkodnak a hagyományos értékekhez: a munkavállalók továbbra is a vállalat legfontosabb stakeholderei, és az élethosszig tartó foglalkoztatás ígéretét a tőzsdolgozókra vonatkozóan igyekeznek betartani. A *H-1-1 csoportba* tartozó társaságok között olyan közismert neveket találunk, mint a Toyota, a Canon vagy a Kao.

A *H-1 típusú hibridek második alcsoportja (H-1-2)* olyan, szintén nagynevű cégekből áll össze, mint a Hitachi, az NTT, a Do Co Mo, a Mitsubishi csoport, továbbá számos közüzemi vállalat. Ezeknél a cégeknél a *H-1-1* klaszterhez viszonyítva alacsonyabb a külföldi tulajdon aránya, viszont a finanszírozásban nagyobb szerephez jutnak a vállalati kötvények. A *H-1-2* csoportban a klasszikus japán modellnek nemcsak a foglalkoztatáshoz, hanem a bérezéshez kapcsolódó elemeit is megtartották.

A *H-2-es típusú hibrid csoportba (H-2)* tartozó cégek a tőzsdén való megjelenés időpontjának alapján fiatalnak mondhatók. Esetükben a CG külső összetevői a hagyományos japán vállalatokhoz hasonlítanak, azaz a bankfinanszírozás és a bankokhoz való kötődés, valamint a vállalati kereszttulajdonlás is jellemző. Ugyanakkor a *H-2* csoport vállalatainál a munkaügyek a többi csoporthoz képest feltűnően piaci alapúak, azaz már jelentős távolodást észlelünk az élethosszig tartó foglalkoztatás japán étoszától. A menedzsment ösztönzésére itt alkalmazzák a leggyakrabban a részvényopciókat. A *H-2* csoport tagjai elsősorban a hazai piacra orientálódnak, így nemcsak a *H-1*, hanem a *J*-csoport vállalataihoz képest is kisebb a részesedésük az exportban és a high-tech szegmensben is. Sok kiskereskedelmi cég, a kereskedőházak, továbbá az IT-szolgáltatók is ide tartoznak.

Záró gondolatok

Másfél évtized reformfolyamat után a japán tőzsdei társaságok egyértelműen elmozdultak az alapvetően kapcsolatorientált működéstől a piaci alapú vállalatirányítási modell irányába. A részvénytulajdonosi szerkezet átrendeződött, a főbankrendszer felbomlott, a keirecu-kapcsolatok meglazultak és a tőzsdén jegyzett cégekről a korábbiakhoz képest sokkal több és pontosabb információhoz juthatnak az elemzők és a befektetők. Mindez azonban még nem jelenti azt, hogy a portfólióvállalatok piaci értéknövelésére fókuszáló (elsősorban külföldi) intézményi befektetők szempontjából ne lenne továbbra is számos gyenge pontja a japán vállalatirányításnak. A nemzetközi CG-minősítő intézetek által összeállított rangsorok rendre azt tükrözik, hogy több fontos vállalatirányítási jellemző alapján Japán jóval az OECD-országok átlaga alatt teljesít. 2011-ben a Governance Metrics International Ratings (GMI) 38 ország közül a 33 helyre sorolta Japánt (*The Economist*, 2011).

A japán CG reputációját tovább rontotta a szigetország eddigi legnagyobb vállalati botránya, az Olympus cég pénzügyi csalásainak lelepleződése 2011 őszén, mely esetre gyakran a japán Enron-ügyként hivatkoznak. Bukása előtt az Olympus nemzetközi hírnévnek örvendő, innovatív nagyvállalat volt. Ráadásul formailag a vállalat CG-gyakorlata is rendben megfelelt a tőzsdei előírásoknak. Arról viszont (véltetően) sem a vállalat tulajdonosai, sem pedig külső auditorai nem tudtak, hogy a cégnél legalább húsz éven keresztül rejtegették és manipulálták a korábbi értékpapír-vásárlásokból származó veszteségeket. Az 1,4 milliárd dollárra rúgó hiányt a vállalat egymást követő menedzserei pénzmosással, elszámolási trükkökkel és könyvelési csalásokkal leplezték. A történet 2011-ben vádemeléssel folytatódott, majd végül a társaság vétkes vezetői a rács mögé kerültek. A vállalat részvénytulajdonosai viszont az értékpapírszámlájukon tapasztalhatták a rossz, külső kontroll nélküli vállalatkezelés következményeit: az Olympus tőzsdei értéke a skandalum hatására megfeleződött.

E konkrét eset említésének dolgozatunk szempontjából azért van jelentősége, mert az Olympus-botrány után a japán tőzsdei társaságok corporate governance problémái újra reflektorfénybe kerültek. A politika berkeiktől a nemzetközi sajtóig a legkülönbözőbb fórumokon vitatták azt a kérdést, hogy a történetek vajon egyedi eseteknek tekintendők-e, vagy pedig az Olympus példájából a CG-rendszer egészének anomáliáira lehet és kell következtetni. Ez utóbbi vélekedéshez csatlakozók malmára hajtotta a vizet néhány további, súlyos CG-visszásságokat felszínre hozó vállalatvezetési felelőtlenséggel kapcsolatos botrány. Ezek közül a legnagyobb pub-

licitást a fukusimai tragédia kapcsán hírhedtté vált TEPCO-ügy⁹ és a Daio Paper Companynál¹⁰ történtek kapták.

Középtávrá kitekintve, vajon milyen tendenciák valószínűsíthetőek a japán vállalatirányítás alakulásában? Miután a nagyvállalati érdekképviseltek elég erősnek bizonyultak ahhoz, hogy blokkolják a kormányzatnak a tőzsdei társaságok szigorúbb CG-szabályozására vonatkozó szándékát, a vállalatirányítási formák további diverzítására lehet számítani. A 2008-as globális válságot követő években a hibrid CG-struktúrájú vállalatok általában jobban teljesítettek, mint a hagyományos modell mellett kitartó társaik (*Miyajima*, 2012), ezért várható, hogy a hibrid formák gyakorisága és változatossága tovább növekszik. Korábban a jobb CG-gyakorlatra való áttérést a japán vállalatoknál szinte kizárólag a külföldi befektetők szorgalmazták. Napjainkban azonban már több jel mutat arra, hogy a hazai intézményi befektetőknek is határozottabb elvárásai lesznek portfólióvállalataik CG-gyakorlatával szemben. A CG-rezsimek hatékonyságát javíthatja az is, hogy Japánban is színre léptek az úttörő, aktív tulajdonosi magatartást tanúsító nyugdíjalapok.¹¹ A korábban passzív és CG-ügyekben a véleménynyilvánítást kerülő hazai intézményi befektetők hozzáállása a jelen kedvezőtlen gazdasági környezete miatt változik. Az 1990-es évek előtti világban, a növekedési aranykorban még tolerálható volt, hogy Japánban a legtöbb fejlett országhoz képest alacsony volt a befektetett tőke megtérülése. Ma viszont a stagnáló gazdaság körülményei között, számolva az óriási mértékű államadósság és a fiskális egyensúlytalanság kockázataival, valamint a romló demográfiai feltételekkel, egyre nagyobb nyomás nehezedik a nyugdíjalapokra és a többi intézményi befektetőre is a jobb hozamok elérésének érdekében. Ezért tartjuk valószínűnek, hogy a vállalatirányítás néhány összetevőjének változását a piacorientált szemlélet határozza majd meg.

A részvényesi érték maximalizálásának filozófiája ugyanakkor a belátható jövőn belül nem fog gyökeret verni Japánban. A japán társadalom értékrendje ezt mint a vállalat működésének elsődleges célját továbbra is elutasítja. A nagyvállalati inside-rek ellenállása is erős marad saját érdekeik és a status quo fenntartásának védelmében. Az általánosan elfogadott vélemény Japánban továbbra is az, hogy a sikeres vál-

⁹ Lásd: <http://www.forbes.com/sites/nathanielparishflannery/2011/05/27/did-management-problems-at-tepco-cause-japans-15b-radiation-leak/>

¹⁰ Lásd: http://travel.nytimes.com/2011/10/29/business/global/new-scandal-presses-corporate-japan.html?_r=0, <http://www.yomiuri.co.jp/dy/editorial/T111123005449.htm>

¹¹ Az ilyen típusú, eddig még kisszámú nyugdíjalap közül mindenekelőtt a Japan's Pension Fund Association (PFA) vált ismertté. A PFA-nak a portfólióvállalatok CG minőségére ható tevékenységét Aronson [2010] elemzi.

latalati működéshez olyan corporate governance megoldások tartoznak, amelyekben az operatív felsővezetés autonómiája biztosított, és a részvényesi szempontok a többi stakeholder (elsősorban a vállalat alkalmazottainak) érdekeivel harmonizálhatók.

Felhasznált irodalom

- Ahmadjian, C. L. – Robbins, G. E.* [2005]: A Clash of Capitalisms: Foreign Shareholders and Corporate Restructuring in 1990s. *Japan American Sociological Review*, Vol. 70., No. 3., 451–471. o.
- Ahmadjian, C. L. – Song, J.* [2005]: Coopting globalization. Globalization and the politics of corporate governance reform in South Korea and Japan. Paper presented at the Society of Socio-Economics annual meeting, Budapest.
- Ahmadjian, C. L.* [2001]: Changing Japanese corporate governance. WP 188, Center on Japanese Economy and Business, Graduate School of Business, Columbia University.
- Ahmadjian, C.* [2012]: Corporate Governance Convergence in Japan. In: *Rasheed, A. – Yoshikawa, T.* (eds.): *The Convergence of Corporate Governance. Promise and Prospects.* Palgrave.
- Aoki, M. – Jackson, G. – Miyajima, H.* (eds.) [2007]: *Corporate Governance in Japan: Institutional Change and Organizational Diversity.* Oxford University Press.
- Aronson, B.* [2010]: A Japanese CalPERS or a New Model for Institutional Investor Activism? Japan's Pension Fund Association and the Emergence of Shareholder Activism in Japan. http://works.bepress.com/bruce_aronson/
- Aronson, B.* [2011]: The Need to Reform Japanese Corporate Governance. JURIST – Forum. <http://jurist.org/forum/2011/11/bruce-aronson-corporate-governance.php>.
- Bebenroth, R. – Li Donghao* [2007]: Performance Impact at the Board Level: Corporate Governance in Japan. *Asian Business & Management*, Vol. 6., No. 2., 303–326. o.
- Blair, M. M.* [1995]: *Ownership and control: Rethinking corporate governance for the twenty-first century.* Brookings Institute, Washington, DC.
- Buchanan, J. – Chai, D. – Deakin, S.* [2011]: Informal Institutions and the Limits to Convergence in Corporate Governance: The Reception of Hedge Fund Activism in Japan. ASLEA Conference, HKU.
- Buchanan, J. – Deakin, S.* [2007]: Japan's Paradoxical Response to the New „Global Standard” in Corporate Governance. Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper, No. 351.
- Crangle, R.* [1998]: Calpers goes to Japan. *Global Finance*, Vol. 12., No. 5., 21. o.
- Fujita, T.* [2004]: Modernizing Japanese Corporate Law: Ongoing Corporate Law Reform in Japan. *Singapore Academy of Law Journal*, Vol. 16., No. 2., 321–354. o.
- Gospel, H. – Pendleton, A.* (eds.) [2006]: *Corporate Governance And Labour Management: An International Comparison.* Oxford University Press.
- Hall, P. – Soskice, D.* (eds.) [2001]: *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage.* Oxford University Press.
- Jackson, G.* [2009]: The Japanese firm and its Diversity. *Economy and Society*, Vol. 38., No. 4., 606–629. o.
- Jacoby, S. M.* [2004]: Corporate Organization in Japan and the United States: Is there evidence of Convergence? University of California, Los Angeles.
- Jacoby, S. M.* [2006]: Corporate Governance, Risk, and Inequality in Japan and the United States. <http://ssrn.com/abstract=654702>
- Jacoby, S. M.* [2007]: Convergence by Design: The Case of CalPERS in Japan. *American Journal of Comparative Law*, Vol. 55., No. 2., 239–293. o.

