

TARTALOM

Antalóczy Katalin – Naszádos Zsófia: Quo vadis rajnai kapitalizmus? A német szociális piacgazdaság modelljének jövője: esélyek és dilemmák	3
Sass Magdolna: Európai elektronikai munkamegosztás: válság utáni váltás?	29
Berlinger Edina – Lovas Anita: Fenntarthatóság és növekedés: a Stern- jelentés és az irányított technológiaváltás modellje	65
Szűcs Balázs Árpád: A reálopciók értékelés inputjainak számszerűsítése	82
Szigetvári Tamás: EU–török vámunió: működik-e a „török modell”?	99

ÚJ KÖNYVEK

Losoncz Miklós: Az államadósság-válság és kezelése az EU-ban (Benczes István)	116
Latin-Amerika: egy új korszak hajnala?	122
Cornia, G. A. (szerk.): Falling Inequality in Latin America. Policy Changes and Lessons (Ricz Judit)	

Abstracts of the Articles	132
----------------------------------	-----

JOGI MELLÉKLET

Pardavi László: A nemzetközi vámjog intézményeinek jogharmonizációja	81
Abstract of the Article	110

A folyóirat példányonként megvásárolható 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

Papp Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2642

e-mail címe: erika.papp@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

Quo vadis rajnai kapitalizmus? A német szociális piacgazdaság modelljének jövője: esélyek és dilemmák

ANTALÓCZY KATALIN – NASZÁDOS ZSÓFIA

A szerzők a cikkben a német szociális piacgazdaság modelljének fenntarthatóságát, fejlődési útjait, átalakulásának lehetőségeit tanulmányozzák három indikátorcsoport vizsgálatával. Elsőként Németország fő makrogazdasági mutatóinak elemzésével mutatják be az ország aktuális gazdasági teljesítményét és közpénzügyi viszonyait. A második indikátorcsoportban a német gazdaság termelési szerkezetét és külkereskedelmi rendszerének sajátosságait, illetve ezzel összefüggésben a beruházási ráta alakulását vizsgálják. A cikk harmadik elemzési szakaszában a legfontosabb társadalmi és demográfiai mutatók felhasználásával arra keresik a választ, hogy hosszabb távon milyen esélyei lehetnek a sokak által példaértékűnek tekintett „rajnai modellnek”, azaz a német szociális piacgazdaság modelljének. A vázolt elemzési metódussal több célnak igyekeznek megfelelni: egyrészt minél részletesebb és átfogóbb képet adni a német gazdasági rend működéséről és struktúrájáról, másrészt bemutatni, hogy az egyes gazdasági, pénzügyi alrendszerek és társadalmi indikátorok között milyen mélyebb összefüggések érhetők tetten. Végül pedig az euró-zóna és az Európai Unió jövője szempontjából is kulcsfontosságú, hogy a felmerülő kihívásokat hogyan kezeli Németország.

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

Antalóczy Katalin, a Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Kar főiskolai tanára, a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa. E-mail cím: antaloczy.katalin@kkk.bgf.hu

Naszádos Zsófia, a Budapesti Corvinus Egyetem doktorandusz hallgatója.
E-mail cím: zsafia.naszados@gmail.com

A rajnai kapitalizmus modelljének¹ vizsgálata több aspektusból szemlélve is aktuálisnak tekinthető. Egyfelől a német gazdaság szorosan és elválaszthatatlanul összefonódik az Európai Unióval, az integrációs folyamat megindulása óta példája, „motorja” és irányítója gazdasági és pénzügyi területen. Másrészt a szociális piacgazdaság az európai egységfolyamat kezdetétől – már az alapító szerződésben és utóbb a lisszaboni szerződésben is deklaráltan – a kontinensen megvalósítandó kívánatos „európai” kapitalizmusmodell is. Alapelvei a kezdetektől napjainkig meghatározók számos politikaterület szabályozásánál, a versenypolitikától a pénzügyi integráció folyamatáig, annak intézményi keretéig. Ugyanakkor az is tény, hogy a létező „elméleti” konszenzus mellett az Európai Unió gyakorlati működése bizonyítja: az egyes tagállamok és politikai erők esetenként a modell radikálisan eltérő értelmezését vallják.

A 2008-as világgazdasági válság következtében széles körben megingott a hit a piacgazdaság angolszász rendjében, s jelenleg is élénk diskurzus folyik arról, milyen alternatívái lehetnek, mely elemeiben szorulhat korrekcióra. Az a tény, hogy Németországot a válság kevésbé érintette, s annak kezelésében sikeresnek bizonyult, természetesen a figyelem középpontjába állította az ország gazdasági rendszerét, s adódik a kérdés, vajon alkalmazhatók-e a német modell sajátosságai a többi ország számára Európán belül vagy akár azon kívül is. Az utóbbi időben ugyanakkor egyre nagyobb nyilvánosságot kapnak mindazok a döntően a heterodox politikai gazdaságtanhoz kapcsolódó elméletek is, amelyek komoly kritikákat fogalmaznak meg a német gazdaság működési modelljével kapcsolatban, felröva, hogy egyes elemeinek ortodox értelmezése gátolhatja az eurózónában a hatékony válságkezelést és növekedésösztönzést, valamint a hosszú távú növekedési kilátásokat magában Németországban is. Ezek a hangok a tudományos és közéletben mindenekelőtt a 2010 óta húzóó szuverén adósságválság óta erősödtek fel, mintegy „alternatívájaként” annak a felfogásnak, miszerint az eurózóna déli periferiájának államai lényegében egyedülként felelősek felzárkózási hiányosságaikért és felhalmozott külső és belső adósságállományukért.

Cikkünknek nem tárgya ennek a diskurzusnak az elemzése, célunk mindenekelőtt az, hogy megvilágítsuk, a német nemzetgazdaságot mely szegmensei teszik sikeressé, illetve sebezhetővé, és a modell mely pontjain szorulhat korrekcióra annak érdekében, hogy az Európai Unión belül még mindig kiemelkedő növekedési rátáját és versenyképességét közép-és hosszú távon is képes legyen megőrizni, illetve segítse az eurózóna válságának megoldását.

¹ A cikkben szinonimaként használjuk a német szociális piacgazdaság, a rajnai kapitalizmus és az ordoliberalis modell kifejezéseket.

Az újraelosztáson túl: a rajnai modell sajátosságai

Amennyiben az egyes kapitalizmusmodellek² csoportosításának alapjául a megtermelt javak állami újraelosztásának mértékét vesszük, a német szociális piacgazdasági modell felfogható a skandináv jóléti állam és az angolszász „laissez faire” megközelítés között egyfajta középútnak. Az ordoliberalis modell fő ismérvei ugyanakkor nem kizárólag a jövedelem-újraelosztás mértékében ragadhatók meg, amely egyébként is természetesen folyamatosan változott az elmúlt évtizedekben. A sarokpontok sokkal inkább a gazdaság struktúrájában, a gazdasági szereplők között kialakított viszonyrendszerben és a monetáris politikában, illetve a szociális és oktatási rendszer szervezési elveiben keresendők, kiegészülve a szigorú és prudens fiskális politikához való ragaszkodással.³

A gazdasági szereplők közötti viszonyrendszer szabályozása kapcsán ki kell emelnünk a versenypolitika szerepét és a sajátos érdekegyeztetési politikát, a Mitbestimmung intézményét. A megfelelő versenypolitika a piacgazdaság alapvető céljának teljesüléséért felel, ez pedig a fogyasztói igények, a kereslet optimális kielégítése a piaci szereplők folyamatos innovációs készségének fenntartásával és a monopolizálódás elleni harccal. A német *Mittelstand*, azaz a kis- és középvállalati szektor stabilitása és versenyképessége nagymértékben a versenypolitikai szabályozók következetes érvényesítésének köszönheti pozícióját. A Mitbestimmung, azaz a szociális partnerség fenntartása felel a sok esetben széttartó érdekekkel rendelkező társadalmi és gazdasági csoportok produktív érdekegyeztetéséért. A monetáris politika – a szigorú pénzmennyiség-szabályozáson keresztül – mereven és kizárólag az árstabilitásra koncentrál. A fiskális fegyelem és átláthatóság szintén fontos, alapvető gazdaságpolitikai szempontnak tekinthető. Meg kell jegyeznünk, hogy a német

² A kapitalizmusmodellek témájának széles körű irodalma van, amelynek részletes bemutatása meghaladja cikkünk témáját és terjedelmét. A német modell jellemzőit is bemutatja például: *Hall-Gingerich* [2009], magyarul átfogó mű a szociális piacgazdaság modelljéről *Hasse-Schneider-Weigelt* [2006].

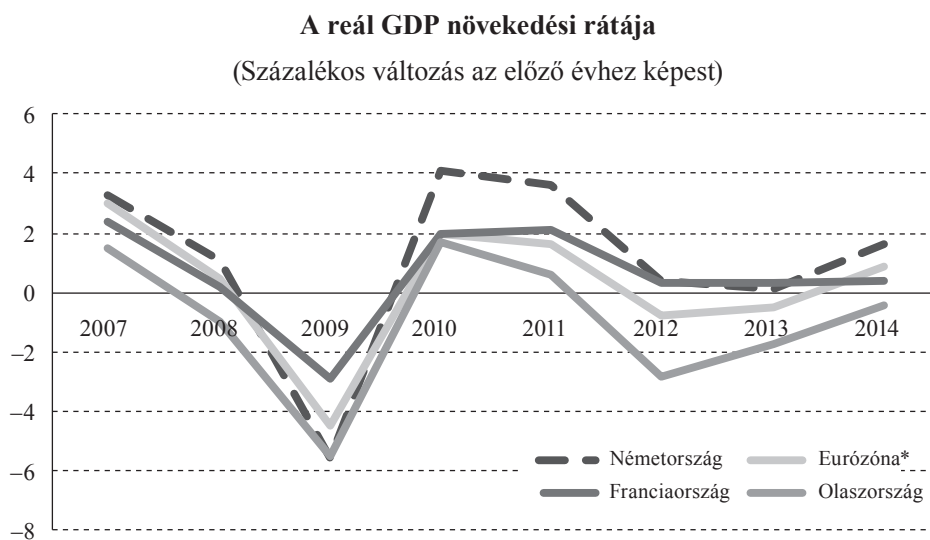
³ Az ezeket szabályozó alapelvek igen erősen gyökereznek a német történelmi tapasztalatokban és az ezekhez kapcsolódó társadalmi reflexekben. Egyaránt formáltak a Weimari Köztársaság összeomlása mögött meghúzódó okok (a hiperinfláció veszélye, monopolpozícióba kerülő, korporatív módon kontrollálható nagyvállalati szektor), illetve annak 1945 utáni, az NSZK által megvalósított gazdasági csodában tükröződő sikere. Mint arra *Francis Fukuyama* [1997] is utal *Bizalom* című könyvében: a világ különféle nemzetgazdasági modelljeit tanulmányozva szembeötlő annak jelentősége, hogy azok sikerességét vagy éppen kudarcait nem lehet kizárólagosan a neoklasszikus közgazdaságtan vizsgálódási körébe tartozó fogalmakkal magyarázni. Az érdekeken és racionális választásokon túlmutató „irracionális” értékek, elvek, hagyományok folyamatosan visszatükröződnek az intézményi struktúrában, annak működtetésén és a gazdasági tevékenység szervezési metódusain is.

politikai elit a keynesiánus típusú gazdaságélénkítéssel, a költségvetési expanzió lehetséges pozitív hozadékaival szemben mindig szkeptikusabbnak mutatkozott. A 2000-es évek elején a Schröder-kormány által bevezetett versenyképesség-növelést célzó szociális reformok sikere pedig végképp megerősítette a német elit azon meggyőződését, hogy valódi sikert kizárólag a „jó sváb háziasszony” pénzügyi moráljával – „addig nyújtózkodj, amíg a takaród ér” – lehet elérni.