- Lincoln, J. – Gerlach, M. – Takahashi, P.* [1992]: Keiretsu Networks in the Japanese Economy: a Dyad Analysis of Intercorporate Ties. *American Sociological Review*, Vol. 57., No. 10., 561–585. o. Ministry of Economy... [1998]: White Paper. Ministry of Economy, Trade and Industry, Tokyo. <http://warp.ndl.go.jp/info:ndljp/pid/1364125/www.meti.go.jp/english/report/data/gWP1998e.html>
- Miyajima, H.* [2012]: Institutional Change and its Economic Consequence in Japan: the Bright and Dark Sides of Hybridization. RIETI Discussion Paper Series, 12-E-049.
- Mizuno, M.* [2010]: Institutional investors, corporate governance and firm performance in Japan. *Pacific Economic Review*, Vol 15., No. 5., 653–665. o.
- Nakamura, M.* [2011]: Adoption and policy implications of Japan’s new corporate governance practices after the reform. *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 28., No. 1., 187–213. o.
- NLI Research Institute [2004]: Kabushiki mochiai jokyo chosa 2003-nendoban. (Áttekintő tanulmány a részvény-keresztulajdonlásról, 2003) NLI Research Institute, Tokyo.
- Pejovic, C.* [2011]: Japanese Corporate Governance: Behind Legal Norms. *Penn State International Law Review*, Vol. 29., No. 3., 483–521. o.
- Schaede, U.* [2006]: Competition for Corporate Control: Institutional Investors, Investment Funds and Hostile Takeovers in Japan. WP. No. 248., Center on Japanese Economy and Business, Columbia Business School.
- Schaede, U.* [2008]: Choose and focus: Japanese business strategies for the 21st century. Cornell University Press.
- Shishido, Z.* [2004]: Changes in Japanese Corporate Law and Governance: Revisiting the Convergence Debate. Law and Economics Workshop, Berkeley Program in Law and Economics, UC Berkeley.
- The Economist* [2011]: Olympian Depths – What the Olympus Saga says about Corporate Governance in Japan. *The Economist*, október 22.
- The Economist* [2007]: JapAnglo-Saxon capitalism. *The Economist*, január 12.
- Tokyo Stock Exchange [2012]: Factbook <http://www.tse.or.jp/english/market/data/factbook/b7gje60000003o32-att/b7gje6000000y9uq.pdf>
- Vogel, S. K.* [2006]: Japan Remodeled: How Government and Industry are Reforming Japanese Capitalism. Cornell University Press.
- Williamson, O. E.* [1985] The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. The Free Press, New York.
- Yoshikawa, T. – McGuire, J.* [2007]: Change and Continuity in Japanese Corporate Governance. *Asian Pacific Journal of Management*, Vol. 25., No. 1., 5–24. o.

ÚJ KÖNYVEK

Paul Krugman: Elég legyen a válságból! MOST!

Akadémiai Kiadó, 2012, 287 oldal, 3600 Ft (akciós ár a honlapon: 2880 Ft)

Ha létezik olyan, hogy kötelező olvasmány, ez bizonyosan az. Érdeemes gondolkodni rajta. Szakszerű és nagyon jól érthető vitairat. A tét pedig az életünk és a jövőnk.

Minden jó szakember pontosan tudja, hogy válság idején megsokszorozott erőforrásokat kell a fejlesztésre és az innovációra fordítani, hogy ha majd eljön a fellendülés – és előbb-utóbb szükségszerűen eljön, bár nem szükségképp a várt keretek között és a várt szerkezetben –, azok eredményeivel felfegyverkezve tudja kiaknázni és bővíteni az azáltal kínált lehetőségeket. És minden hozzáértő jól tudja, hogy a fejlesztésnek és az innovációnak nincs gyilkosabb akadályozója, mint a pénzügyi megszorítás. Ha biztos akarsz lenni abban, hogy hosszan beleragadunk a válság mocsarába, vond el a fejlesztés forrásait! Könyv, segíts, hogy ne így legyen!

A modern makro-közgazdaságtannal az a baj, hogy amióta elméletei a kormányzati gazdaságpolitikai doktrínák alapjául szolgálnak, elveszítette hitelességét. Ezek a gazdaságpolitikák ugyanis részben közvetlenül, részben közvetve a jövedelmek újraelosztását valósítják meg, és ezzel csoport- és részérdekeket szolgálnak. Részévé és eszközévé váltak a politikai küzdelmeknek is, mindez pedig óhatatlanul visszahat a közgazdasági elméletek megalkotóira, fejlesztőire. *Krugman* e könyvében a következőket írja: „Ennél kényesebb téma, hogy a felső egy százalék – vagy még inkább egy ezrelék – (itt a legmagasabb jövedelmű rétegekről beszél – *O. P.*) érdekei milyen mértékben színezik át az elméleti közgazdászok vitáit. Annyi bizonyos, hogy ez a befolyás létezik: ha máshol nem, hát az egyetemeket nagy adományokkal támogató emberek preferenciái, a rendelkezésre álló ösztöndíjak, a jövedelmező szaktanácsadói szerződések és a többi ehhez hasonló dolog egészen biztosan arra ösztönzi a szakmát, hogy ne egyszerűen elforduljon Keynes eszméitől, hanem felejtse is el a javát mindannak, amit az 1930-as és 1940-es években tett magáévá.” (123. o.)

A könyvről az Akadémiai Kiadó ajánlójában a következőket írja: „Elég! 2008 óta soha nem látott pénzügyi és gazdasági válság sújtja a fejlett világot, és egyelőre a legkevésbé sem látszik a vége. Miért mondanak csődöt legalapvetőbb tételeink a hosszú évek óta tartó válságkezelés során? Éppen azért, mert válság van – nem normális időket élünk. Paul Krugman a Nobel-díjas »megmondóember«, a közgazdaságtan közismert fenegyereke szerint sem a krízis okait nem tártuk fel teljes mélységükben, sem kezelésének módját nem választjuk meg jól. Ebben a 2012-ben megjelent, rendkívül olvasmányos művében feltárja előttünk, hogyan oldható meg az immáron ötödik éve tartó válság. Hogy igaza van-e? Erről csak akkor tudunk véleményt formálni, ha elolvassuk a könyvet. A kritikus, de konstruktív hangvételű és konkrét megoldásokat is kínáló könyvből sokat megtudunk a krízis természetéről: a »Minsky-pillanatról«, a »likviditási csapdáról«, a monetáris válságkezelés korlátairól, Keynes és kortársai állításainak érvényességéről. Benne sok szó esik Amerika és Európa helyzetéről: míg az előbbi az »olcsó pénz« révén sodorta önmagát kritikus helyzetbe (amit a pénzügyi »innovációk«, mint például a követelések újracsomagolása, csak tovább nehezítettek), addig az utóbbiban a közös fizetőeszköz bevezetésének közgazdaságtani megalapozatlansága, valamint a közös építmények és intézmények tökéletlensége a bajok fő forrása – a szerző szerint legalábbis.”

S egy fontos megállapítás a helyzetképhez: „Az ILO az Európai Unió munkaerőpiacáról szóló helyzetjelentésében arra hívja fel a figyelmet, hogy a megszorító intézkedések nem adtak választ a válság alapvető okaira, és nem csökkentették a munkanélküliséget. Sőt, a nemzetközi szervezet szerint a foglalkoztatási helyzet tovább romlott a fiskális konszolidációt szorgalmazó intézkedések bevezetését követően. A 2010–11-ben bekövetkezett megtorpanás után a munkanélküliség tovább emelkedett és semmi jele a javulásnak – figyelmeztet az ILO. Csak az elmúlt hat hónapban az EU-ban egymillió ember veszítette el a munkáját.”¹

A továbbiakban rendhagyó módon a recenziens helyett beszéljenek a könyvről az idézetek. Ehhez, félreértések elkerülése érdekében, hadd emlékeztessünk: a szerző közgazdasági Nobel-díjas, a világelsőik közé tartozó Princeton University, valamint a London School of Economics egyetem professzora, saját rovata van a *The New York Times*-ban.

„Rendkívül fontos, hogy megtegyük a megfelelő lépéseket a válság tényleges és teljes felszámolása felé. És mondok én valamit: tudjuk, vagy legalábbis tudunk *kellene*, hogy mit tegyünk. Az elmúlt hetvenöt év gazdasági, technológiai és társadalmi folyamatai megváltoztatták az életünket, de a különbségek dacára ugyanattól szenvedünk, mint ami az 1930-as években történt. Keynes és más kortársak elemzéseiből, valamint a későbbi kutatások és vizsgálatok eredményeiből azt is tudjuk, hogy

¹ Egymillió munkahely veszett el egy hónap alatt (sic! – *O. P.*). Lásd: www.napi.hu, 2013. április 8., hétfő.

akkor mit kellett volna tennie a politikusoknak. Ugyanezekből az elemzésekből az is kiderül, mit tehetnének jelenlegi szorult helyzetünkben. Sajnos nem használjuk fel a rendelkezésünkre álló tudást, mivel sok befolyásos ember – politikusok, köztisztviselők, valamint egy szélesebb kör, a közvélemény-formáló publicisták és értelmiségiek köre (szép ez az utóbbi distinkció! – *O. P.*) – különféle okokból kifolyólag úgy döntött, hogy inkább elfelejtik a történelmi leckét és a korábbi generációk által végzett gazdasági elemzések értékes eredményeit, és a nehezen megszerzett tudás helyett ideológiailag és politikailag testhezálló előítéletekkel foglalkoznak. (...) Az államnak most többet és nem kevesebbet kell költenie, egészen addig, amíg a magánszektor meg nem erősödik annyira, hogy képes legyen fellendíteni a gazdaságot – ehelyett azonban a munkahelyeket pusztító, megszorító politika vált uralkodóvá. Ezzel a könyvvel igyekszem megtörni ennek a destruktív közvélekedésnek a hatalmát, és érvelni egy bővítésre koncentráló, munkahelyteremtő gazdaságpolitika mellett, amelyet régóta követelnünk kellett volna.” (11. o.)

„Szörnyű időket élünk, és még ennél is szörnyűbb, hogy mindezt elkerülhettük volna. De ne adjuk fel: igenis úrrá lehetünk ezen a válságon, és ehhez nem kell más, csak tisztánlátás és elszántság.” (33. o.)

„Valahányszor azt hallják, hogy egy szakértő leszögezi, olyan hosszú távú problémákkal küszködünk, amelyeket nem lehet rövid távon megoldani, akkor tudniuk kell, hogy az illető hiába igyekszik bölcsnek mutatkozni, valójában kegyetlen és ostoba. Mert ennek a válságnak nagyon gyorsan véget lehetne és kellene vetni.” (252. o.)

„Ha összehasonlítjuk az elmúlt évek gazdasági fejlődését Európában és az Egyesült Államokban, akkor az a benyomásunk támadhat, hogy vak versenyez világtalannal – vagy ha jobban tetszik, úgy tűnik, mintha azon versenyeznének, ki tudja jobban elszúrni a válság kezelését. E könyv írásakor úgy tűnik, Európa orrhosszal vezet a katasztrófához vezető versenyben, de azért várjunk még az eredményhirdetéssel.” (204. o.)

„Miközben próbálunk megküzdeni ezzel a nyakunkba szakadt válsággal, nagyon bosszantó azt látni, hogy a közgazdászok mennyire a problémát, és nem a megoldást jelentik.” (118. o.) „Ennek a krízisnek hihetetlenül egyszerűen kellene és lehetne véget vetni. (...) Lényeg a lényeg: ahhoz, hogy kilábaljunk ebből a válságból, arra van szükség, hogy robbanásszerűen emelkedjenek az állami kiadások.” (56. o.) „Az infláció nem szabadulhat el, amíg a gazdaság válságban van.” (187. o.) (Kulcsfontosságú állítás ez, hiszen az infláció alacsony szinten tartása a nyugati világban ma uralkodó gazdaságpolitika prioritása. – *O. P.*)

„Az ilyen válságok nemcsak rövid távon okoznak súlyos károkat, hanem úgy tűnik, a távoli jövőre is kihatnak, mert a növekedés és a foglalkoztatottság többé-kevésbé véglegesen a válság előttinél alacsonyabb szinten állapodik meg. És itt van a kutya elásva: bizonyítékok támasztják alá, hogy a pénzügyi válságot követő gazda-

sági pangás mélységét és időtartamát csökkentő intézkedések egyben a hosszú távú károkat is enyhítik. De ennek a fordítottja is igaz! Ha elmulasztjuk meghozni ezeket az intézkedéseket – és most épp ezt csináljuk –, akkor lényegében elfogadunk egy keserű, szűkölködő jövőt.” (29. o.)