Németország a válság után: fő mutatószámok

Mint arra a cikk bevezetőjében is utaltunk, a legfontosabb makrogazdasági mutatók alapján a német gazdaság jól kezelte a válságot, és úgy tűnik, megerősödve került ki belőle. Ez az ordoliberalis modell sikerességét erősíti a németekben és másokban is.

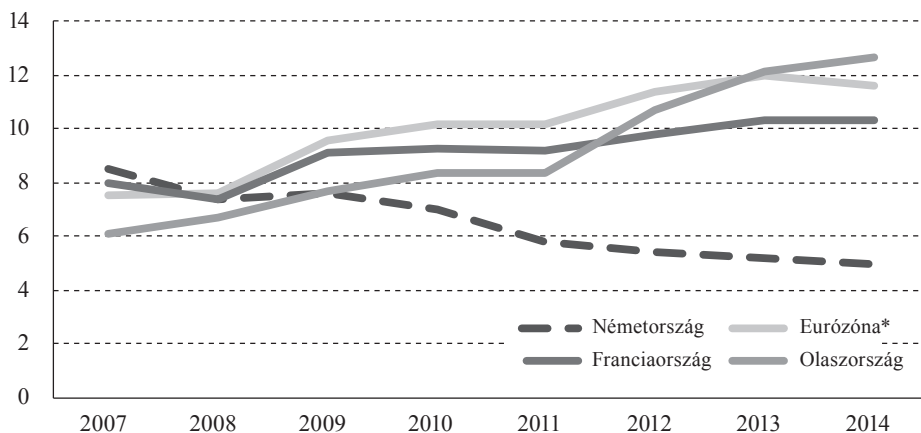
1. ábra



* Az eurózóna tagországainak számával változó összetétel.

Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés. Letölthető: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115&plugin=1> Letöltve: 2015. április 27.

A munkanélküliségi ráta alakulása
(Százalék)



* Az eurózóna tagországainak számával változó összetétel.

Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés. Letölthető: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdec450&plugin=1> Letöltve: 2015. április 27.

A következőkben az alapjelzőszámok alakulását nemzetközi összehasonlításban – az eurózóna átlagához és a másik két magországhoz – viszonyítva mutatjuk be.

Először nézzük a *növekedést*. 2009-ben a visszaesés erőteljesebb, mint Franciaországban, illetve az eurózóna átlagában, de 2010-ben már kiugró a dinamika, s azóta gyakorlatilag minden évben meghaladja az átlagot, a franciát és erőteljesen az olaszt is (lásd az *1. ábrát*).

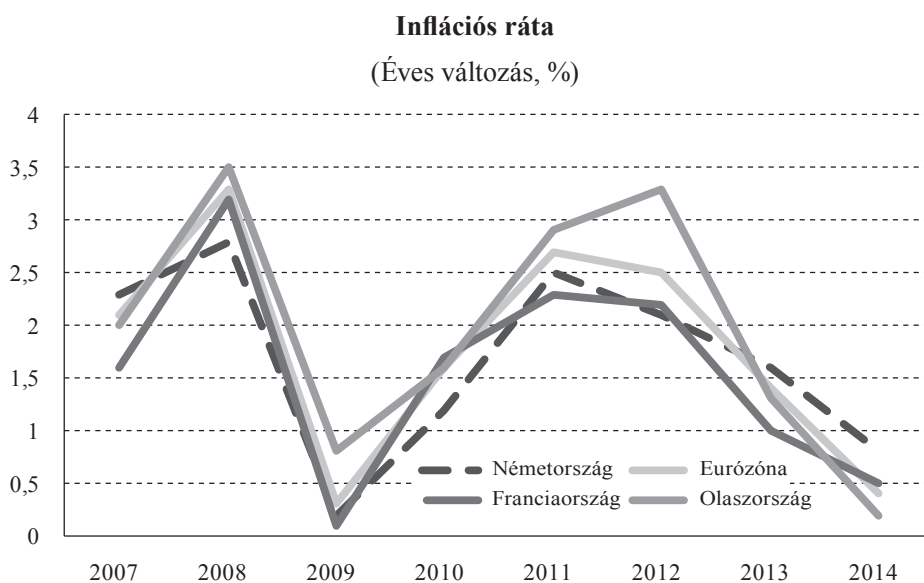
A *munkaerő-piaci folyamatok*, a munkanélküliségi ráta alakulása még kiugróbban jó, mint az eurózónában, illetve a többi magországhoz (lásd a *2. ábrát*). A válság Európában leginkább a munkaerőpiacot rázta meg, és azóta is ez jelenti a legnagyobb társadalmi feszültséget, különösen a perifériaországokban, de az eurózóna magországaiban is. Németország munkaerőpiaca, a munkaerő-piaci szabályozás rendkívül sikeresen kezelte ezt a válságot. (Lásd az ún. Kurzarbeitgeld intézményét, az adó- és járuléksökkentést, az örökösödési adó csökkentését, az állami, közösségi beruházások számának növelését).⁴ Gyakorlatilag a legmélyebb válságévben sem emelkedett a munkanélküliségi ráta, 2010 óta pedig folyamatosan csökken és

⁴ Részletesebben lásd: Antalóczy [2010].

nemcsak az eurózónában van a legalacsonyabbak között, hanem versenyképes az amerikai mutatóval is.

A *fogyasztói árak* alakulása példamutató. Természetesen Németország sem tudja kivonni magát a globális és regionális tendenciák alól, de a 3. ábra jól mutatja, hogy összességében a legkisebbek a kilengések, a 2 százalék körüli árstabilitás célkitűzését a leginkább teljesítik (nemcsak az infláció, hanem a defláció ellen is jól küzdenek).

3. ábra



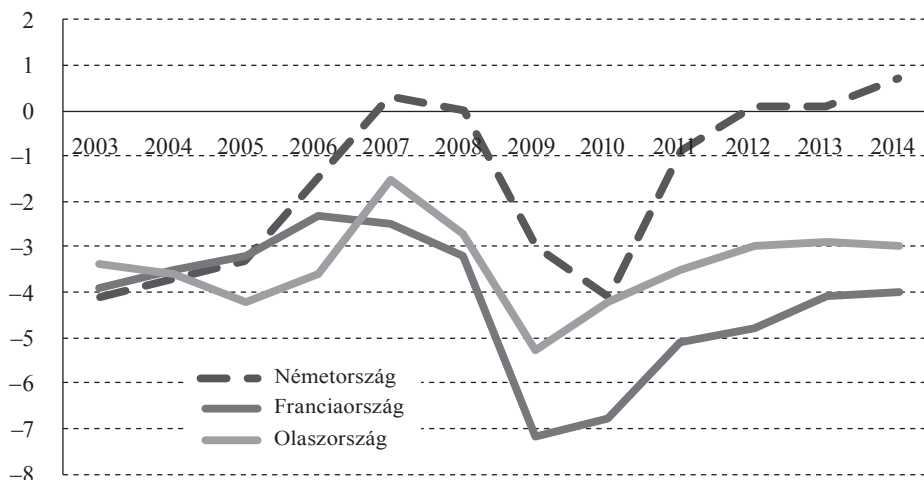
Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés. Letölthető: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin=1> Letöltve: 2015. április 27.

A *stabil államháztartási helyzetre* való törekvés is a rajnai modell egyik fontos eleme. Bár az euró bevezetése után Németország maga sem teljesítette a maastrichti kritériumok államháztartásra és államadóságra vonatkozó előírásait, a 2000-es évek közepétől a GDP-arányos költségvetési hiány csökkenni kezdett, részben a schröderi reformok, részben a gyorsabb gazdasági növekedés miatt. A válság kitörése után Németország számos más országhoz hasonlóan az államháztartás bevételi és kiadási oldalát is kedvezőtlenül érintő keynesiánus módszereket alkalmazott a kedvezőtlen hatások csökkentésére, amivel az államháztartás hiánya ismét 4 száza-

lékra ugrott. Ugyanakkor ezen intézkedések ideiglenességét szinte azonnal nagyon kemény formában jelezték, amikor 2009 tavaszán a Bundestag úgy módosította a német alkotmányt, hogy 2016-ra a ciklikus hatásoktól megtisztított GDP-arányos államháztartási hiány nem lehet 0,35 százaléknál magasabb (Grundgesetz..., 1949) Ezt a célt végül korábban, már 2014-ben teljesítették (lásd a 4. és az 5. ábrát).

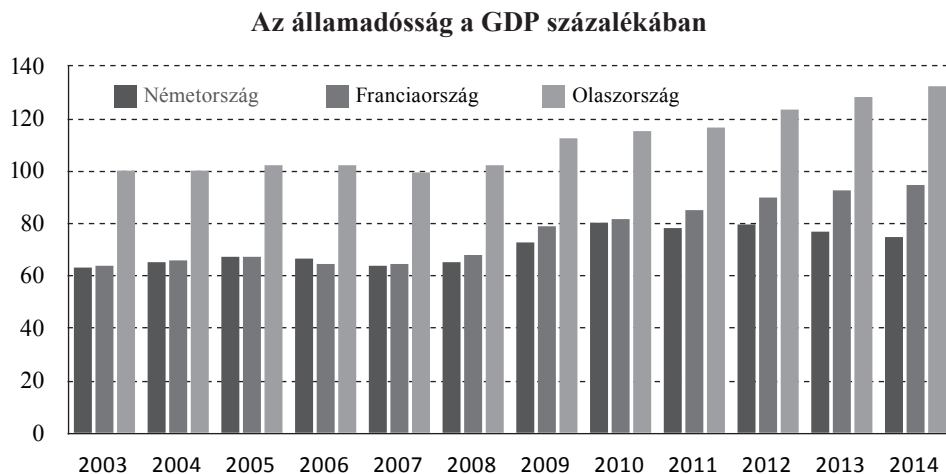
4. ábra

Az államháztartás GDP-arányos egyenlegének alakulása
(Százalék)



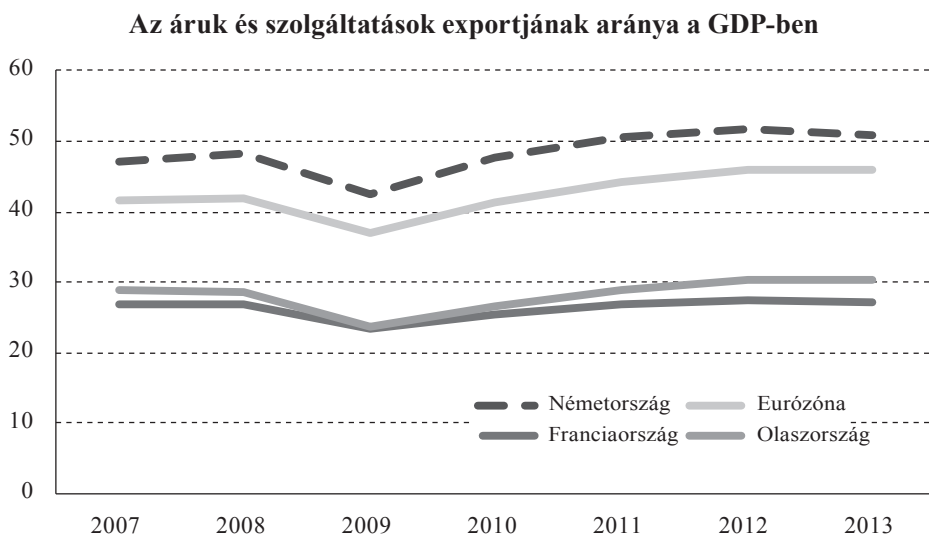
Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés. Letölthető: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00127&plugin=1> Letöltve: 2015. május 24.

5. ábra



Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés. Letölthető: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdde410&plugin=1> Letöltve 2015. május 24.

6. ábra



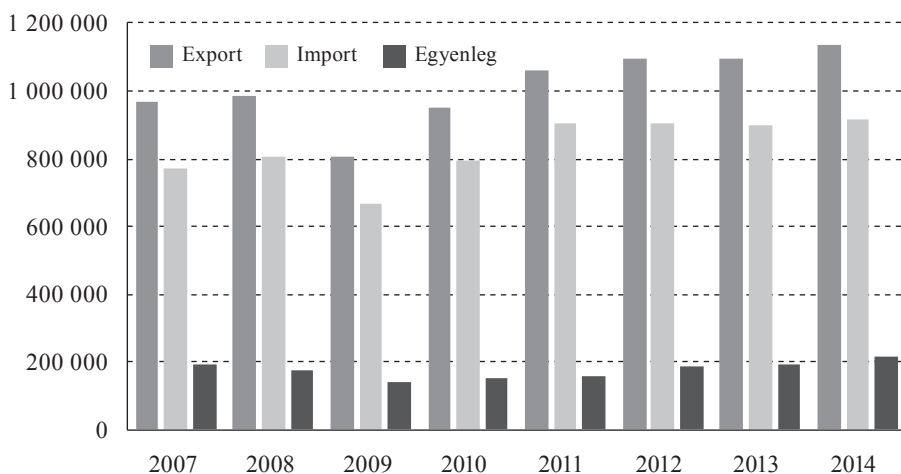
Forrás: Eurostat-adatbázisok alapján saját számítás és szerkesztés.

Sokan – köztük elsősorban a németek – ugyancsak a német modell egyik legfontosabb sikermutatójának tekintik a *külgazdasági eredményeket* – az exportképességet és a külkereskedelmi mérleg aktívumát. Németország – különösen méretéhez képest – rendkívül nyitott ország, nyitottsága jelentősen meghaladja Franciaország és Olaszország nyitottságát (lásd a 6. és a 7. ábrát).

7. ábra

A német külkereskedelem alakulása

(Millió euró)



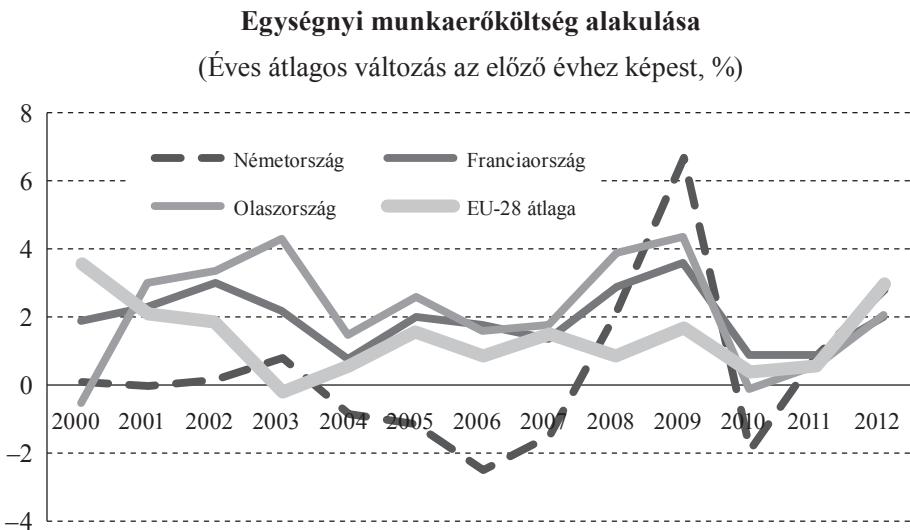
Forrás: Statistisches Bundesamt [2015a], 30. oldal alapján saját szerkesztés.

A német gazdaságot továbbá elképesztő exportképesség és rugalmasság jellemzi. Németország még ma is a világ egyik legnagyobb exportőre (bár az első helyről visszaesett, 2013-ban a harmadik helyet foglalta el bruttó dollárérték alapon Kína és az Egyesült Államok után – lásd: WTO, 2014, 34. o.), a német kivitel az elmúlt években azonnal reagált a konjunkturális változásokra mind értékét, mind áru- és relációs szerkezetét tekintve. Németország exportja hagyományosan néhány, elsősorban high-tech és medium-tech termékre koncentrálódik. 2014-ben kivitelének közel 52 százalékát a járművek, járműalkatrészek, egyéb szállítóeszközök, a gépipari, a vegyipari és gyógyszeripari termékek adták (Statistisches Bundesamt, 2015a, 67. oldal alapján saját számítás). Az áruszerkezet csak lassan változik, az 1990-es évek közepéhez képest leginkább a járművek és alkatrészeik részarányának növekedése

szembetűnő. Németország fő exportpiaca hagyományosan az Európai Unió, ahová kivitelének közel 60 százaléka irányult 2014-ben. Ezen belül az eurózóna a meghatározó mintegy 37 százalékkal. Az EU-27 (tehát még Horvátország nélküli) tagországra visszavetítve 1995-ben az arány még 64 és 2008-ban is több mint 63 százalék volt, vagyis az Európai Unió tagországai némileg teret vesztek a német exportban. (Ennek okára a későbbiekben még visszatérünk.)

A német gazdaság nemzetközi versenyképességének okát általában – mára már szinte közhelyszerűen – az *egységnyi munkaerőköltség* alakulásával szokták indokolni. A schröderi gazdaságpolitikai reformok egyik legszembetűnőbb következményeként 2003-tól nagyon erőteljesen csökkent az egységnyi munkaerőköltség és folyamatosan nőtt a távolság a másik két magország adataitól és az EU-átlagtól is, amit szemléletesen mutat a 8. ábra is.

8. ábra



Forrás: OECD [2014a], 47. oldal alapján saját szerkesztés.

A német külkereskedelem alakulásával, versenyképességével kapcsolatban azonban fontos egyéb tényezőkre is rámutatni. Németország külkereskedelmére az a jellemző, hogy – a hasonló méretű és fejlettségű országokhoz képest, különösen bizonyos ágazatokban – nagyon mélyen beágyazott a nemzetközi termelési hálózatokba (lásd az 1. táblázatot).

A reexportált köztes termékek részesedése az összes köztes termék importjában néhány ágazatban és országban

(2009-ben, %)

Ország/ágazat	Vegyipari és nem-fém ásványi termékek gyártása	Fém alapanyagok és feldolgozott fémtermékek gyártása	Gépek és berendezések	Szállítóeszközök	Szállítmányozás, raktározás, posta és telekommunikáció	Üzleti szolgáltatások
Németország	56,7	70,7	64,5	68,3	42,8	36,1
Franciaország	42,5	47,1	43,4	63,1	27,1	24,2
Olaszország	36,0	52,0	41,6	37,7	24,0	23,8
Japán	22,1	38,6	32,1	38,3	12,6	9,1
USA	18,2	27,5	18,8	19,5	10,7	9,6

Forrás: OECD [2014a], 87. oldal alapján saját összeállítás.

Az elmúlt 20 év exportteljesítményében, a kivitel áru- és országszerkezetében bekövetkezett változásokban éppen a nemzetközi termelési hálózatokba, a globális értékláncokba való beépülés, vagy talán helyesebben úgy lehetne fogalmazni, hogy a nemzetközi termelési hálózatok német székhelyű vállalatok általi kiépítése játszott a egyik legfontosabb szerepet. A német külkereskedelmet hosszú évek óta egyensúlytalanság jellemzi. Ennek az egyensúlytalanságnak a megítélése a német gazdaságról folytatott viták központi dilemmája. Egyesek a versenyképesség egyik legfontosabb jelének tartják, míg mások a német gazdaság súlyos szerkezeti problémáját vélik benne felfedezni, amely ráadásul az eurózóna válságának megoldását is gátolja.

65 éves idősort vizsgálva kitűnik, hogy 1950 és 2014 között mindössze két év(!) volt, amikor a németországi behozatal meghaladta a kivitelt – 1950 és 1951 (Statistisches Bundesamt, 2015a, 30. o.) Az aktívum kisebb megtorpanásokkal, visszaesésekkel folyamatosan emelkedett, de igazi száguldásba a 2000-es évek elejétől kezdett. 2000-hez képest 2002-re az exporttöbblet több mint a duplájára nőtt (60 milliárd euróról 133 milliárd euróra), majd a válság előtti utolsó évben, 2007-ben már meghaladta a 195 milliárd

eurót. A krízis némileg visszavetette az aktívumot, de a megtorpanás nem sokáig tartott. 2010-től ismét megindult a növekedés, és 2014-ben soha nem látott magasságba szökött, megközelítve a 217 milliárd eurót.