„Miért olyan magas a munkanélküliség, és miért olyan alacsony a gazdasági termelés? Azért, mert mi – a »mi« alatt most a fogyasztókat, a vállalkozásokat és a kormányzatokat együttesen értem – nem költünk eleget.” (39. o.) „Ha egyszerre túl sok gazdasági szereplő számára válik problémává az adósság, akkor a baj elhárítására irányuló együttes erőfeszítéseik önpusztítóak lehetnek.” (61. o.) „Minél többet fizet egy adós, annál többel tartozik.” (62. o.) (*Krugman* idézi ezeket *Irving Fisher* amerikai közgazdásztól. Amint írja: „Fisher véleménye szerint ez volt a nagy gazdasági válság igazi kiváltó oka, s majdnem teljesen igaza volt.” (62. o.) „Jelen pillanatban az adósok nem tudnak, a hitelezők pedig nem akarnak költeni.” (63. o.)

És mintegy az előbbieket összegzőként: „Bolond az, aki a rövid távú deficitre fókuszál.” (176. o.) „A válságból kifelé, a teljes foglalkoztatottság felé vezető út még mindig tárva-nyitva áll. Nem muszáj így szenvednünk.” (160. o.) „A kiadások visszavágása csökkenti ugyan a jövőbeni adósságot, de csökkenti a jövőbeni bevételeket is, ezért adósságkezelő képességünk valójában csökkenhet. (178. o.) (...) Gazdaságpolitikai szempontból édes mindegy, hogy a válságban lévő gazdaságban alkalmazott megszorító intézkedések szó szerint ártanak-e az ország költségvetési helyzetének, vagy csak nagyon keveset segítenek a helyzet javulásában. Elég mindössze annyit tudnunk, hogy *a mostanihoz hasonló időkben a költségvetési megszorítások hozadéka igen csekély, talán nem is létezik, míg az ár, amit fizetnünk kell érte, nagyon magas. Most tényleg nem olyan idők járnak, hogy mániásan a deficittel kellene foglalkoznunk.*” (178–179. o.) (Kiemelés tőlem – *O. P.*)

„A politikai rendszer ragaszkodott a deregulációhoz és a nem szabályozáshoz (a *laissez-faire* politikája – *O. P.*), noha számos figyelmeztető jele volt annak, hogy a szabályozás alól felmentett pénzügyi rendszer biztosan bajba kerül majd. A lényeg az, hogy ez sokkal kevésbé tűnik érthetetlennek, ha számításba vesszük a nagyon gazdagok befolyását is. Először is, a nagyon gazdagok igen tekintélyes hányada éppen a szabályozatlan pénzügyi folyamatokból szerezte a vagyonát, így nekik közvetlenül érdekük fűződött a szabályozásmentes időszak folytatódásához. Ezenfelül pedig hiába merültek fel kérdések az 1980 utáni gazdaság teljesítményével kapcsolatban, amikor a gazdaság, köszöni szépen, hihetetlenül jól teljesít a felső tízezer számára. Tehát noha a növekvő egyenlőtlenség valószínűleg nem tekinthető a válság közvetlen kiváltó okának, mégis olyan politikai környezetet teremtett, amely lehetlenné tette, hogy a figyelmeztető jeleket észrevegyük, vagy hogy azokra reagáljunk.” (114–115. o.)

„Amikor sok adós igyekszik spórolni és visszafizetni a tartozását, nagyon fontos, hogy *valaki* ennek pont az ellenkezőjét tegye, azaz költsön és adjon kölcsön – és

ez a valaki nyilvánvalóan az állam. *Az állami kiadások növelése a szükséges válasz arra a típusú válságra, amellyel manapság szembesülni vagyunk kénytelenek. (...)* (71. old.) *Már azzal is hatalmas lökést adnánk a gazdaságnak, ha visszavonnánk a pusztító megszorításokat, amelyeket az államok és az önkormányzatok bevezettek.*” (257. o.) (Kiemelés tőlem – O. P.)

Mindezek alapján megkockáztatjuk: *Krugman* e könyve valójában nem kevesebbről szól, mint hogy a nyugati civilizációnak van-e még jövője; hogy a megszorításokkal dolgozó gazdaságpolitikai paradigma, amely azt jelenleg teljesen hatalmába kerítette, vajon a felemelkedéshez vezet-e, vagy teljesen bedönti a szakadékba. *Krugman* nagyon világosan állást foglal e kérdésben. Mondandója mindenképpen figyelmet érdemel, hiszen szakmai kompetenciája megkérdőjelezhetetlen. Ő maga így vezeti be és egyben összegzi is a mondanivalóját: „Még csak nem is rejtélyes a katasztrófa (a nyugati világ jelenlegi gazdasági állapota – O. P.) természete. A nagy gazdasági világválságban a vezetőknek volt mentségük: igazából senki sem tudta, hogy mi történik, és hogyan lehetne kezelni a válságot. A mai vezetőknek azonban nincs mentségük. *Mert tudjuk, mi történik, és rendelkezésünkre állnak az eszközök is, amelyekkel véget vethetnénk ennek a gyötremnek.* Mégsem teszünk semmit. A következő fejezetekben megpróbálom kifejteni, miért – a haszonleső magatartás és egy torz ideológia kart karba öltve akadályozzák, hogy megoldjunk egy megoldható problémát. (32. o.) (...) Szörnyű időköt élünk, és még ennél is szörnyűbb, hogy mindezt elkerülhettük volna. De ne adjuk fel: igenis úrrá lehetünk ezen a válságon, és ehhez nem kell más, csak tisztánlátás és elszántság.” (33. o.)

Krugman szinte a „kezdő mondat első negyedében”, első bekezdésében leszögezi: könyvének alapkérdése, hogy „Hát akkor most mit tegyünk?”. (9. o.) Ennek megfelelően vizsgálja, elemzi a helyzetet, a közgazdasági alapvetéseket, a válság gazdaságtanát, veszi kritikai elemzés alá a kormányzati gazdaságpolitikai válaszok hatékonyságát és indítékait, s fejt ki saját koncepcióját a tartós kilábalást lehetővé tevő gazdaságpolitikai paradigmára és eszköztárra. Így egyebek közt egy-egy teljes fejezetben igen alapos és érdekfeszítő elemzést ad. A közgazdaságtan sötét korszakáról – ezzel a fejezetcímmel, az alcímek között pedig: A Keynes-fóbia; Bóvli közgazdaságtan. A deficit problematikájáról – az alcímek között: Értsük meg a kamatlábakat! Mi a helyzet az államadóssággal? Orvosolhatja-e az adósság az adósság okozta bajokat? A deficit megszállottjai. Az infláció kérdésköréről, Az infláció és baljós árnyak fejezetcímmel, s benne: Érvek a magasabb infláció mellett. Az euró övező problémákról, a rendkívül kifejező Eurodämmerung fejezetcímmel (ami természetesen szójáték a Götterdämmerung-ra, azaz az istenek alkonyára – O. P.), s az alcímek: Bajok a (közös) pénzzel; Az euróbuborék; Európa oltári nagy önámítása; Európa alapvető problémája; Az euró megmentése. A megszorítások élharcosairól – az alcímek közt: A félelemfaktor; A bizalomtündér; A válságok teszik a dolgukat; Az okok. A teendőkről – benne: Költs most, fizess később.

A rövid zárófejezetben pedig (*Krugman* nem babonás: ez a 13. fejezet – *O. P.*) két olyan kérdésre ad választ, amelyeket szerinte művének olvastán még „a legmegértőbb olvasói is feltesznek maguknak” (269. o.). Íme: „A könyvben bemutatott, a gazdaság fellendítését célzó programok politikailag nem megvalósíthatatlanok-e? És vajon nem elfecsérelt idő ezeknek a támogatása? Válaszaim erre a két kérdésre: nem feltétlenül és határozottan nem.” (269. o.)

Akit érdekel a világ sorsa – és nem utolsósorban abban a magunké –, annak szó szerint letehetetlen olvasmány ez a könyv. Szintúgy annak is, aki szívesen ismerkedik a közgazdaságtan elméletével. Túl azon, hogy életünk egyik legfontosabb kérdését taglalja – várhatóan hogyan alakulnak annak sorsdöntő jelentőségű gazdasági alapjai és keretei, s mit lehetne tenni, hogy jobbak legyenek –, bárhol olvasunk bele, lenyűgöző témákkal, gondolatmenetekkel szolgál. Mondandóját még jobban kiemeli a könyv eredeti címe: *Vessetek véget ennek a válságnak most!*

Osman Péter

Abstracts of the Articles

Introduction, effectiveness and impact analysis of job maintenance programs during the financial crisis

ÁGNES HÁRS – DÁVID SIMON

The financial crisis has influenced the Hungarian labour market since the third quarter of 2008 with sharply decreasing employment while number of dismissals augmented coinciding with rapidly increasing unemployment. Labour government introduced job maintenance programs to cope with labour market effects of the crisis. Short term rapid crisis has been forecasted and the prompt introduction of the programs has been expected to be sufficient and effective to answer the labour market conflicts of the crisis. Two essential questions have shaped the job maintenance programs: what are the available financial sources and what are the possible job maintenance practices. The article addresses the introduction, effectiveness and impact analysis of job maintenance programs.

Growth Model of the New Member States Challenges and Prospects

ANDREA ELEKES – PÉTER HALMAI

New member states of the European Union achieved high economic growth and a resultant strong real convergence for more than a decade. The extraordinarily high rate of growth can be attributed to a special growth model. This paper identifies the special features of the EU10's growth model that distinguish the growth achievements of the region. The second part of the paper tries to answer the following question: can post-crisis recovery and growth be achieved with the same growth model that was employed in the pre-crisis period? The analysis shows that a new growth model for the region will be needed, ideally one that focuses on raising domestic savings, implementing structural reforms to increase potential growth and rebalancing growth towards tradable sectors.

„Eastern Opening” reflected by numbers – foreign trade with Asia

ANDREA ÉLTETŐ – KATALIN VÖLGYI

The international crisis can be an incentive for firms to look for new markets. The „Eastern Opening” policy of the Hungarian government aims to promote exports towards Asia and other areas. Hungarian exports to Asia indeed showed a dynamic increase between 2000-2012. The article describes the developments and trends of Hungarian trade with the Asian regions and main countries. The product structure of trade is analysed in detail, geographic and product concentration of trade is shown. The article concludes that the Hungarian trade with Asia is largely influenced by the global production system of the multinational companies therefore economic policy tools can affect only small and medium sized firms to a certain extent.

The evolution of Japanese corporate governance

ÉVA OZSVALD

The pressures to accommodate to the global standards of corporate governance (CG) for Japanese public companies had grown strong since the mid 1990s. A series of legal reforms has led to the formal imitation of the market-oriented Anglo-American model, which, however, was not accompanied by the functional convergence of the CG practices of the Japanese companies. Deeply rooted social norms, insider business culture and industry specific conditions had a strong effect on the course of CG reforms in Japan. A hybrid model of corporate governance has been emerging in which companies selectively combine the features of the traditional stakeholder-based approach with those of the shareholder-oriented system.

Jogi melléklet

Külgazdaság, LVII. évf., 2013. július–augusztus (71–90. o.)