A német külkereskedelem egyenlegének alakulását érdemes megnézni regionális, illetve országonkénti bontásban. A Statistisches Bundesamt adatai szerint Németországnak hagyományosan exporttöbblete van az EU, illetve az eurózóna tagországaival. A részletesebb bontás ennél differenciáltabb képet mutat. A régi EU-tagországok közül Hollandiával – amely Németország legnagyobb import- és negyedik legfontosabb exportpartnere volt 2014-ben – deficitese a német külkereskedelmi mérleg. Ez Hollandia adóoptimalizálásban és az európai–amerikai gazdasági kapcsolatokban játszott speciális helyzetéből is következhet. A jelentőségében sokkal kisebb (a német exportrangsorban 2014-ben a 37. helyen álló), de ugyancsak számottevő amerikai kapcsolatokkal és versenyképes, a nemzetközi termelési hálózatokba mélyen beágyazott feldolgozóipari kapacitásokkal rendelkező Írország mutat még fel folyamatosan aktívumot Németországgal szemben. Tartósan nagy a német exporttöbblet ugyanakkor a legnagyobb európai kereskedelmi partnerek, Franciaország, Ausztria, Olaszország és Nagy-Britannia viszonylatában. Az EU perifériaországainak helyzete még érdekesebben differenciált. Az eurózónatag mediterrán perifériával folytatott kereskedelem hagyományosan aktív Spanyolországgal szemben például a válság európai kitörésének évében, 2008-ban közel 22 milliárd eurós német exporttöbblet mutatkozott, a görög és a portugál egyenleggel együtt pedig az aktívum megközelítette a 33 milliárd eurót. (Ez a teljes német külkereskedelmi aktívum 17 százalékát tette ki.) Az eurózóna-periféria válságának első jelei a fizetésimérleg-egyensúlytalanságokban mutatkoztak meg, hiszen a maastrichti kritériumok államháztartásra, államadósságra vonatkozó előírásait – Görögország kivételével – éppen a később mély válságba került országok teljesítették a legjobban. A válság óta eltelt években az egyensúlytalanság csökkent, mélypontját 2012-ben érte el, amikor mindössze 12 milliárd eurót tett ki Németország exporttöbblete. Azóta azonban megfordult a tendencia, s 2014-ben már 15 milliárd eurós exporttöbblet mutatkozott. Ugyanakkor kétségtelen, hogy ez az aktívum ekkor már csak az összes német külkereskedelmi aktívum 7 százaléka volt (vagyis 2008-hoz képest 60 százalékkal csökkent).

A közép-európai országok egy részének – a Lengyelország nélküli V4-nek – viszont jelentős exporttöbblete van Németországgal szemben. Csehország, Magyarország és Szlovákia már a válság előtt is kiegyensúlyozott vagy enyhén aktív külkereskedelmet folytatott Németországgal. 2009 óta azonban minden évben meghaladta

exportjuk importjukat. Magyarország esetében a német passzívum/magyar aktívum 2–2,4 milliárd euró, Csehország esetében 1,2–3,4 milliárd, Szlovákia viszonylatában pedig 0,3–1,7 milliárd euró között mozgott az elmúlt 5 évben. 2014-ben – amikor a mediterrán periférián megugrott a német aktívum – a kelet-közép-európai országok viszonylatában rekordmértékű, több mint 8 milliárd eurós német passzívum keletkezett. Németország ezekkel az országokkal rendkívül szoros termelési kapcsolatokat épített ki. Ezek az államok a német – elsősorban járműipari, gépipari – beruházások fő célpontjai, ahová az értéklánc termelési (legalacsonyabb hozzáadott értékkel rendelkező) szakaszát telepítették ki, ezzel is jelentősen növelve a német gazdaság költség-versenyképességét.

Ha Európán kívülre tekintünk, akkor Németország két legfontosabb export- és importpiaca az Egyesült Államok és Kína. (Exportban előbbi a második, utóbbi a negyedik, importban előbbi a negyedik, utóbbi a második helyen állt 2014-ben). Kínával hagyományosan deficitese, míg az Egyesült Államokkal szufficites a német külkereskedelmi mérleg. Kína Kelet-Közép-Európához hasonlóan elsősorban olcsó termelési helyszíneként kapcsolódik a német értékláncba, ugyancsak jelentősen hozzájárulva a német gazdaság költség-versenyképességéhez. A válság kitörése után – az európai és az amerikai piac beszűkülésével párhuzamosan – azonban egyre fontosabb exportpiaccá is vált (a német kivitel 2014-re 2004-hez képest a 3,5-szeresére, 2008-hoz képest pedig a 2,2-szeresére nőtt euróban számolva, jelezve a német vállalatok már említett rendkívüli konjunktúraérzékenységét és rugalmasságát). Ezalatt a Kínából származó behozatal sokkal kisebb mértékben, 2008-hoz képest csak 30 százalékkal nőtt. Így a kínai–német kereskedelmi mérleg passzívuma a válság előtti közel 27 milliárd euróról 2014-re 5 milliárd euró alá esett (*Steinfelder*, 2007, 364. o., Statistisches Bundesamt, 2013, 408. o. és Statistisches Bundesamt, 2015a, 36–37. o. alapján saját számítások). A német külkereskedelmi aktívum 2010 utáni hatalmas emelkedésében ez a tényező játszotta az egyik legfontosabb szerepet.

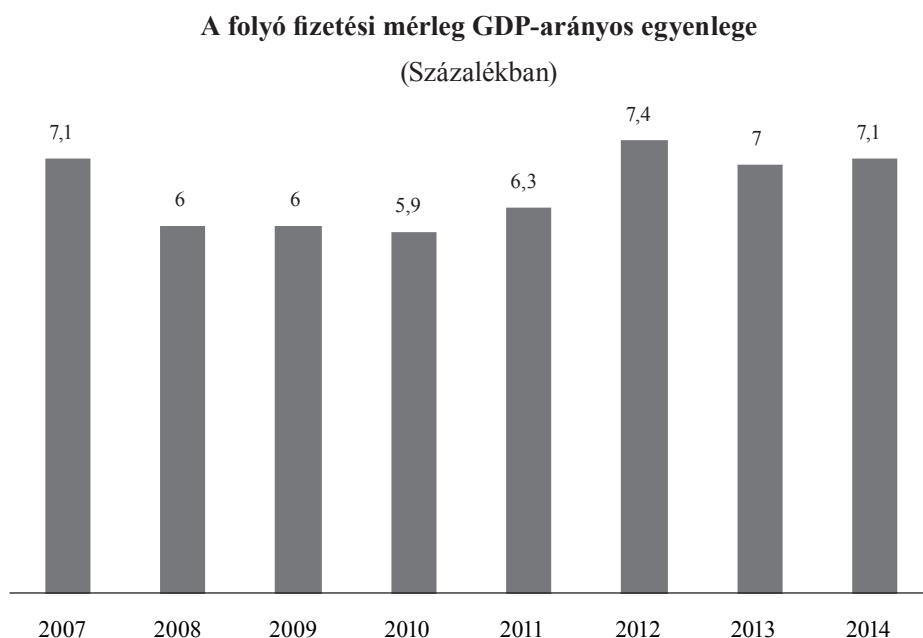
A német versenyképességet tehát nemcsak a hazai egységnyi munkaerőköltség csökkenése okozza, hanem a sokkal alacsonyabb bérrel rendelkező kelet-közép-európai és ázsiai országoknak a német feldolgozóipari vállalatok nemzetközi értékláncába való bekapcsolása.

Az amerikai piaci folyamatok alakulása is a német vállalatok konjunktúraérzékenységére és rugalmasságára példa. Az USA gazdaságának talpra állásával párhuzamosan, vagyis 2010-től a német kivitel gyors növekedésnek indult, 2012-ben már jelentősen meghaladta a krízis előtti szintet, 2014-ben pedig soha nem látott magasságba, 96,1 milliárd euróra emelkedett. Eközben az innen származó behozatal

gyakorlatilag stagnált, így a német aktívum másik jelentős tényezője az ebben a viszonylatban folyamatosan növekvő exporttöbblet – ami 2010-hez képest 2014-re a 2,3-szeresére nőtt.

A szolgáltatások és jövedelmek alakulása ugyanakkor nem ellensúlyozza a hatalmas áruforgalmi többletet, így a német folyó fizetési mérleg aktívuma egészségtelesenül magas: a 2014-es GDP-arányosan 7,1 százalékos érték a világon a legnagyobb (lásd a 9. ábrát).

9. ábra



Forrás: IMF [2014] és Eurostat.

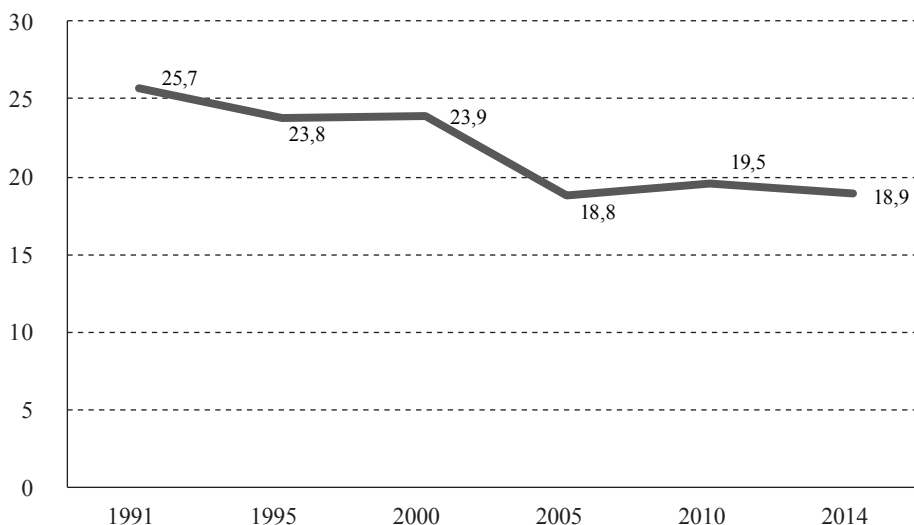
Az eurózóna készülődő válságára ez a mutató már nagyon korán – a maastrichti kritériumoknál sokkal hamarabb – figyelmeztetett, hiszen a másik oldalon a spanyol, a görög, a portugál folyó fizetési mérleg jelentős passzívuma állt. Nem véletlen, hogy – érzékelve a maastrichti kritériumok hiányosságát – 2011 novemberében az Európai Parlament és az Európai Bizottság elfogadta az 1176/2011-es EU-irányelvet „Macroeconomic Imbalances Procedure” (MIP) néven. Ennek az a célja, hogy azonosítsa a tagországokban mutatkozó olyan makrogazdasági egyensúlytalanságokat,

amelyek gátolják a tagországok kiegyensúlyozott fejlődését, és ezzel veszélyeztetik az integráció zavartalan működését, és alapjául szolgáljon az évente az Európai Bizottság által kiadott „Riasztási mechanizmus jelentés”-ének (Alert Mechanism Report, AMR). A folyamatosan megfigyelt makrogazdasági mutatószámok között kiemelt figyelmet kap a folyó fizetési mérleg egyenlege, amelynek 3 év átlagában GDP-arányosan +6 és -4 százalék között kell lennie. Németország ezt a kritériumot folyamatosan megsérti, ahogy erre a legfrissebb AMR is felhívja a figyelmet (European Commission, 2014, 21. o.).

10. ábra

A beruházási ráta alakulása Németországban 1991 és 2014 között

(A bruttó beruházások a GDP százalékában)



Forrás: Statistisches Bundesamt adatai alapján saját számítás és szerkesztés. Letölthető: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/LangeReihen/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/lrvgr02.html>

Definíciószerűen a folyó fizetési mérleg aktívuma nyitott gazdaságban a nemzeti jövedelem és a belföldi felhasználás különbsége. A megtakarítás vagy a hazai tőkeállomány bővítését, vagy külföldi vagyoneszközök megszerzését jelenti. A folyó fizetési mérleg aktívumát nevezhetjük nettó külföldi beruházásnak.

Vizsgálunk kell tehát a beruházások alakulását is Németországban. Ez a vizsgálat már csak azért is elkerülhetetlen, mert a hosszú távú növekedés egyik legfon-

tosabb tényezője a beruházási hajlandóság. A 10. ábra 1991 és 2014 között mutatja a német beruházási rátát, amely egyfelől ezen időszak alatt folyamatosan csökkent, másfelől nemzetközi összehasonlításban is alacsony. (Ez utóbbit részletesen elemzi: Handelsblatt Research Institut–DIW Berlin, 2014.)

Míg a külkereskedelmi mérleg és a folyó fizetési mérleg aktívumát lehet akár versenyképességi előnyként is értékelni, a beruházási ráta erőteljes csökkenése a 2000-es évek közepéig, majd az elmúlt évtizedben ezen az alacsony szinten való stabilizálódása valóban súlyosabb gondokat jelezhet. Az Európai Bizottság (European Commission, 2014, 21. o.) is felhívja a figyelmet arra, hogy mind a magán, mind az állami beruházások alakulásával problémák vannak. A gondokat jelzi, hogy az évek óta nagyon alacsony kamatlábak sem ösztönzik a németországi beruházásokat. A kérdést Németországban mégis élénk vita övezi, s ez a vita talán a legjobb példáját szolgáltatja az ordoliberalis szemléletnek, azt, ami ezután következik: nem akarnak állami keresletélénkítést. A német kormány mellett működő állandó tanácsadó testület (az ún. Bölcsök Tanácsa) öt tagjából négy ellenzi a költségvetési és monetáris politikai eszközökkel történő keresletélénkítést, így a beruházások ösztönzését is (*The Economist*, 2015b, 21. o.) Ők nem is érzékelnek problémát a magánberuházások alakulásában. Ugyanakkor az egyik legtekintélyesebb német gazdaságkutató intézet, a Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) és a Handelsblatt Research Institut kutatásai ennek az állításnak ellentmondanak (részletesebben lásd: Handelsblatt Research Institut–DIW Berlin, 2014 és *Fratzscher*, 2014). Véleményük szerint a túl alacsony beruházási ráta a tőkeállomány csökkenéséhez és elöregedéséhez vezet, ami rontja a termelékenységet és a versenyképességet. Vállalati felméréseik szerint a német cégek 2/3-a aggódik a beruházások alacsony szintje miatt. A német cégvezetők megfogalmazzák, hogy miért részesítik előnyben a határon túli beruházásokat a belföldivel szemben. Az ok az, hogy az elmúlt 20 évben a külföldi beruházások éves átlagos jövedelmezősége több mint 15 százalékos volt, míg a hazaiaké alig 10 százalékos (*The Economist*, 2015a). A jövedelmezőséget rontó tényezők egy része szabályozási, gazdaságpolitikai probléma, más része viszont az elégtelen állami beruházásokhoz köthető. Szabályozási, gazdaságpolitikai zavarokat jelez a bizonytalanság a finanszírozás, az adózás területén, és kiemelten az energiapolitika. A megújuló energiaforrásokra való fokozatos átállás jelentősen növeli a vállalatok költségszintjét, az egységnyi kibocsátásra jutó energiaráfordítás így sokkal magasabb, mint például az Egyesült Államokban, ez pedig nem teszi vonzóvá a németországi beruházásokat (*The Economist*, 2015a). Az elégtelen állami beruházásokat jelzi a hiányos közlekedési és digitális infrastruktúra, a German Marshall Fund szerint

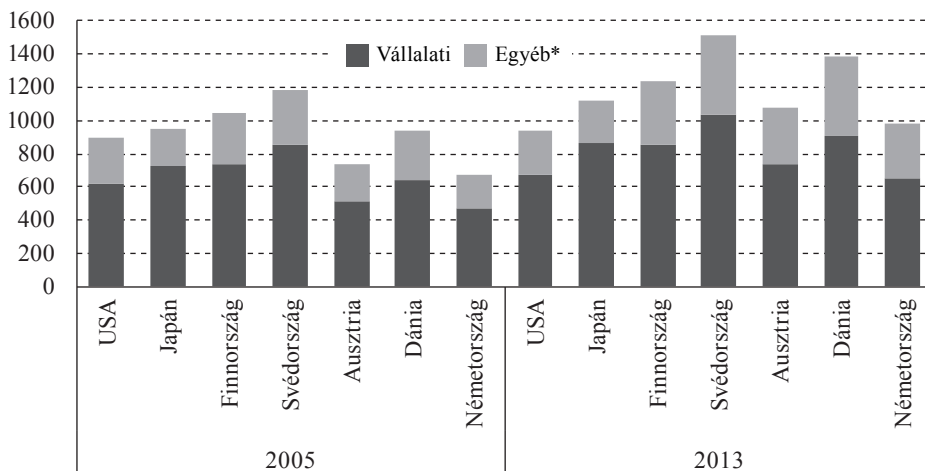
például a hidak 40 százaléka kritikus állapotban van (lásd például: *The Economist*, 2015a és *Fratzscher*, 2015), a szélessávú internetelérhetőség elmarad a versenytársakétól, az iskolai infrastruktúrával is gondok vannak.

Németországnak nemcsak a beruházási ráta szintjében van nemzetközi lemaradása, hanem a beruházások összetétele is kedvezőtlen. Az investíciók leginkább a hagyományos szektorokban valósulnak meg, míg a jövőt meghatározó kutatás-fejlesztésre Németország gazdasági erejéhez képest viszonylag kevesebbet költ. A válság kitörését megelőző időszak egy évét, 2005-öt kiválasztva az látszik, hogy egy főre vetítve az összes K+F ráfordítást tekintve Japán 40 százalékkal, az USA 32 százalékkal költött többet; Európában pedig például a svéd 75, a finn 55, de az osztrák is közel 10 százalékkal haladta meg a német költést 2013-ban (lásd a 11. ábrát).

11. ábra

A K+F ráfordítások alakulása néhány országban

(1 főre vetítve, euróban)



* Egyéb: kormányzati szektor, felsőoktatási szektor és magán nonprofit szektor.

Forrás: Eurostat adatai alapján saját számítások. Letölthető: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd_e_gerdact&lang=en#

A beruházásokat, a K+F ráfordítások növelését nagyban gátolják a társadalmi, demográfiai és munkaerő-piaci problémák is, amelyek szintén veszélyeztetik a hosszú távú növekedést. Ez a probléma átvezet cikkünk harmadik elemzési egységéhez,

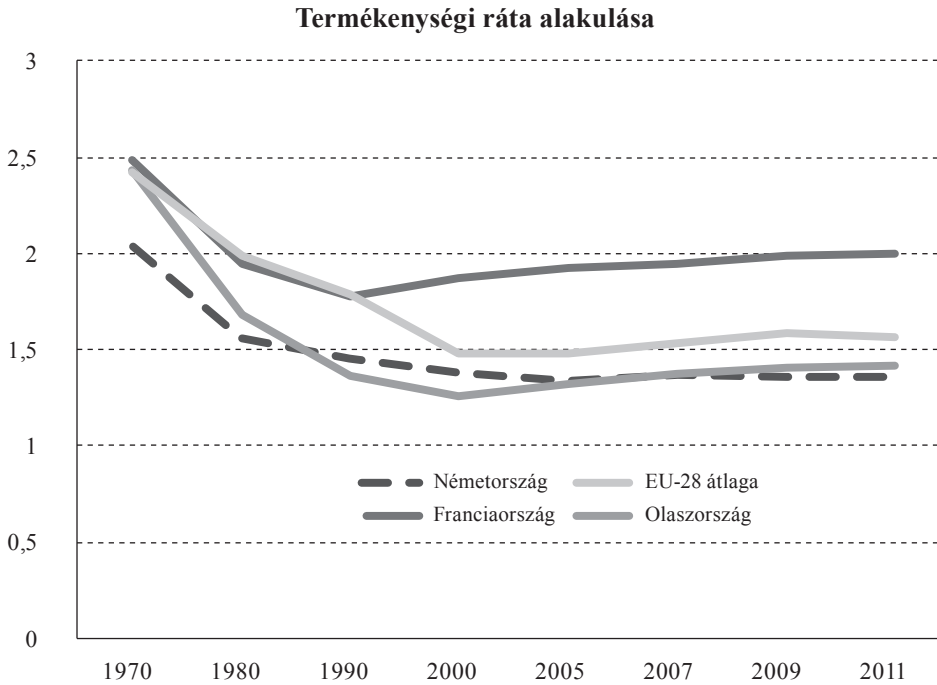
amelyben a jövőbeli német versenyképességet és innovációs képességet meghatározó társadalmi indikátorokat járjuk körül.