Az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás környezetvédelmi összefüggései

HORVÁTHY BALÁZS

*Az Egyesült Államok, Kanada és Mexikó 1993-ban kötötte meg az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodást (NAFTA). A kereskedelmi liberalizáció a NAFTA keretében az árukereskedelem és szolgáltatások mellett kiterjedt a beruházásokkal összefüggő követelményekre is. Emellett a NAFTA lényeges célkitűzése volt, hogy a kereskedelem környezeti hatásaira is reflektáljon, ennek érdekében a NAFTA és az ezzel együtt megkötött specifikus megállapodás, az Észak-amerikai Környezeti Együtműködési Megállapodás (NAAEC) a kereskedelem és környezetvédelem konfliktusának feloldását célzó egyedi modellt hozott létre. Az alábbi írás tárgya e sajátos modell bemutatása, melynek keretében egyrészt kitér a NAFTA által a célkitűzések körében szereplő környezetvédelmi utalások jelentőségére, az anyagi kereskedelmi normák környezetvédelmi aspektusaira, valamint a NAFTA és a nemzetközi környezetvédelmi megállapodások viszonyát rendező kollíziós szabályokra. Másrészt külön fejezetben tárgyalja a NAAEC kereskedelempolitikai összefüggéseit, így az általános kérdések mellett bemutatja a NAAEC intézményi hátterét és a vita-rendezés eljárási szabályait.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13 – Trade Policy; International Trade Organizations; F18 – Trade and Environment.

* A tanulmány az MTA Bolyai János Kutatási Ösztöndíjával támogatott „A nemzetközi kereskedelmi jog környezetvédelmi konfliktusai” c. kutatás keretében készült.

Horváthy Balázs, PhD, tudományos munkatárs (MTA TK JTI), egyetemi docens (SZE DFÁJK Nemzetközi Köz- és Magánjogi Tanszék). E-mail cím: bhorvathy@jog.mta.hu

I. NAFTA – A „legzöldebb” szabad kereskedelmi megállapodás?

Az Egyesült Államok, Kanada és Mexikó 1990-ben kezdett tárgyalásokat az a céllal, hogy az észak-amerikai kontinens egészét felölelő szabad kereskedelmi megállapodást dolgozzanak ki. Habár a kereskedelem környezeti hatásainak kérdése érintőlegesen már a megállapodás szabályainak tárgyalása során felvetődött, mindenekelőtt az 1992-es USA elnökválasztási kampánynak, a civil mozgalmak tevékenységének, illetve részben az 1993-as kanadai választásoknak volt betudható,¹ hogy a környezeti szempontok végül fő prioritásként kerültek a tárgyalások középpontjába.² Ezzel volt magyarázható, hogy a tervezett szabad kereskedelmi megállapodás szövege már 1992-ben véglegesnek volt tekinthető, azonban annak aláírása csak további speciális egyezmények kidolgozását követően történhetett meg.³ Végül 1993. december 8-án az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás (*North American Free Trade Agreement*, továbbiakban: *NAFTA*) mellett további két megállapodás, az Észak-amerikai Környezeti Együttműködési Megállapodás (*North American Agreement On Environmental Cooperation*, továbbiakban: *NAAEC*), valamint Észak-amerikai Munkaerő-piaci Együttműködési Megállapodás (*The North American Agreement on Labor Cooperation*, *NAALC*)⁴ aláírására került sor.⁵

Az alábbi írás a NAFTA és a NAAEC által bevezetett, környezetvédelmi szempontból releváns jogintézmények összefoglaló bemutatását célozza. Habár egyes sza-

¹ Mann [2005], 647. és köv. o. A belpolitikai háttér részletesebben kifejtését adja: Knorr [1997], 89–98. o. A megállapodások egyesült államokbeli ratifikációjával összefüggő, később fellángoló alkotmányjogi vitákhoz lásd: Charnovitz [1994], 257–315. o.

² Külső tényezőként pedig minden bizonnyal hatással lehetett a tárgyalásokra az ENSZ által 1992-ben Rio de Janeiróban megtartott Környezet- és Fejlődés Konferencia, valamint ezzel összefüggésben a GATT-on belüli egyeztetések, ui. a GATT keretében korábban létrehozott Környezetvédelmi Intézkedések és Nemzetközi Kereskedelem Csoportja (EMIT Group) részt vett a riói konferencia előkészítésében és a riói nyilatkozat kereskedelempolitikai szakaszainak kidolgozásában. Továbbá megemlíthető, hogy a GATT-on belül az uruguayi forduló során 1991-ben strukturált vitát kezdeményeztek a GATT-reform környezeti vonatkozásairól, melynek napirendje érintette pl. a fenntartható fejlődés és nemzetközi kereskedelem kapcsolatának vizsgálatát is.

³ Ekkorra vált világhosszú az is, hogy az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi megállapodás a környezetvédelmi (és munkaerő-piaci) rendelkezések nélkül nem fog támogatást kapni az Egyesült Államok kongresszusától, lásd: Mann [2005], 648. o.

⁴ Mivel a NAALC nem érinti közvetlenül a környezeti aspektusokat, így jelen elemzés a továbbiakban nem tér ki ezen egyezmény elemzésére.

⁵ Továbbá az Egyesült Államok és Mexikó két bilaterális egyezményt is kötött a NAFTA-val egy időben, az Észak-Amerikai Fejlesztési Bankról (*NADBank – North American Development Bank*), valamint a Határmenti Környezeti Együttműködési Bizottságról (*BECC – Border Environmental Cooperation Commission*) szóló megállapodásokat. Az egyezményekhez részletesen lásd: Knorr [1997], 146–155. o.

bályozási megoldások más kereskedelmi egyezményben, pl. a WTO-ban is ismertek, a NAFTA által bevezetett, a kereskedelem környezeti hatásait érintő intézmények jórészt egyedi modellnek számítanak, és más szabad kereskedelmi megállapodásokból hiányoznak. Ezen oknál fogva kézenfekvő kérdés, hogy a „kereskedelem kontra környezetvédelem” konfliktusát kezelni szándékozó, impozáns megoldások hatása valóban érzékelhető-e a gyakorlatban, másképpen megfogalmazva, kínál-e a NAFTA követendő mintát?

A cikk előfeltevése, hogy a NAFTA és a NAAEC a szabályozási modelljük alapján valóban a „legzöldebb” szabad kereskedelmi megállapodásnak tűnnek, azonban számos olyan – főként a gyakorlatban jelentkező – tényezővel kell számolni, melyek következtében e rendelkezések tényleges hatása csak korlátozottnak tekinthető. Az alábbiakban külön fejezetben kerülnek bemutatásra a NAFTA (II. Környezeti szempontok az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodásban) és a NAAEC (III. Az Észak-Amerikai Környezeti Együttműködési Megállapodás hatása a kereskedelmi szabályokra) releváns intézményei.

II. Környezeti szempontok az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodásban

2.1 A NAFTA környezeti jellegű szabályainak típusai

A NAFTA rendelkezéseinek karakterét tekintve klasszikus szabad kereskedelmi megállapodás, azonban a hasonló típusú hagyományos megállapodásoktól a környezeti szempontok megjelenítésének módszere alapján markánsan eltér. E rendelkezések három lényeges típusát lehet megkülönböztetni a megállapodásokban.

Egyfelől a NAFTA a *célok, célkitűzések* körében kifejezetten utal a környezetvédelem szempontjaira, illetve a fenntartható fejlődés elvére. E normák még ha nem teremtenek is hagyományos nemzetközi jogi kötelezettséget (*hard law*), de mindenképpen kifejezik a szerződő államok azon törekvését, hogy a megállapodás szabad kereskedelmi rendelkezéseinek végrehajtása a környezeti szempontok figyelembevétele mellett történjen.

Másrészt a környezeti szempontok megjelennek a megállapodás *anyagilag jogi kereskedelmi szabályaiban* is, azonban a klasszikus nemzetközi kereskedelmi normákhoz (pl. GATT-WTO-hoz) képest a NAFTA e rendelkezésekben pontosabban és körültekintőbben fogalmaz, így számos olyan ellentmondást old fel, melyek más

megállapodások esetében a környezeti célok érvényre juttatását lényegesen korlátozzák, és azt egyértelműen alárendelik a szabad kereskedelmi rendelkezéseknek (pl. GATT XX. cikk).

Végül külön típusként kell említeni a NAFTA azon szabályait, melyek a megállapodás viszonyát rendezik a *nemzetközi és nemzeti környezetvédelmi normák* irányban. A nemzetközi környezetjogi szabályozás vonatkozásában elsősorban azok a források lehetnek relevánsak, melyek kereskedelmi rendelkezéseket is tartalmaznak (pl. CITES, bázeli egyezmény stb.), ezek közül egyes nevesített egyezmények esetében a lehetséges normakollíziót kezeli a NAFTA. E szabályok előremutónak tekinthetők abban a tekintetben, hogy eleve feloldják a lehetséges inkonzisztenciát, szemben más nemzetközi kereskedelmi egyezménnyel – pl. a WTO-val –, ahol e kérdések megoldatlanok és emiatt számos gyakorlati és elméleti problémákat vetnek fel. A nemzeti szabályozás irányában a NAFTA több olyan explicit környezetvédelmi utalást is tartalmaz, melyek ugyan nem tekinthetők kötelező normáknak, viszont politikai kötelezettségvállalásként megakadályozzák, hogy a megállapodás kereskedelmi céljainak megvalósítása érdekében a részes államok leépítsék a környezetvédelmi szabályozásukat.

Az alábbi fejezet a környezeti szempontok NAFTA-n belüli megjelenésének e három válfaját, vagyis a célkitűzések körében szereplő környezetvédelmi utalásokat, az anyagi kereskedelmi normák környezetvédelmi aspektusait, valamint az említett „kollíziós” szabályokat a megállapodás logikája alapján foglalja össze.

2.2 Környezetvédelmi összefüggések a NAFTA célkitűzéseiben

Célkitűzés jellegű utalásként a környezetvédelem és a fenntartható fejlődés fontossága a megállapodás preambulumban (szerződő államok politikai jellegű célkitűzései), illetve az általános részében (megállapodás konkrét céljai) jelenik meg. Érdemes megvizsgálni e célkitűzések sajátosságát, és hogy ezek a megfontolások miként egyeztethetők össze a NAFTA alapvető kereskedelempolitikai céljaival.

A *preambulumból* a leghangsúlyosabb kereskedelempolitikai célkitűzések közül a világerkedelem harmonikus fejlődéséhez való hozzájárulás, az áruk és szolgáltatások kiterjedt és biztos piacának megteremtése, valamint a kereskedelmi korlátok lebontása említhető,⁶ melynek kontextusában a környezetvédelemre és a fenntart-

⁶ NAFTA preambulumban 2–4. bekezdések.

ható fejlődésre történő hivatkozás is megjelenik. A preambulum rögzíti, hogy az említett célok megvalósítását a szerződő felek a környezetvédelemmel összhangban vállalják; az egyezményvel elősegítik a fenntartható fejlődést, valamint a környezetvédelmi szabályozás fejlesztését és kikényszerítését.⁷ Fontos azonban hangsúlyozni, hogy a preambulumban szereplő szempontok jellegük alapján nem tekinthetők a megállapodás explicit céljainak. Inkább a szerződő államok akaratára utalnak és a szerződés megkötésének motivációját alapozzák meg, tehát a preambulum jogi karaktere elhalványul. Ezen absztraktabb szempontok csak a megállapodás szabályainak értelmezéséhez nyújthatnak segítséget, illetve ezek alapján következtetéseket lehet levonni a megállapodás szabályozott jogintézmények funkcióira, de semmiképpen nem tekinthetők a részes államok által vállalt és szerződéses célként megfogalmazott kötelezettségnek. Mindemellett a tényleges gyakorlati hatás kifejtését tovább nehezíti a meghivatkozott szempontok általános jellege, különösképpen maga a fenntartható fejlődés, amelynek tartalma eleve nehezen adható meg, és ehhez a NAFTA szövege sem nyújt elegendő támpontot.⁸ Minthogy a kereskedelmi liberalizáció és a fenntartható fejlődés együtt jelenik meg a célkitűzések között, így logikailag a kettő „összeházasítása” egy olyan ideális modellt feltételez, amely a környezetvédelem lehető legmagasabb szintjét oly módon szavatolja, hogy azzal a lehető legkisebb mértékű kereskedelmi korlátozást okozza.⁹

A preambulum mellett az *általános rész* külön szakaszban is foglalkozik a megállapodás céljaival,¹⁰ amelyek már kevésbé elvont kereskedelempolitikai célkitűzéseket jelenítenek meg. A NAFTA ebben a körben elsőként a kereskedelmi korlátok lebontásának szükségességét emeli ki, amelyet a tisztességes verseny szavatolása, a befektetési lehetőségek fejlesztése, a szellemi tulajdonjogok hatékony védelmének kialakítása és a megállapodás végrehajtását, illetve érvényesítését garantáló eljárás

⁷ Lásd: NAFTA preambulum 11., 13–14. bekezdések.

⁸ Általános meghatározáshoz lásd: *Magraw–Hawke* [2007], 613–638. o. Történeti érdekesség, hogy az észak-amerikai kontinensen már közvetlenül a második világháborút követően is találunk olyan környezetvédelmi kezdeményezést, amely a mai értelemben vett fenntartható fejlődés elvéhez hasonló rendelkezést tartalmazott. 1948-ban Denverben a 21 államot tömörítő „Inter-American Conference on Conservation of Renewable Natural Resources” ülésén alapelvekről döntöttek, mely az alábbi klauzulát tartalmazta: „No generation can exclusively own the renewable resources by which it lives. Successive generations are but trustees charged with maintaining unimpaired the inheritance of their successors. We hold the common wealth in trust for posterity, and to lessen or destroy it is to commit treason against the future. The principal is the natural resources. The interest is the earth’s ability to maintain their yield so long as natural relationships are preserved and so long as man will govern his activities and institutions in accord with them.” Idézi: *Charnovitz* [1997], 341. o.

⁹ Ezzel egyezően, lásd: *Condon*, [1994], 547. o.

¹⁰ NAFTA 102. cikk 1. bekezdés.

szabályok megteremtésének célja követ. E célkitűzések tehát már nem a tagállamok politikai jellegű kinyilatkoztatásának tekinthetők, hanem a megállapodás kötelező szabályainak integráns részét képezik. Jelentőséggel bír ebben a tekintetben, hogy e helyütt, vagyis a megállapodás kifejezett céljai között nem található utalás sem a környezetvédelemre, sem a fenntartható fejlődésre.

Következésképpen a célkitűzések körében a környezeti szempontok csak „gyenge” rendelkezések formájában, azaz a preambulum utalásai révén jelennek meg a NAFTA-ban. E módszer hasonló a WTO-egyezményben alkalmazott technikához, amely a preambulumban szintén utal a fenntartható fejlődésre. Azonban a NAFTA preambulumban szereplő környezeti utalások még mindig határozottabbnak tekinthetők, mint amilyen formában a fenntartható fejlődés a WTO kontextusában megjelenik. A WTO-egyezmény formulája szerint a kereskedelem növelésével párhuzamosan lehetővé kell tenni „[...] a világ erőforrásainak optimális használatát összhangban a fenntartható fejlődés céljával, kívánva mind a környezet védelmét és megóvását, mind az ezt szolgáló eszközök erősítését oly módon, ami megfelel igényeiknek és érdekeiknek a gazdasági fejlődés különböző szintjein.”¹¹ Pusztán a megfogalmazásokat alapul véve a WTO-egyezményben szereplő formula korlátozottabb terjedelmű, ugyanis míg a NAFTA fent idézett preambulumból minden megkötés nélkül hivatkozik a fenntartható fejlődésre, addig a WTO-egyezmény megfogalmazása az alapelv relevanciáját az adott tagállam fejlettségi szintjéhez kapcsolja.¹² A grammatikai értelmezés alapján a WTO-egyezmény preambuluma a kereskedelempolitikai célok alá rendeli a fenntartható fejlődés fogalmát. Ezzel szemben a NAFTA preambuluma alapján egyértelműen nem vázolható fel hierarchikus viszony a kereskedelempolitikai célok és a fenntartható fejlődés között. Az egyes célok megfogalmazásának módja inkább arra enged következtetni, hogy az egyes célok egymás mellé helyezhetők, azaz a WTO-egyezmény megoldásával szemben a környezetvédelmi szabályozás erősítésének és a fenntartható fejlődés elősegítésének célkitűzései nincsenek alárendelve a liberalizáció irányába mutató kereskedelempolitikai céloknak. Mindennek azonban csak az a már említett tényező veszi el az

¹¹ 1998. évi IX. törvény az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezet létrehozó marrakeshi egyezmény és mellékleteinek kihirdetéséről, Első preambulumból. A hivatalos magyar fordításban „igényeiknek és aggályaiknak” fordulat szerepel, ami a „needs and concerns” eredeti szöveg téves és egyben félrevezető fordításának tekinthető.

¹² Vö. Appellate Body Report on EC – Tariff Preferences, 162. bekezdés („The Preamble to the WTO Agreement further recognizes that Members’ ‘respective needs and concerns at different levels of economic development’ may vary according to the different stages of development of different Members.”)

élet és gyakorlati szempontból jelentéktelenné fokozza a NAFTA eme üdvözlendő konstrukcióját, ti. hogy a preambulum nem kötelező, kikényszeríthető norma.

2.3 Környezeti megfontolások a NAFTA anyagi jogi rendelkezéseiben

2.3.1 Árukereskedelemre vonatkozó szabályok

Az árukereskedelem szabályai közül az állat- és növény-egészségügyi intézkedésekre irányadó kötelezettségekre kell utalni,¹³ e terület vonatkozásában a NAFTA több környezeti jellegű szempontot is mérlegel. A részes államok alapvetően olyan intézkedéseket alkalmazhatnak, melyek a területükön az emberi, állati, növényi élet és egészség védelméhez szükséges. Ezen intézkedések – a megállapodás kifejezett felhatalmazása alapján – a nemzetközi szinten meghatározott szabványoknál, iránymutatásoknál vagy ajánlásoknál is szigorúbb szabályokat foglalhatnak magukban.¹⁴ Mindemellett azonban az alkalmazott intézkedések protekcionista jellegének megakadályozása érdekében a NAFTA további feltételeket is előír. Egyrészt az intézkedés nem lehet önkényesen megkülönböztető jellegű a hasonló termékekkel szemben; tudományos érvek alapján indokolhatónak kell lennie; a lehetséges kockázatokat is felmérő hatástanulmány alapul vételével lett elfogadva,¹⁵ és nem képezheti rosszhiszeműen a kereskedelem rejtett korlátozását.

A NAFTA modell fontos sajátossága, hogy a definíció szintjén jelen lévő „szükségesség” („...élet és egészség védelméhez *szükséges*...”) nem azonos terjedelmű, mint a GATT XX. cikkében megjelenő fogalom. A WTO vitarendezési eljárásai konzekvensen a szükségességet összekötik a „kisebb korlátozást megvalósító” intézkedés elvével, a NAFTA esetében viszont a „szükségesség” formális igazolása mellett ennek külön vizsgálata nem követelmény.¹⁶ Az előző feltételek kapcsán szintén fontos sajátosság, hogy a tudományos indokok igazolása szempontjából – szemben a WTO gyakorlatával – nem a vitarendezési testület vizsgálata és döntése a lényeges, hanem a tagállami szabályozó hatóságé.¹⁷ Eljárás szempontból pedig szintén

¹³ NAFTA 7. fejezet B) rész – Állat- és növény-egészségügyi rendelkezések. Részletesen lásd: Knorr [1997], 101–106. o.

¹⁴ NAFTA 712. cikk 1. bekezdés.

¹⁵ Ennek körében az ökológiai és a környezeti szempontokat is figyelembe kell venni, vö. NAFTA 715. cikk 1. bekezdés f) pont.

¹⁶ Hufbauer–Schott [2005], 156. o.

¹⁷ Lásd: Hufbauer–Schott [2005], *uo.*

lényeges, hogy az állat- és növény-egészségügyi intézkedések megtámadása esetén a NAFTA vitarendezési eljárásban a bizonyítási teher fordított: a NAFTA előtt az intézkedést kifogásoló félnek kell annak jogszerűtlen voltát igazolnia, szemben a WTO eljárási szabályaival, ahol az intézkedést elrendelő fél kötelessége alátámasztani, hogy az intézkedés a GATT XX. cikkében meghatározott szempontoknak megfelel. Összességében tehát a NAFTA vonatkozó szabályai lényegesen szigorúbb intézkedések alkalmazását teszik lehetővé, mint amilyen állat- és növény-egészségügyi intézkedéseket más nemzetközi egyezmények, pl. a WTO-egyezmény megenged. Más szóval előfordulhat, hogy míg egy adott intézkedés a WTO-normák alapján tiltott kereskedelmi korlátnak minősülne, addig a NAFTA alapján az intézkedés legálisan alkalmazható.¹⁸

2.3.2 Technikai akadályok és szabványok

A kereskedelem technikai akadályaira, illetve a szabványokra vonatkozó NAFTA-szabályozás¹⁹ szintén nagyobb mozgásteret biztosít a részes államoknak, ami értelemszerűen a környezetvédelmi célú eszközök alkalmazásában is éreztetheti hatását. Ebbe a körbe azok a szabványjellegű intézkedések tartoznak, melyek közvetlenül vagy közvetetten érintik a szerződő felek közötti árukereskedelmet, valamint a szolgáltatásokat, és nem minősülnek állat- és növény-egészségügyi intézkedésnek.²⁰ Utóbbi intézkedésekkel azonos módon a részes államok jogalkotói voltaképpen teljesen autonóm módon határozhatják meg, hogy milyen szabályokat alkotnak ebben a körben. A biztonság, az emberek, állatok, növények életének és egészségének védelme mellett a környezetvédelemmel és a fogyasztók védelmével összefüggő intézkedéseket is elfogadhatnak a részes államok.

A védelem szintjét a részes államok egyedileg meghatározhatják, amennyiben a bevezetendő intézkedés jogszerű célok („*legitimate objectives*”) elérését szolgálja. E célokra a megállapodás egy nem kimerítő jellegű felsorolást is ad, amely kifejezetten utal a környezetvédelemre, illetve a fenntartható fejlődésre. Ebben a tekintetben érezhető legerőteljesebben annak a hiánya, hogy a preambulumban szintén megutalt fenntartható fejlődés fogalmát a megállapodás körvonalazza. Emiatt – hasonlóan a preambulumhoz – ebben az esetben is inkább egy tényleges tartalom nélküli, na-

¹⁸ Jogvita esetében a kedvezőbb NAFTA-szabályok érvényre juttatása érdekében az intézkedést elrendelő félnek lehetősége van választani, hogy az ügyet a WTO vagy NAFTA vitarendezési testülete vizsgálja.

¹⁹ NAFTA 9. fejezet. Lásd: *Knorr* [1997], 106–110. o.

²⁰ NAFTA 901. cikk 1. bekezdés.

gyon általános kategóriaként lehet tekinteni a fogalomra. Az intézkedések bevezetése esetében a hátrányos megkülönböztetés tilalmát, valamint azt a szempontot kell figyelembe venni, hogy az intézkedés nem eredményezhet szükségtelen korlátot. Utóbbiról van szó akkor, ha az intézkedés nem szolgál jogszerű célt, vagy ugyan ez igazolható, de pl. az intézkedés gyakorlati módszere miatt a piacról kiszorítja más részes állam olyan termékét, amely a jogszerű céloknak megfelelt. Hasonlóan az állat- és növény-egészségügyi intézkedések kapcsán kifejtettekhez, itt is szükséges a hatástanulmány alapul vétele az intézkedés meghozatala során, valamint a bizonyítási teher egy esetleges vitarendezési eljárásban e helyütt is fordított a WTO gyakorlatával szemben.

2.3.3 Beruházási szabályok

A NAFTA beruházási szabályainak kialakításához, melyet a nemzeti környezetjog szempontjából nézve számos kritika ért, alapvetően a mexikói beruházásokkal kapcsolatos garanciák szükségessége vezetett el.²¹ Mexikó a NAFTA-hoz való csatlakozásakor lényeges érdekként fogalmazta meg a megállapodás beruházásokat érintő kedvező hatásainak kiaknázását. Kanada és az USA viszont a saját, Mexikóban beruházói pozícióban lévő vállalkozások védelmének megerősítését remélte²² a NAFTA életbe lépésétől.