A német versenyképesség jövője: társadalmi indikátorok

Egy ország hosszú távú versenyképességét, gazdasági növekedésének fenntarthatóságát alapvetően meghatározza, hogy lakossága milyen demográfiai mutatókkal rendelkezik, milyen életkilátásai vannak, milyen tudást sajátíthat el az oktatási rendszerben eltöltött évek alatt. Ezért egyetlen átfogó politikai gazdaságtani elemzés sem nélkülözheti ezen társadalmi mutatók, sajátosságok részletes vizsgálatát. Nem lehet ez másképp Németország esetében sem, amely bár az európai, kimagaslóan fejlett jóléti társadalmak csoportjába tartozik, mégis számos olyan kihívással küzd, amelyek megfelelő leküzdésén a közeljövő gazdasági sikerei múlhatnak. A következőkben a termékenységi ráta alakulásának és az oktatási rendszer sajátosságainak bemutatásával igyekszünk megvilágítani, hogy a német versenyképességet milyen tényezők befolyásolhatják az elkövetkező évtizedekben.

Mint az a *12. ábrán* látható, Németországot az 1970-es évektől a 2000-es évek elejéig tartó időszakban folyamatos, nem megtorpanó népességsökkenés jellemzi, amely 2005-ben stabilizálódott. Így a mai német nők átlagos gyermekszáma az 1,5-öt sem éri el. Ezzel a tendenciával Németország messze alulmúlja Franciaországot, amely már a 90-es évek elején képes volt megfordítani trendet, de valamivel alatta marad a hasonló „pályát” befutó Olaszországnak is. A német termékenységi ráta alulmúlja az Európai Unió 28 tagállama termékenységi rátájának átlagát is.

Az OECD adatai csak 2011-ig mutatják a negatív trendet, azonban egy 2015 májusában megjelent tanulmány szerint nemcsak Európában, hanem globálisan is az utolsó helyre csúszott Németország a születési ráta tekintetében (BDO, HWWI, 2015).



Forrás: OECD [2014a] alapján saját szerkesztés.

A német nők alacsony gyermekvállalási hajlandósága mögött meghúzódó szociológiai okok részben máig feltáratlanok. Az bizonyos, hogy az ország – mint az az ábrán is látható – mintegy három évtizeden át együtt mozgott az európai trendekkel. A 2000-es évek elején végrehajtott, cikkünkben számos helyen hivatkozott Hartz-reformoknak a szociális ellátásokat, családi pótlékot érintő elvonásainak minden bizonnyal további negatív hatása volt a termékenységre. Emellett ugyanakkor a német társadalom hosszú évtizedek óta rögzült képe a női-férfi szerepekről, a női munkavállalás elutasítása, az egykeresős családmodell favorizálása – amely a nőnek a „Kinder, Kirche, Küche” háromszögben szánt csupán szerepet – mára jelentősen megváltozott. Nem csupán a politikai paletta baloldalán, hanem a keresztény-konzervatív CDU-CSU pártszövetségen belül is egyre többen szorgalmazzák a rész munkaidős foglalkoztatás kiterjesztését, az óvodai, bölcsődei férőhelyek számának növelését és a női munkavállalókkal szembeni negatív diszkrimináció felszámolását. (Ebben a folyamatban nem elhanyagolható a szerepe *Angela Merkel* kancellárnak

sem, aki a nőpolitikai területén elődeinél jóval progresszívebb, pragmatikusabb álláspontot képvisel.)

Az bizonyos, hogy a negatív demográfiai trend, amely ugyanakkor növekvő bevándorlással és az ennek nyomán születő kulturális és társadalmi integrációs feszültségekkel párosul, már jelenleg is a német társadalom egyik legnyomasztóbb problémahalmazát jelenti.

Nemcsak a rendelkezésre álló munkaerő mennyisége, hanem minősége is meghatározó a hosszú távú versenyképesség szempontjából. Így nem megkerülhető annak a kérdésnek a vizsgálata, hogy a német diákok milyen jellegű és milyen minőségű képzésben részesülnek, szaktudásuk mennyire rugalmasan fejleszthető, konvertálható.

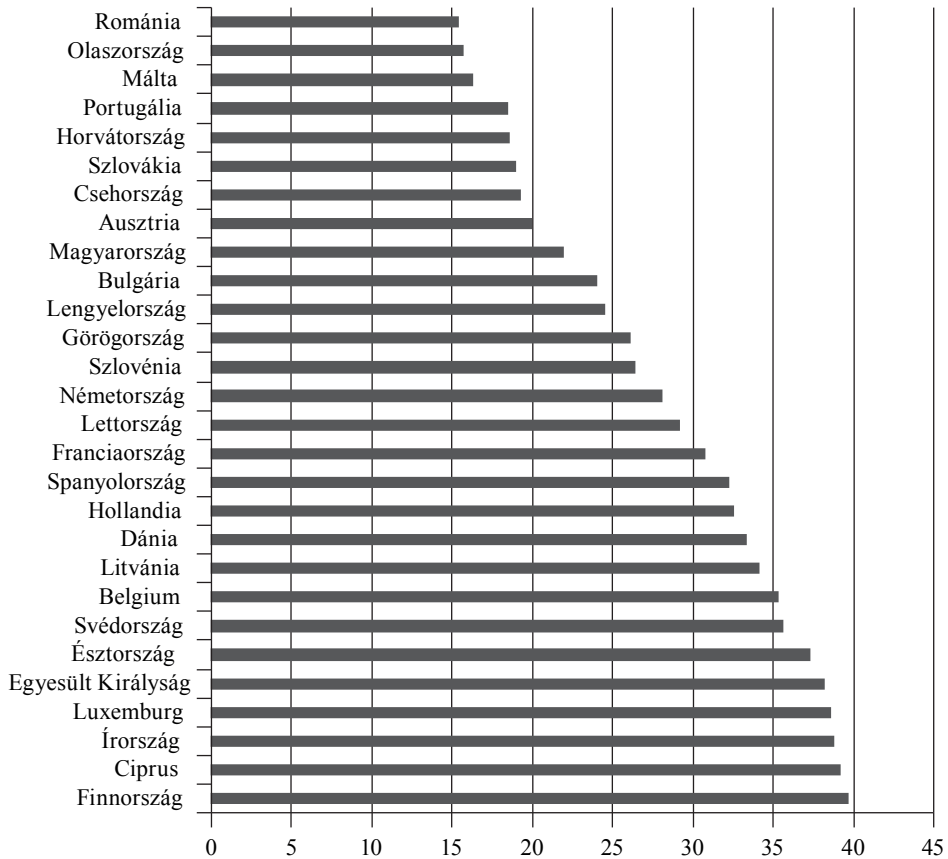
A német vállalati szektor jelenlegi kiugróan jó termelékenységére nyilvánvalóan nem vezethető le pusztán történelmileg beágyazott attitűdökből és a gazdaság strukturális sajátosságaiból. A tágabb értelemben vett ipari szektorra, annak teljesítményére alapozott növekedés kapcsán kulcsfontosságú volt, hogy megfelelő létszámú szakképzett munkaerő álljon rendelkezésre. S bár a német oktatási rendszer is számos megoldatlan problémával és kihívással küzd, ezt a szempontot sikeresen érvényesíti – a szakképzési rendszer alkalmazkodik a jelenlegi munkaerőigényekhez.

A széles spektrumú képzésben érvényesül a gyakorlati és elméleti képzés harmóniája, amihez nagyban hozzájárul, hogy komplex együttműködés jellemző a munkaadók és a szakképző intézmények között. Ez a kettősség képes gondoskodni arról, hogy a megszerzett tudás egyrészt magas színvonalú legyen, másrészt a munkaerő-piaci igényekhez alkalmazkodjon. A vállalati szektor folyamatos és sokoldalú bevonása az oktatás folyamatába jelentős mértékben hozzájárul ahhoz, hogy az állami finanszírozás és a tanterv összeállítása során hatékonyabban fel tudják mérni nem csupán a jelenlegi, hanem legalábbis a közeljövő munkaerő-piaci igényeit. Jelenleg a német középiskolások 344-féle szakképzési ág közül választhatnak, amelyek működtetésében (nem csupán a gyakorlati képzés, hanem a vizsgáztatás területén is) szakszervezeti szövetségek, illetve munkaadói szövetségek, továbbá a kereskedelmi és iparkamarák is közreműködnek. A rendszer duális logikájának megfelelően az elméleti ismeretek átadása a szövetségi, illetve tartományi iskolákban történik. Az ifjúsági munkanélküliség európai viszonylatban mért kiemelkedően legalacsonyabb rátája⁵ minden bizonnyal összefüggésbe hozható a német oktatási rendszer e szegmensének működésével.

⁵ Összehasonlításképpen: 2015 áprilisában 7,2 százalék a Spanyolországban és Görögországban mért közel 50 százalékos adathoz képest, de még a rangsorban második osztrák ráta is meghaladta a 10 százalékot (Eurostat, 2015).

A diplomások aránya a 25–64 éves korosztályban

(2012-ben, %)



Forrás: Statistisches Bundesamt. Letölthető: <https://www.destatis.de/Europa/DE/Thema/BevoelkerungSoziales/BildungKultur/Hochschulabschluesse.html>

Maga a duális szakképzési rendszer ugyanakkor Németországban is számos működési problémával küzd. Ezek között meg kell említenünk a finanszírozás és a transzparencia kérdését a tartományok és a szövetségi szint között, a rendszer egységes, az egész országra kiterjedő szövetségi szintű összehangolását, továbbá a számonkérési rendszer ellentmondásait: a szakképzés és a vizsgáztatás elválik egymástól, a résztvevőknek a képzési idejük alatt nyújtott teljesítménye nem befolyásolja végső minősítésüket, és az a vizsgáztatástól elválik. Ebből következően

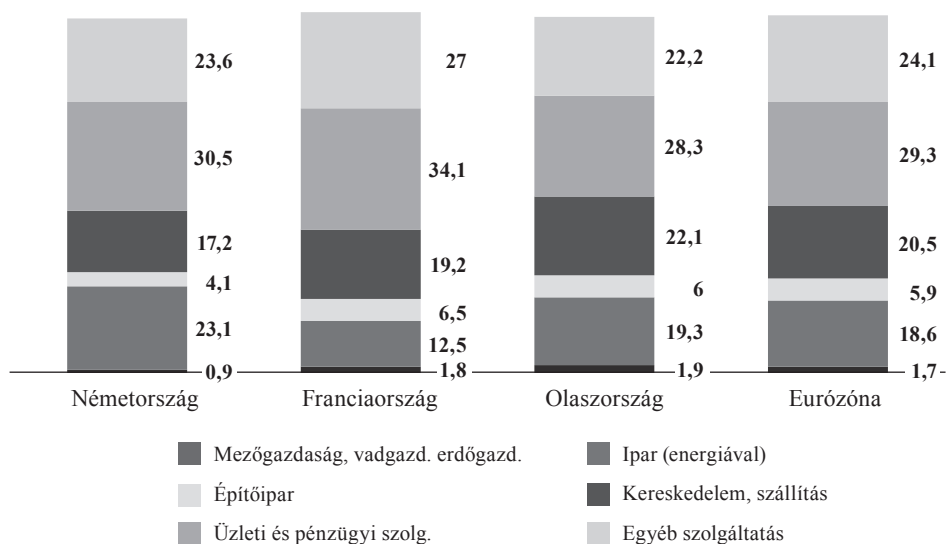
kevésbé motiváltak a folyamatos munkára, és tudásukban is hiányosságok mutatkoznak (Hoeckel–Schwartz, 2010).

Másrészt azonban kérdés, hogy hosszú távon Németország számára mennyiben kifizetődő változtatás nélkül a továbbra is szinte kizárólagosan az ipari termékek előállítására és exportjára alapozni a növekedést, s olyan szakképzési rendszert fenntartani, amelyet nagyon specifikusan ennek kiszolgálására működtetnek. Amint az a 13. ábrán látható, Németország a középmezőnyben helyezkedik el a diplomások arányát tekintve az EU 28 tagállamával összevetve. A 25 és 64 közötti korcsoportban kevesebb mint 30 százalék szerzett felsőfokú képzettséget. A közeljövő egyik legfontosabb feladata és kihívása mindenképpen ennek az aránynak, a felsőoktatásban tanulók számának a növelése lesz.

14. ábra

A német gazdaság szerkezete nemzetközi összehasonlításban

(A GDP termelésének ágazati megoszlása 2010-ben, %)



Forrás: Eurostat alapján saját szerkesztés.

A német képzési rendszer a gazdaságban „túlreprezentált” termelői és export-szektorhoz igazodik, a szolgáltatások nemzetközi összehasonlításban, az ország fejlettségéhez képest sokkal kisebb jelentőségűek (lásd a 14. ábrát).

Az ország gazdaságában bizonyos strukturális reformok elkerülhetetlennek látszanak annak érdekében, hogy a terciér szektor jelentőségét növeljék, hiszen az Európai Unión belüli anomáliák és a fizetési mérleg összetétele torzulásának egyik okozója a jelenlegi német gazdasági szerkezet.

Következtetések

Cikkünk bevezetőjében arra vállalkoztunk, hogy megvizsgáljuk, a válság után kiemelkedően jó makrogazdasági mutatókkal rendelkező német gazdaság teljesítménye milyen tényezőkre vezethető vissza és mennyire fenntartható közép- és hosszú távon.

A gazdasági növekedés, inflációs ráta, államadósság és költségvetési hiány trendjei az elmúlt években változatlanul igen kedvezően alakultak, így megállapíthatjuk, hogy a fő makrogazdasági mutatók tekintetében a német gazdaság továbbra is stabil lábakon áll.

Németország mint az Európai Unió fő exportőrének pozíciója a gazdasági válságot követő években sem ingott meg: az ország külkereskedelmi mérlege 1952 óta folyamatosan (!) többlettel zárul. Ez a termelés- és exportorientált gazdasági szerkezet azonban csodálatra méltó teljesítménye mellett számos hátrulatóval rendelkezik, különösen fontos ez Németország Európai Unióban betöltött gazdasági hatalmi pozíciójából adódóan. Az ország tokekihelyezésének fő célpontja Kelet-Közép-Európa, illetve a Távol-Kelet, azon belül is Kína, míg az európai déli periféria államai csak elhanyagolható mértékben. Ez nagymértékben hozzájárul ahhoz a tartós fizetési mérleg-egyensúlytalansághoz, amely Németország és az unió déli tagállamai, így például Görögország között fennáll.

A német növekedéshez a beruházások – különösen az infrastrukturális beruházások, így például az útépítés – és a belső fogyasztás még mindig elhanyagolható mértékben járul hozzá. A beruházás- és fogyasztásélénkítés, továbbá a tokeexport irányának földrajzi újrastrukturálása együttesen hozzájárulhat ahhoz, hogy Németország nem hegemon, hanem sokkal inkább kohéziós szerepet tölthessen be az eurózáonában.

A hosszú távú növekedési trendet alapvetően befolyásoló társadalmi indikátorok – így mindenekelőtt a demográfia és az oktatási rendszer – kapcsán megállapítottuk, hogy Németország számos „időzített bombán” ül. A folyamatosan csökkenő születésszám komoly negatív hatással lehet a szociális rendszer és a nyugdíjrendszer

fenntartására. Az intenzív bevándorlás ezt némileg képes ellensúlyozni, azonban a bevándorlók társadalmi integrációja, részvétele az oktatásban egyelőre szintén nem megoldott probléma.

A német oktatási rendszer alapját és fő megkülönböztető jegyét még mindig a duális szakképzési rendszer jelenti, amelyben a főként szak(közép)iskolák a vállalatokkal együttműködve igyekeznek a gyakorlati munkatapasztalatot és az elméleti tudás átadását összehangolni. A rendszer vitathatatlan pozitív hozadékai ellenére azonban kevésbé ösztönzi a felsőoktatási rendszerbe való belépést és bennmaradást, a magasabb szintű akadémiai tudás elsajátítását. Megállapítható, hogy Németországban európai összehasonlításban alacsony az egyetemi hallgatók aránya. Ez pedig nagyon hátrányosan befolyásolja a kutatás-fejlesztési, innovációs tevékenységet.

Ebből következően – bár a Hartz-reformok megalapozták a fenntartható versenyképességet – további hathatós intézkedésekre lesz szükség a humán tőke fejlesztése érdekében. Az eddigiek alapján látszik, hogy a német gazdaság állapotának és növekedési kilátásainak megítélésében a döntő szempont az, hogy a hosszú vagy a rövid távú indikátorok alapján végezzük-e el az elemzést. A hosszú távú szempontok jelenleginél sokkal erőteljesebb figyelembevétele elengedhetetlenül szükséges az euró-zóna stabilabb, fenntarthatóbb működéséhez is.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin* [2010]: Válság és válságkezelés Németországban. *Külgazdaság*, LIV. évf., 5–6. sz., 3–32.
- BDO, HWWI [2015]: Niedrigste Geburtenrate weltweit. Május 29. Letölthető: http://www.hwwi.org/fileadmin/hwwi/Mediencenter/Pressemitteilungen/2015_Pressemitteilungen/2015-05-11/20150529_PM_IBC_Geburtenrate_HWWI.pdf Letöltve: 2015. május 29.
- Before and... [2011]: Before and after the Hartz-reforms: The Performance of Activelabour Market Policy in Germany. OECD Discussion Paper.
- European Commission [2014]: Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank and the European Economic and Social Committee. Alert Mechanism Report. Brussels, 28. 11. 2014. COM [2014] 904 Final. Letölthető: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015_en.pdf Letöltve: 2015. június 8.
- Eurostat [2015]: Newsrelease, euroindicator. 98/2015 Június 3. Letölthető: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6862104/3-03062015-BP-EN.pdf/efc97561-fad1-4e10-b6c1-e1c80e2bb582> Letöltve: 2015. június 9.
- Fratzscher, Marcel* [2014]: Hat Deutschland zu niedrige private Investitionen? <https://berlinoeconomicus.diw.de/blog/2014/11/24/hat-deutschland-zu-niedrige-private-investitionen/>, letöltés 2015. május 25.

- Fratzscher, Marcel* [2015]: Germany's Golden Opportunity. Letölthető: <http://www.project-syndicate.org/commentary/germany-weak-public-investment-plan-by-marcel-fratzscher-et-al-2015-05> Letöltve: 2015. május 25.
- Fratzscher, Marcel – Fitschen, Jürgen – Hoffmann, Reiner* [2015]: Germany's Golden Opportunity. Letölthető: <http://www.project-syndicate.org/commentary/germany-weak-public-investment-plan-by-marcel-fratzscher-et-al-2015-05> Letöltve: 2015. május 25.
- Fukuyama, Francis* [1997]: Bizalom. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Grundgesetz... [1949]: Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland, X. Finanzwesen, Artikel 104a–115. cikkely. Letölthető: https://www.bundestag.de/bundestag/aufgaben/rechtsgrundlagen/grundgesetz/gg_10/245148 Letöltve: 2015. június 6.
- Grundsatzprogramm... [2007]: Grundsatzprogramm der CDU. Letölthető: <http://www.cdu.de/doc/pdf/c/080215-grundsatzprogramm-kurz.pdf>
- Hall, Peter – Gingerich, Daniel W.* [2009]: Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Political Economy. Letölthető: http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/4481421/Hall_VarietiesCapitalismEmpirical.pdf?sequence=2
- Handelsblatt Research Institut – DIW Berlin [2014]: Private Investitionen in Deutschland. Berlin, október. Letölthető: http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.489225.de/20141111_studie_investitionen_diw_hri.pdf
- Hasse, Rolf H. – Schneider, Hermann – Weigelt, Klaus* [2006]: A szociális piacgazdaság lexikona. Magyar Almanach Kiadó, Budapest.
- Hoeckel, Kathrin – Schwartz, Robert* [2010]: Learning for Jobs. OECD Reviews of Vocational Education and Training. Germany. OECD, Paris 2010 September
- Kieler Erklärung... [2012]: Kieler Erklärung der CDU. Letölthető: <http://www.cdu.de/doc/pdf/c/120114-Kieler-Erklärung.pdf>
- Kiss J. Laszlo* [2011]: Eurovalsag es intézményi hatalom: valtozasok a német EU-politikaban. *Külügyi Szemle*, 1. sz.
- Lampert, Heinz* [1997]: Krise und Reform des Sozialstaates. Frankfurt am Main.
- Mehr Zeit für... [2015]: Mehr Zeit für Familien. Eltern geld plus und flexible Elternzeit. Politik A-Z. Letölthető: <http://www.cdu.de/system/tdf/media/dokumente/141001-flugblatt-elterngeldplus.pdf?file=1>
- OECD [2014a]: OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistic. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2014-en>
- OECD [2014b]: Economic Survey of Germany 2014. Letölthető: <http://www.oecd.org/germany/economic-survey-germany.htm> Letöltve: 2014. október 20.
- Statistisches Bundesamt [2010]: Export, Import, Globalisierung. Deutscher Aussenhandel und Welthandel, 1990 bis 2010. Wiesbaden, februar.
- Statistisches Bundesamt [2013]: Statistisches Jahrbuch. Wiesbaden, 2013.
- Statistisches Bundesamt [2015a]: Aussenhandel. Zusammenfassende Übersichten für den Aussenhandel 2014. (Vorläufige Ergebnisse). Fachserie 7., Reihe 1., Wiesbaden, marcius 9.
- Statistisches Bundesamt [2015b]: Deutsche Wirtschaft im Jahr 2014 in solider Verfassung. Pressemitteilung vom 15. Januar 2015. – 16/15. Letölthető: https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2015/01/PD15_016_811pdf.pdf?__blob=publicationFile
- Steinfeld, Joseph* [2007]: Exportweltmeister Deutschland – Titel auf Zeit? Statistisches Bundesamt, *Wirtschaft und Statistik*, No. 4.
- The Economist* [2009]: The lives of others. Rebalancing the world economy. Germany. *The Economist*, augusztus 8.