A NAFTA beruházási normái főszabály szerint a részes felek beruházóira, valamint a részes felek beruházói által a NAFTA területén megvalósítandó beruházásokra terjed ki. Kivételként egyes szabályokat minden, a részes felek területére irányuló beruházásra – beleértve a harmadik államok beruházói által megvalósuló investíciókat is – alkalmazni kell. Az ezzel összefüggő követelményrendszer magában foglalja a nemzeti elbánás biztosítását; annak tilalmát, hogy a szerződő államok bizonyos ellenszolgáltatási követelmények teljesítésétől tegyék függővé a beruházás engedélyezését („*performance requirements*”); nemzetközi minimumstandardok betartásának kötelezettségét; valamint a kisajátítás garanciáinak biztosítását. E követelmények voltaképpen alanyi jognak is tekinthetők, ugyanis a megállapodás széles körű, közvetlen érvényesítési lehetőséget biztosít a beruházóknak kötelező arbitráció formájában.²³

²¹ NAFTA 11. fejezet. Kritikákhoz lásd: *Tisdell* [2005]; *Schommer* [2007]; mérsékeltbben fogalmaz: *Mann* [2005]; civil szervezet kritikája: NAFTA Chapter 11 Investor-to-State Cases: Bankrupting Democracy. Public Citizen's Global Trade Watch, Washington, 2001.

²² *Mann* [2005], 657–658. o.

²³ NAFTA 1115. cikk

A vitarendezés jelen téma szempontjából azért lényeges, mert az eddigi gyakorlat tanúsága szerint az ügyek többsége közvetlenül vagy közvetetten a részes állam nemzeti környezetvédelmi jogalkotásával volt összefüggésbe hozható. E normák célja elsősorban az lenne, hogy a beruházások megvalósításának tisztességes keretrendszerét szavatolja, ezzel szemben az eddigi vitarendezési gyakorlat inkább azt mutatja, hogy a NAFTA beruházási szabályait a beruházó vállalatok ennél sokkal szélesebb körben, tulajdonképpen minden, a saját érdekeiket sértő jogalkotással szemben, offenzív jelleggel kihasználják, és megkísérlik elérni e szabályozások fel számolását.²⁴

Ezek alapján rendkívül negatív hatások azonosíthatók be a nemzeti környezetjog szempontjából.²⁵ A nemzeti jogalkotó nem egy esetben inkább a hazai környezetvédelmi szabályokat változtatta meg, minthogy az eljárást megindító vállalat által nagy összegű kártérítések fizetésének terhét kockáztassa.²⁶ Mindez annak fényében is megkérdőjelezhető, ha figyelembe vesszük a megállapodás azon passzusát, amely a nemzeti környezeti normák és a NAFTA beruházási szabályainak viszonyát hivatott rendezni. E szerint egyrészt a beruházási normák nem képezik akadályát annak, hogy a tagállamok a beruházások megvalósításával összefüggésben környezetvédelmi követelményeket támasszanak, másfelől a NAFTA – ahogyan az a későbbiekben még részletesebben kifejtésre kerül – explicit módon kizárja annak a lehetőségét, hogy a részes államok esetlegesen a környezetvédelmi normák felfüggesztésével kedvezőbb beruházási feltételeket biztosítsanak. Vagyis ebben az értelemben e rendelkezéseket a beruházói eljárási jogok ellensúlyozásaként is felfoghatnánk, azonban a fent hivatkozott vitarendezési gyakorlat tapasztalatai ezt nem igazolják vissza.

²⁴ Vö. *Mann* [2005], 660. és köv. o., illetve hasonlóan: *Schommer* [2007], 36. o

²⁵ A NAFTA 11. fejezete ebben a vonatkozásban a környezetvédelem korlátjának tekinthető: *Tisdell* [2005].

²⁶ Az első nagy visszhangot keltő döntés az '*Ethyl v. Canada*'-ügyben született. Az egyesült államokbeli Ethyl Co. üzemanyag-adalékot szándékozott a kanadai piacon értékesíteni, azonban ez a kanadai környezeti és egészségvédelmi szabályokba ütközött, tekintettel arra, hogy az adalék alapját képező vegyületnek idegrendszeri károsító hatást tulajdonítottak. Többéves tárgyalást követően a panel döntését végül Kanada elfogadta, visszavonta a kérdéses anyag forgalmazásának tilalmát és 13 millió USA dollárt fizetett kártérítésként az Ethyl vállalatnak. Az '*S.D. Myers v. Canada*'-ügyben a testület Kanadát azért marasztalta mintegy 3,9 millió USA dollár megfizetésére, mert igazolható volt, hogy Kanada a PCB exportját megtiltó rendelkezését nem környezetvédelmi okokból hozta meg, hanem az USA hulladék-feldolgozóival versenyben álló hazai vállalkozásokat kívánták kedvezőbb helyzetbe hozni. A '*METALCLAD v. Municipality of Guadalupe*'-ügynek a háttérében egy ritka növényfajta (kaktuszok) védelmét szolgáló környezetvédelmi rendelet volt kérdéses, amely egy beruházás megakadályozását okozta. A panel a szabályozást jogellenesnek tartotta, így a mexikói kormányt 16,7 millió USA dollár kártérítés kifizetésére kötelezte.

2.3.4 Általános kivételek

A GATT, a GATS és a TRIPs²⁷ szabályozási logikájához hasonlóan a NAFTA is tartalmaz általános kivételi klauzulát. A NAFTA 2101. cikkében megjelenő kivételt a megállapodás árukereskedelmi, valamint a technikai korlátokat és szabványokat érintő szabályaira kell alkalmazni. A NAFTA kivételi rendelkezése azonban nem váltja ki az említett, WTO-hoz köthető normákat, hanem – sajátos szabályozási technikaként – a GATT XX. cikkét, illetve a hozzá tartozó hivatalos GATT értelmező rendelkezéseket inkorporálja, és megjegyzéseket fűz a GATT XX. cikkében szereplő feltételekhez, azok tartalmát némileg kiegészíti, módosítja. E szerint a szerződő felek a klauzulában kiemelték, hogy a GATT XX. cikk²⁸ b) pontja értelmezésükben magában foglalja az emberek, állatok, növények életének, egészségének védelme érdekében bevezetett környezetvédelmi intézkedéseket is, valamint utaltak arra, hogy a GATT XX. cikk g) pontja alkalmazandó az élő és élettelen kimeríthető természeti erőforrások érdekében hozott intézkedésekre is.

Az értelmező rendelkezéseknek köszönhetően a GATT-normákban rejlő lényeges bizonytalanságok megoldódnak a NAFTA három szerződő állama viszonyában. Megemlíthető azonban, hogy e rendelkezés sem ad választ a GATT XX. cikkel összefüggő másik nyitott kérdésre, ti. hogy a kivétel alkalmazható-e extraterritoriális jelleggel, pl. ún. globális környezeti javak védelme vagy más államok területén élő fajok védelme érdekében. Az extraterritorialitással összefüggő viták nem tekinthetők lezártak a WTO-n belül sem. Vitarendezési eljárás több alkalommal érintette e kérdést, azonban a vonatkozó döntések érvelése nem minden tekintetben konzevens.²⁹

²⁷ Lásd: GATT XX., GATS XIV. és TRIPs 27. cikkek.

²⁸ A GATT két környezeti relevanciájú kivételi szabálya mentesíti egyrészt az emberek, állatok, növények életének és egészségének védelméhez szükséges intézkedéseket (GATT XX. cikk b) pont); valamint a kimerülő természeti erőforrásokkal összefüggő, a hazai piacon a termelés és fogyasztás korlátozását célzó nemzeti intézkedéseket (GATT XX. cikk g) pont).

²⁹ Mindezt jól példázza a „tonhal-delfin”-ügy, melynek első felvonása az Egyesült Államok és Mexikó között zajlott. A vita lényege némileg leegyszerűsítve az volt, hogy a GATT XX. cikk b) pontja meghivatkozható-e olyan egyoldalú intézkedés esetében, amely a halászati módszerek meghatározásával a korlátozó állam felségterületén kívül próbál érvényre juttatni környezetvédelmi szempontokat. Ennek háttérében az állt, hogy az USA kormányzata csak a delfinekre veszélyt nem jelentő hálókkal halászott tonhal behozatalát engedte, emellett a tonhaltermékeken címkézési kötelezettségként olyan felirat alkalmazását írta elő, amely jelezte, hogy a termék előállítása delfinekre ártalmatlan technológián alapult. A panel jelentése a cikk hatókörét e tekintetben szűken értelmezte és így az extraterritoriális intézkedéseket nem fogadta el (lásd: US-Restrictions on Imports of Tuna. Panel Report. DS21/R. A jelentés még a GATT 1947 hatálya alatt készült, és nem lett a GATT Tanács elé utalva, így formálisan nem került elfogadásra). Érdekes azonban, hogy 1992-ben az Európai Közösségtől érkezett panasz

2.4 A NAFTA viszonya a nemzetközi és a nemzeti környezetvédelmi normákhoz

Utolsó kategóriaként olyan normákra utalunk, melyek a NAFTA és a nemzetközi, illetve a nemzeti környezetvédelmi jog viszonyát határozzák meg.

A nemzetközi környezetvédelmi normák vonatkozásában speciális kollíziós jellegű szabályokat találunk, vagyis a szerződő államok megkísérelték kezelni azokat a helyzeteket, mikor egy nemzetközi környezetvédelmi megállapodás kereskedelmi szabályai nem lennének maradéktalanul összeegyeztethetők a NAFTA-kötelezettségekkel. Ebben a tekintetben a megállapodás egy általános szabályt, illetve egy specifikusan a környezetvédelmi megállapodásokra alkalmazható kivételt rögzít. Általános szabályként a NAFTA megerősíti a felek által a GATT-ban, illetve minden más olyan egyezményben vállalt kötelezettséget, melynek Kanada, Mexikó és az USA egyaránt alanya, de egyúttal kimondja, hogy inkonzisztencia esetében a NAFTA szabályai alkalmazandóak. Következésképpen főszabály szerinti hierarchia áll fenn a NAFTA és más szerződésekből fakadó kötelezettségek között.³⁰

E főszabály alól azonban kivételt képeznek egyes környezetvédelmi egyezmények.³¹ Eszerint a CITES,³² a montreali jegyzőkönyv,³³ a bázeli egyezmény,³⁴ valamint két bilaterális szerződés³⁵ esetében a viszony fordított. Tehát ha a NAFTA és

nyomán megindult második „tonhal-delfin”-ügyben a panel újból vizsgálta az Egyesült Államok által bevezetett delfinvédelmi programot, és azt a GATT szabályaival összeegyeztethetőnek tartotta, illetve nem zárta ki kategorikusan akár e szempontok extraterritoriális alkalmazhatóságát (a különbség azonban csak az érvelésben mutatkozott meg, mert más indokkal – ti. hogy az USA intézkedése nem teljesítette a szükségesség kritériumát – itt is kimondta a jogellenességet, lásd: US-Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products, WT/DS58/AB/R).

³⁰ NAFTA 103. cikk 1–2. bekezdések.

³¹ NAFTA 104. cikk.

³² A veszélyeztetett vadon élő állat- és növényfajok nemzetközi kereskedelméről szóló Washingtonban, 1973. március 3. napján elfogadott egyezmény. Magyarországon kihirdette a 2003. évi XXXII. tv. Az egyezményt a Közösség is megerősítette, lásd: Council 3626/82/EEC regulation on the implementation in the Community of the Convention on international trade in endangered species of wild fauna and flora.

³³ Az ózónréteget lebontó anyagokról szóló, Montreálban 1987. szeptember 16-án aláírt jegyzőkönyv, kihirdette: 35/1990. (II. 28.) MT rendelet. Közösség részéről: Council 88/540/EEC Decision of 14 October 1988 concerning the conclusion of the Vienna Convention for the protection of the ozone layer and the Montreal Protocol on substances that deplete the ozone layer.

³⁴ A veszélyes hulladékok országhatárokat átlépő szállításának ellenőrzéséről és ártalmatlanításáról Bázelen, 1989. március 22. napján aláírt egyezmény, kihirdette: 101/1996. (VII. 12.) Korm. rendelet. Az egyezményt a Közösség is megkötötte, lásd: Council 93/98/EEC decision of 1 February 1993 on the conclusion, on behalf of the Community, of the Convention on the control of transboundary movements of hazardous wastes and their disposal (Basel Convention).

³⁵ The Agreement Between the Government of Canada and the Government of the United States of America Concerning the Transboundary Movement of Hazardous Waste, signed at Ottawa, October 28, 1986.; valamint The Agreement Between the United States of America and the United Mexican

a külön nevesített egyezmények közötti ellentmondás nem lenne feloldható, akkor a környezetvédelmi egyezmények kereskedelmi normái – ettől eltérő rendelkezés hiányában – alkalmazási elsőbbséget élveznek a NAFTA-normákkal szemben. Ezzel kapcsolatban külön kötelezettségként nevesíti a NAFTA, hogy amennyiben az adott környezetvédelmi egyezmény több azonosan határos és ésszerű eszköz alkalmazása között választási lehetőséget biztosít, akkor a szerződő államok kötelesek azt a megoldást választani, amely a legkevésbé sérti a NAFTA szabályait. Hangsúlyozandó, hogy ez a kivételes szabály csak a konkrétan nevesített környezetvédelmi egyezményekre vonatkozik. Ennélfogva minden ezen kívül eső környezetvédelmi megállapodás pozíciója a fenti általános szabály alapján határozható meg, tehát a hierarchiában a NAFTA alá rendelődnek, amennyiben kereskedelmi szabályai nem lennének összeegyeztethetők a NAFTA-val.

A *nemzeti környezetvédelmi normák* és a NAFTA viszonyát általános jelleggel nem határozza meg a megállapodás, azonban a beruházások vonatkozásában – ahogyan erre részben már utaltunk – tartalmaz speciális rendelkezést, amely nem kollíziós, hanem inkább egyfajta „rezervációs” jellegű normának lenne nevezhető. Ez alapján egyrészt a beruházási normák nem képezik akadályát annak, hogy a tagállamok a beruházások megvalósításával összefüggésben környezetvédelmi követelményeket támasszanak, vagyis ebből következik, hogy önmagában a beruházási liberalizáció nem ronthatja le a releváns tagállami környezetvédelmi szabályokat.³⁶ Másfelől a NAFTA eleve ki is zárja annak a lehetőségét, hogy esetlegesen a nemzeti egészségvédelmi, termékbiztonsági vagy környezetvédelmi normák felfüggesztésével, konkrét szabályoktól való eltéréssel teremtsenek a részes államok kedvezőbb beruházási feltételeket. A szerződő felek kötelezettségeként fogalmazza meg a megállapodás, hogy a beruházások ösztönzése érdekében ilyen előírásokat felfüggeszteni, megszüntetni, vagy egyszerűen csak attól eltérni nem lehet. Erre az esetre a NAFTA eljárási következményeket is megállapít, mégpedig felruhazza konzultációk kezdeményezésére azt a részes felet, amely sérelmezi egy másik állam által ebben a tekintetben folytatott gyakorlatot.³⁷ Ez alapján tehát a rendelkezés nem csak a NAFTA által a szerződő államok környezetjogi szabályozására kifejtett hatásokat kezeli, hanem nyilvánvaló funkciója az is, hogy elejét vegye az olyan káros verseny kialakulásának a részes államok között, amely a liberalizáció kiteljesítése során a még

States on Cooperation for the Protection and Improvement of the Environment in the Border Area, signed at La Paz, Baja California Sur, August 14, 1983.

³⁶ Azonban a beruházásokra vonatkozó – a NAFTA 11. fejezetében taglalt – rendelkezésekkel összhangban lehet ilyesfajta követelményeket támasztani.

³⁷ Lásd: NAFTA 1114. cikk 1–2. bekezdés.

vonzóbb piaci körülményeket pl. az alacsonyabb költségszintek garantálása, a befektetések gyorsabb megtérülése érdekében a környezetvédelmi előírások, szabványok stb. felszámolásával éri el (ún. *'race to the bottom'*). Ezáltal a tagállamok nem veszélyeztethetik a környezetjogi normáik védelmét pusztán annak érdekében, hogy a kedvezőbb beruházási feltételeket teremtve nagyobb gazdasági előnyöket érjenek el.

III. Az Észak-amerikai Környezeti Együtműködési Megállapodás kapcsolata a kereskedelmi szabályokkal

3.1 A NAAEC főbb céljai

Az Észak-amerikai Környezeti Együtműködési Megállapodás (NAAEC) megalkotása,³⁸ miként a bevezetőben erre utalás történt, többnyire a NAFTA elfogadását szegélyező belpolitikai vitáknak volt köszönhető. A NAAEC a végleges formájában viszont már nem egyszerűen csak a NAFTA kereskedelmi szabályait próbálta meg ellensúlyozni, hanem fókusza a környezetvédelem és környezetjog egészére irányult azzal a céllal, hogy a részes államok környezetvédelmi tevékenységét összefogja, keretet adjon a közös kezdeményezéseknek és fórumot biztosítson az esetleges viták feloldásához. Következésképpen a NAAEC jóval túlmutat a „kereskedelem kontra környezetvédelem” vitán, némi túlzással megteremti az észak-amerikai kontinensen a környezetvédelmi kormányzás trilaterális intézményi kereteit.³⁹

A megállapodás fő célkitűzésként kiemeli⁴⁰ a hozzájárulást a fenntartható fejlődés megvalósulásához, valamint a környezetszennyezést megelőző nemzeti politikák és a környezetjogi előírásoknak való megfelelés elősegítését. A megállapodás alapelveként mondja ki a környezetvédelmi döntéshozatali folyamatok átláthatóságát, valamint – a multilaterális aarhusi egyezményhez⁴¹ hasonló módon, azonban szűkebb körben – információs, korlátozottan részvételi, valamint igazságszolgáltatási

³⁸ Lásd: Knorr [1997], 132–146. o.; Duncan [1998], 707–716. o.; Fisher [2002], 186–190. o., Allen [2003], 1–14. o.; Bayer [2011], 4. és köv. o.

³⁹ Hufbauer–Schott [2005], 157. o.

⁴⁰ NAAEC 1. cikk.

⁴¹ A környezeti ügyekben az információhoz való hozzáférésről, a nyilvánosságnak a döntéshozatalban történő részvételéről és az igazságszolgáltatáshoz való jog biztosításáról szóló, Aarhusban, 1998. június 25-én elfogadott egyezmény. Magyarországon a 2001. évi LXXXI. törvény hirdette ki.

jogokat is biztosít. Következésképpen a NAAEC az észak-amerikai kontinensen a környezetvédelmi demokrácia legfontosabb pillérét jelenti.⁴²

A NAAEC általánosságban kötelezi a tagállamokat⁴³ a környezetvédelem magas szintjének megvalósítására, valamint időszakonként a környezeti állapotukról szóló jelentés elkészítésére. A részes államoknak nagy hangsúlyt kell fektetniük a környezeti veszélyhelyzetek elhárítását szolgáló intézkedésekre, a környezeti oktatásra, a környezettechnológiák és környezettudomány fejlesztésére, valamint a környezeti hatásvizsgálatok alkalmazására. Említést érdemel, hogy a megállapodás külön kötelezi a tagállamokat, hogy a környezeti célok érdekében a rendelkezésre álló gazdasági eszközöket is megfelelően igénybe vegyék.

3.2 A NAAEC intézményi háttere – Környezeti Együttműködési Bizottság

A NAAEC szervezeti alapját a Környezeti Együttműködési Bizottság (*CEC – Commission for Environmental Cooperation*) jelenti,⁴⁴ amely három intézményből tevődik össze. A Tanács a részes államok miniszteri szintű képviselőjéből áll, amely a CEC legfőbb irányító és döntéshozó szervének számít. A Társadalmi Tanácsadó Bizottság 15 tagját a részes államok delegálják többnyire az NGO-k és az akadémiai szféra képviselőiből, feladata bármely szakkérdésben, tudományos kérdésben a CEC működésének elősegítése.

Habár a CEC önálló intézmény, keletkezésének háttéréből is következik, hogy szoros a kapcsolata a NAFTA-val. A NAAEC a Tanács kifejezett feladatként említi a NAFTA-val történő együttműködést és a NAFTA által kitűzött célok megvalósításának elősegítését, valamint általánosságban a környezeti vonatkozású kereskedelmi ügyekben segítséget nyújt a NAFTA intézményeinek.⁴⁵ Konkrét feladatként a NAAEC a Tanács hatáskörébe utalja, hogy NGO-k és természetes személyek által a NAFTA céljaival összefüggésben megfogalmazott észrevételeket fogadja, melynek következtében a Tanács a nyilvánosság fontos intézményévé válik. Emellett konzultációs és közvetítői szerepet szántak az intézménynek a NAFTA beruházási szabályai kapcsán, mégpedig a fent ismertetett azon tagállami kötelezettséggel összefüggésben, mely szerint a kedvezőbb beruházási feltételek biztosítása érdekében

⁴² A participációs jogok részletes kifejtését lásd: *Baver* [2011].

⁴³ NAAEC 2–7. cikk.

⁴⁴ NAAEC 8. cikk.

⁴⁵ NAAEC 10. cikk 6. bekezdés, vö. különösképpen az e) ponttal.

környezetvédelmi intézkedéseket visszavonni, azoktól eltérni nem lehet. A Tanács feladata továbbá annak elősegítése, hogy a felek lehetőleg elkerüljék a környezeti vonatkozású kereskedelmi jogvitákat a NAFTA keretében. Ehhez a Tanács konkrét szakmai ajánlásokat tehet, valamint segít a kompetens szakértők kiválasztásában a NAFTA intézményeinek, ha ilyen jogvita felmerülne. Ez utóbbi körben azonban a hatáskör inkább csak elméletileg létezik, aktív szerepet a Tanács nem vállal a NAFTA vitarendezési eljárásaiban. Ennek okaként a szakirodalom utal arra a tapasztalatra, hogy a NAFTA vitarendezési eljárásokban kifejezetten a tagállami illetékes kereskedelmi hatóságok azok, amelyek leginkább ellenzik a NAAEC intézményes bevonását a folyamatban lévő jogvitákba.⁴⁶

3.3 Vitarendezési szabályok

A NAAEC vitarendezési mechanizmusa kifejezetten a környezetvédelmi normák gyakorlatához, megvalósításához kapcsolódik. Ez azon oknál fogva bírna jelentőséggel, hogy nem elegendő a környezetvédelmi szabályozás kereteinek megteremtése, ahhoz, hogy a fent említett „*race to the bottom*” versenyhelyzet megelőzhető legyen, a tagállami hatóságok következetes végrehajtása is szükséges. Elsősorban Mexikó esetében volt látható,⁴⁷ hogy a jórészt a NAFTA-NAAEC kedvező hatásainak köszönhetően jelentős környezetjogi reformot sikerült megvalósítani, azonban e szabályok hatékony végrehajtásának elmaradása miatt továbbra is versenyképességi előnyt élvezett a többi szerződő állammal szemben, ahol a magas védelmi szintű környezetjogi normákat maradéktalanul átültették a gyakorlatba is.

A NAAEC a részes államok közötti jogviták feloldásának mechanizmusát teremtette meg a következők szerint. Amennyiben egy szerződő fél folyamatos jelleggel sikertelenül kísérli meg egyes környezetjogi normák végrehajtását – pl. más szerződő állam beruházójával szemben –, az érintett másik államnál konzultációt kezdeményezhet.⁴⁸ Ennek sikertelenségét követően a szervezet mediációt kísérel

⁴⁶ Szemléletes példaként utalnak az Egyesült Államok és Kanada között puhafa-fűrészárak importjával összefüggő vitarendezési eljárásra, melyben a Tanács élni kívánt a NAAEC 10. cikk 6. bekezdésében biztosított lehetőséggel és részt kívánt venni az eljárásban. A NAFTA keretében erről folytatott eszmecsereken végül több kormányzati intézmény (USA kereskedelmi minisztériuma és kereskedelmi főképviselője, kanadai illetékes minisztérium) kifejezett tiltakozásának eredményeképpen erre nem kerülhetett sor. Lásd: *Hufbauer–Schott* [2005], 158. o. 5. lj. Hasonlóan az intézmény gyakorlati jelentőségének hiányáról ír, *Mann* [2005], 655. o.

⁴⁷ Lásd ehhez *Blair* [2008], 697. o.

⁴⁸ NAAEC 22. cikk.

meg a felek között,⁴⁹ amennyiben ez sem vezet eredményhez, a sérelmet szenvedett állam kérheti választott bírói panel felállítását.⁵⁰ Az eljárás megindítása azonban nem automatikus, a kérelmet követően kétharmados döntés szükséges a panel kijelöléséhez és a vitarendezés megkezdéséhez. A panel akciótervet fogadhat el a kérdéses környezetvédelmi norma végrehajtásával kapcsolatban, amit ha az elmarasztalt állam figyelmen kívül hagy, szankcióként felfüggeszthetik a NAFTA alapján megillető kedvezményeit.

Annak ellenére, hogy a fenti szempontok miatt a vitarendezésnek fontos szerepet szántak a NAAEC együttműködésében, látszólag meglepő, hogy a mai napig egyetlen ügyben sem indult vitarendezési eljárás. Ennek feltételezhetően egyik oka, hogy a kifejezetten kereskedelmi és környezetjogi aspektussal is bíró jogvitákat a szerződő államok közvetlenül a NAFTA előtt rendezik. Másfelől a NAAEC esetében többszintű eljárásról van szó, vagyis a tényleges vitarendezést konzultáció és mediáció előzi meg. Természetesen első megközelítésben üdvözlendő, ha egy vitarendezési modell alapvetően a „békés” megoldási módokat irányába próbálja meg elterelni a jogvitákat, ez adott esetben hatékony vitamegoldást is eredményezhet. Ellenben a NAAEC keretében egy viszonylag hosszadalmas vitarendezési folyamatot sikerült felépíteni, amely ilyen formában kisebb vonzerőt jelenthet, így nem kizárt, hogy a részes államok a viták esetleges elhúzódása miatt nem élnek ezzel a lehetőséggel. Végül kétséges az is, hogy a szankcióként alkalmazható lehetőség, a NAFTA alapján fennálló előnyök visszavonása mennyire tűnik életszerű megoldásnak, illetve mennyire tehet érdekeltté egy gazdasági jellegű szankció egy tagállamot a környezeti normák végrehajtásában.

IV. Záró gondolatok

A kereskedelem és környezetvédelem konfliktusának feloldására a NAFTA egyedi modellt kínált. Általánosságban volt megfigyelhető, hogy a NAFTA és NAAEC szövegében szereplő környezeti szempontok nem tekinthetők egyedi jogintézményeknek, hanem olyan elvek, fogalmak vagy módszerek (fenntartható fejlődés, társadalmi részvételi jogok stb.), melyek alapjában véve a nemzetközi környezetjogban alakultak ki, és annak részét képezik jelenleg is. Másképpen kifejezve, a NAFTA és a NAAEC környezeti vonatkozású tartalma nem specifikus jellegű, hanem

⁴⁹ NAAEC 23. cikk.

⁵⁰ NAAEC 24. cikk.

az jórészt a nemzetközi környezetvédelmi jogra visszavezethető, így e klasszikus környezetjogi intézmények kereskedelmi jogi kontextusát teremtik meg a tárgyalat megállapodások.

A NAFTA és a NAAEC modelljét rendszerszinten vizsgálva az mindenképpen szembevetendő, hogy e rendelkezések megvalósítása a gazdasági fejlettség szempontjából nem egy homogén országsoporton belül történik, hanem egy olyan együttműködés keretében, amelyen belül a részt vevő államok között lényeges fejlettségi különbségek mutatkoznak meg, azaz Mexikó esetében egy fejlődő állam is részese a szervezetnek. Ebből kifolyólag a kereskedelem negatív környezeti hatásainak kezelése még hangsúlyosabb igényként jelentkezik, minthogy e problémák – pl. a *race to the bottom* versenyhelyzet – elsődlegesen e fejlett és fejlődő országok viszonyában bír jelentősebb kihatással.

Már csak ezen elvárás alapján is fontos, hogy miként határozza meg a kereskedelem és környezetvédelem viszonyát a NAFTA. A preambulumban rögzített célok esetében kirajzolódott e viszonyrendszer alaptónusa, amely ahhoz a következtetéshez vezetett el, hogy a célkitűzések szintjén a NAFTA a WTO preambulumaéhoz képest erőteljesebben hangsúlyozza a környezeti szempontokat. Mindez azonban még így is távol a lehetőségektől, pl. az Európai Unió modelljétől, amely világos cél-, érték- és alapvető hierarchiát vezetett be a lisszaboni szerződés reformja nyomán és a közös kereskedelempolitika szabad kereskedelmi jellegű céljait alárendelte az EU külkapcsolati célkitűzéseinek, mely utóbbi a környezetvédelmet és fenntartható fejlődést is magában foglalja.

A konkrét intézmények kapcsán számos előremutató megoldást kínál a NAFTA és a NAAEC modellje. Ezek közül kiemelhető az a törekvés, mellyel kísérletet tesznek a multilaterális szabályok egyes bizonytalanságainak feloldására, és példának okáért értelmező jellegű normákkal egészítik ki a GATT XX. cikk szabályait. Szintén lényeges sajátosság, hogy néhány kereskedelmi rendelkezést is tartalmazó környezetvédelmi megállapodás esetében nagyon világosan tisztázták a NAFTA viszonyát, utóbbit alárendelve a nemzetközi környezetjogi szabályoknak.

Ezekben a kérdésekben a NAFTA modellje követendő példának tekinthető. Egyes jogintézmények esetében azonban látható volt, hogy a kitűzött cél ellenére sem töltik be a szerepüket, illetve eleve elhibázott koncepcióra épülnek. Ebben a vonatkozásban felidézhetők a NAFTA beruházási szabályai, amelyek ugyan a nemzeti környezetjogi szabályozásokkal kapcsolatban kifejezett „rezervációs” rendelkezéseket is tartalmaztak, azonban a vitarendezési eljárás gyakorlata nem igazolta vissza e speciális normák hatásait. A beruházási vitákkal kapcsolatos speciális vitarendezés

esetében pedig megfontolandó, hogy célszerű-e ilyen széles körben eljárási jogokat biztosítani az érintett vállalkozásoknak. Ahogyan arra utaltunk, a NAFTA 11. fejezete által szabályozott vitarendezési lehetőség az érintett beruházó vállalatok olyan stratégiai eszközévé vált, amely voltaképpen alkalmas arra, hogy a NAFTA eredeti céljain túllépve a vállalat terveit gátló bármilyen, a tagállami szabályozásban meglévő akadály felszámolásához hozzájáruljon. Emellett a fentiekben a NAAEC vitarendezési mechanizmusa kapcsán is ki lett emelve néhány olyan gyengeség, amely a mai napig megakadályozza, hogy az eljárás élő intézménnyé válhasson.

Mindezek alapján tehát nem kérdőjelezhető meg, hogy a NAFTA esetében egy „zöld” szabad kereskedelmi együttműködésről van szó, amely számos elemét tekintve más szabad kereskedelmi együttműködés elé is példát állíthat. E sajátos megoldások gyakorlati hatása azonban sok tekintetben elmarad, így a NAFTA és a NAAEC modelljének bizonyos gyengeségei nehezen tagadhatók. Európából nézve pedig az észak-amerikai modell tanulmányozása már csak abban a tekintetben is gyakorlati haszonnal kecsegtethet, hogy a jelenleg az Európai Unió és az Egyesült Államok között transzatlanti szabad kereskedelmi és beruházási megállapodásról folyó tárgyalások érinteni fogják a kereskedelem környezetvédelmi összefüggéseit is, így a tervezett megállapodás kidolgozásakor célszerű a NAFTA-val kapcsolatos tapasztalatokat is mérlegelni.

Felhasznált irodalom

- Allen, L. [2003]: Literature Review of the North American Agreement on Environmental Cooperation. Unisfëra International Centre, Montreal.
- Baver, S. [2011]: NAFTA, CAFTA and the Environment: The Role of Institutions. *Intégrations dans les Amériques (IdeAs)*, No. 1.
- Blair, D. [2008]: Trade Liberalisation, Environmental Regulation and the Limits of Reformism: the North American Experience. *Environmental Politics*, Vol. 17., No. 5., 693–711. o.
- Charnovitz, S. [1994]: The NAFTA Environmental Side Agreement: Implications for Environmental Cooperation, Trade Policy, and American Treaty-making. *Temple International and Comparative Law Journal*, Vol. 8., No. 2., 257–315. o.
- Charnovitz, S. [1997]: Critical Guide to the WTO's Report on Trade and Environment. *Arizona Journal of International & Comparative Law*, Vol. 14., No. 1.
- Condon, B. J. [1994]: NAFTA and the Environment: A Trade-Friendly Approach. *Northwestern Journal of International Law & Business*; Vol. 14., Spring 1994, 528–548. o.
- Duncan, L. F. [1998]: The North American Agreement for Environmental Cooperation: A Regional Framework for Effective Environmental Enforcement. In: Fifth International Conference on Environmental Compliance and Enforcement. Vol. 1. International Network for Environmental Compliance and Enforcement (INECE), Washington. 707–716. o.

- Fisher, R.* [2002]: Trade and Environment in the FTAA: Learning from the NAFTA. In: *Deere, C. L. – Esty, Daniel C.*: Greening the Americas. NAFTA's Lessons for Hemispheric Trade. MIT Press, Cambridge etc., 183–200. o.
- Hufbauer, G. C. – Schott, J.* [2005]: NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Institute for International Economics, Washington.
- Knorr, A.* [1997]: Umweltschutz, nachhaltige Entwicklung und Freihandel. Lucius, Stuttgart.
- Magraw, D. B. – Hawke, L. D.* [2007]: Sustainable Development. In: *Bodansky, D. – Brunnée, J. – Hey, E.*: Oxford Handbook of International Environmental Law. Oxford University Press, Oxford. 613–638. o.
- Mann, H.* [2005]: NAFTA and the Environment: Lessons for the Future. In: *Sampson, G. – Whalley, J.*: The WTO, Trade and the Environment. Critical Perspectives on the Global Trading System and the WTO. Elgar, Cheltenham. 642 – 665. o. (Az irás azonos tartalommal megjelent: *Tulane Environmental Law Journal*, Vol. 13., 2000., 387–410. o.)
- Schommer, H.* [2007]: Environmental Standard in U.S. Free Trade Agreements: Lessons from Chapter 11. *Sustainable Development Law & Policy*, Vol. 8., Issue 1., Fall 2007.
- Tisdell, K.* [2005]: Trade and the Environment: How Free Trade at Any Cost is Undercutting Environmental Protection. *Vermont Journal of Environmental Law*, Editorials (2004–2005), február 15., 2005.

Abstracts of the Articles

Environmental Aspects of the North American Free Trade Agreement

BALÁZS HORVÁTHY

In 1993 the governments of the USA, Canada and Mexico concluded the North American Free Trade Agreement (NAFTA). The trade liberalization within the NAFTA covered the trade in goods, services, and also the investment related requirements. Furthermore the main objective of the NAFTA was to reflect on the environmental impacts of trade. For this reason the NAFTA and the specific side agreement, the North American Agreement on Environmental Cooperation established a unique model to resolve the conflict between the trade and the environment. The main objective of the following essay is to explain this specific model, in this way, first, it highlights the importance of environmental references in the preamble of the NAFTA; the environmental aspects of the substantive trade provisions; and the provisions of the Agreement which solve the conflicts between the NAFTA and international environmental agreements. Second, it enlightens the trade policy context of the NAAEC in separate chapter, therefore explanations are given on the institutional background of the NAAEC, as well as the rules of the dispute resolution mechanism.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2013. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5 400 Ft/félev.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiókcíme:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2013-as megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

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