The Economist [2012]: Is the German Model Worth Copying? *The Economist*, április 14.

The Economist [2015a]: No new deal. *The Economist*, február 14.

The Economist [2015b]: Of rules and order. *The Economist*, március 9.

Veress József [2009]: Gazdaságpolitika a globalizált világban. Typotex Kiadó, Budapest.

Wachstum. Bildung... [2009]: Wachstum. Bildung. Zusammenhalt. Koalitionsvertrag von CDU, CSU, FDP. Letölthető:

<http://www.cdu.de/portal2009/29145.htm>

WTO [2014]: World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of WTO. World Trade Organisation, Geneva.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány 2015. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5 400 Ft/félév.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiókcíme:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy a 2015-ös 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

Európai elektronikai munkamegosztás: válság utáni váltás?

SASS MAGDOLNA

*Öt új EU-tagország: Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia a kétezres években egyre fontosabb szereplője lett az európai elektronikai ipari munkamegosztásnak. Az új kapacításokat létrehozó és régi kapacításokat ide telepítő multinacionális cégek helyi leányvállalatai a legfontosabb iparági szereplők. A válság különösen nagy mértékben sújtotta az elektronikai ipart, erőteljes nyomás nehezedett a vállalatokra versenyképességük növelése érdekében. A cikk azt vizsgálja, jelentkeztek-e a válság után új trendek és folyamatok az európai elektronikai termelés tagországok közötti megoszlásában. Bemutatja, hogy a válság alatt az öt vizsgált ország részesedése kissé nőtt az európai elektronikai ipari külföldi közvetlen-tőke-befektetésekből, a termelésből és kisebb mértékben a hozzáadott értékből is, és feltehetően enyhén csökkenteni tudták az importált inputokra való támaszkodásuk mértékét is. Ugyanakkor egyes régi EU-tagországok részesedésnövekedése ennél sokkal jelentősebb volt. Így egyik fő következtetésünk, hogy az európai elektronikai ipar szerkezetváltása folytatódott, sőt gyorsult a válság alatt, és valamelyest irányt is váltott, s immáron jóval inkább az egyes EU-tagországok egyéni versenyképességi előnyeit és hátrányait és eltérő elektronikai specializációikat tükrözi.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F21, L64, O14.

* A szerző köszönettel tartozik Jan Drahekoupilnak és Szalavetz Andreának a cikk egy előző verziójához fűzött megjegyzéseiért. A tanulmány egy előző változata az ETUI számára készült.

Sass Magdolna, az MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.
E-mail cím: sass.magdolna@krtk.mta.hu

A cikk öt új EU-tagország (Csehország, Észtország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) részvételét és annak változását vizsgálja az európai elektronikai ipari munkamegosztásban. Megnézzük, történt-e változás ezen a területen a válság alatt és után. Azért erre az öt országra koncentrálunk, mert Kelet-Közép-Európában és Kelet-Európában ezek adják az elektronikai termelés túlnyomó részét (rajtuk kívül csak Oroszország és Románia termelése számottevő).¹ Összehasonlításképpen három mediterrán EU-tagországban – Görögországban, Spanyolországban és Portugáliában – zajló folyamatokat vizsgáljuk még, illetve ha szükséges, akkor az összes EU-tagország adatait is megnézzük. A három mediterrán ország vizsgálatát az indokolja, hogy a kelet-közép- és kelet-európai országok megjelenése előtt Európában ezek voltak az elektronikai ipari kapacitásáthelyezések és új kapacitások létrehozásának legfőbb színhelyei. A legfontosabb kutatási kérdés az, hogy jelentkeztek-e a válság után új trendek és folyamatok az európai elektronikai termelés tagországok közötti megoszlásában és az egyes termelési helyszínek közötti versenyben a válság előtti időszakhoz képest. Az elemzésben egyszerű statisztikai módszereket és több forrásból származó statisztikai adatokat használunk.

A cikk bemutatja, hogy az öt vizsgált ország – különösen európai léptékekben – fontos szereplője lett az elektronikai iparnak, ami elsősorban a külföldi közvetlen-tőke-befektetésekre (foreign direct investment – FDI) épülő, a folyamatosan átrendeződő iparágban való változó részvételt jelent. Így a domináns szereplők külföldi multinacionális cégek helyi leányvállalatai, amelyek a válság alatt még gyarapították is a termelésből, foglalkoztatottakból, hozzáadott értékből vagy K+F-ből való részesedésüket. Ez a helyi tulajdonban levő vállalatok relatív gyengeségét és erősebb sebezhetőségét jelzi. A válság alatt tehát az öt vizsgált ország részesedése nőtt az európai elektronikai ipari FDI-ből, termelésből és kisebb mértékben a hozzáadott értékből is, és feltehetően enyhén csökkenteni tudták az importált inputokra való támaszkodásuk mértékét is. Ezzel párhuzamosan a három vizsgált mediterrán ország alapvetően stagnált minden területen, aminek csak kisebb részben oka a kelet-közép- és kelet-európai öt ország térnyerése. Ennél jóval nagyobb mértékben egyes régi EU-tagországok, elsősorban Németország termelés- és hozzáadottérték-részesedésének növekedése „felelős” ezért. Így egyik fő következtetésünk, hogy az európai elektronikai ipar szerkezetváltása folytatódott a válság alatt, és valamelyest irányt is váltott, s immáron jóval inkább az egyes EU-tagországok egyéni versenyképességi

¹ Lásd: Reed Electronics Research, August 2013.

előnyeit és hátrányait és az eltérő elektronikai specializációikat tükrözi. Ez utóbbit támasztja alá, hogy az öt vizsgált ország válság alatti folyamatai is egyre inkább eltérnek egymástól. Ha ezek a folyamatok tovább folytatódnak, akkor lassan tovább növekedhet, de eltérő mértékben az öt ország (és más új tagországok) súlya az európai elektronikai iparban, ezzel együtt várható egyes tradicionális gyártó országok további erősödése. Ezek alapján egyre valószínűbbnek tűnik, hogy az európai elektronikai szerkezetváltás egyre kevésbé a munkabérek eltérése szerint alakul majd.

A cikk először szakirodalmi elemzések alapján írja le a válság előtti európai elektronikai ipari változásokat, elsősorban az öt vizsgált új tagország szemszögéből. Ezután az elemzésben használt adatokat, azok problémáit és a felhasznált vizsgálati módszereket ismertetjük. Ezt követi az elérhető FDI-adatok értelmezése, amelyet más, a külföldi tulajdonban levő vállalatokra vonatkozó adatok (termelés, foglalkoztatás, hozzáadott érték, export) vizsgálata egészít ki. Végül az elemzésből levonható legfontosabb következtetéseket ismertetjük.

A válság előtti folyamatok az elektronikai iparban, különös tekintettel a kelet-közép- és kelet-európai országokra

Az elektronikai feldolgozóipar (és a kapcsolódó szolgáltatások) a globalizáció egyik fontos hajtóereje, hiszen globálisan az egyik leginkább integrált ágazat, amelynek kiugróan erősek a kapcsolatai más iparágakkal és szolgáltató ágazatokkal. A globális integráció nemcsak a piacokon, hanem a termelésben is itt az egyik legelőrehaladottabb a feldolgozóipari ágazatok között: földrajzilag a legkiterjedtebb és legdinamikusabb (*Sturgeon–Kawakami, 2010*). Az iparág jelentős mértékben járul hozzá a gazdasági fejlődéshez és növekedéshez közvetlenül és közvetve más ágazatokban a termelékenység javításával. Az elektronikát a gyártási folyamat növekvő fragmentációja, feldarabolása jellemzi, ahol az egyes munkafolyamatokat olyan termelési helyszínekre telepítik, ahol azok alacsonyabb költséggel és/vagy hatékonyabban végezhetőek el (OECD, 2004; UNCTAD, 2004). Az iparág egy másik fontos jellemzője az idetartozó termékek erős heterogenitása.² Ezek a termékek nagyon

² Így például a DECISION [2009] az elektronikai termékeket alkalmazásuk szerint a következő csoportokba sorolja: Audio és videó; Háztartási termékek; Adatfeldolgozás; Telekom; Űrkutatás és védelem; Közlekedési eszközök; Ipar és Orvosi. A Custer Consulting Group [2013] a következő piaci szegmenseket sorolja fel: a „Mennyiségi” csoporton belül (amelynek termelését az alacsony költségű helyszínekre helyezik át): Számítógépek és mobil kommunikációs eszközök; Egyéb fogyasztói elektronika; Datakom és telekom; Közlekedési eszközök; a „Védett” csoporton belül: Hadiipari, Orvosi, Készülékek és mérés; Magas szellemi tulajdon tartalmú.

különbözőek tényezőintenzitásukat, innovációs és K+F tartalmukat, a termelés skálahatékonyaságát, fajlagos szállítási költségüket, a piaci kereslet változásaira való reagálás szükséges gyorsaságát stb. tekintve. Így fragmentációjuk szintjében, a relokációra való hajlamukban és a termelési helyszín és a piac között elfogadható távolság nagyságában is nagymértékben különböznek.

Az ágazat kiemelkedően érzékeny az üzleti ciklusokra. Igen sebezhető a globális recessziók idején, nemcsak közvetlenül, hanem közvetve, a többi ágazathoz fűződő szoros viszonya alapján (például az autóiipar vagy a számítógéppel vezérelt termelési rendszerek alkalmazása más iparágakban) is. Emiatt az elektronikai ipart igen érzékenyen érintette a pénzügyi válság, ami további skálahatékonyasági, termelékenységi és költségcsökkentési utak és módszerek keresésére sarkallta a gyártókat. Ez gyorsuló szerkezetváltási folyamatot indított be, amelyet az egyesülések és felvásárlások számának növekedése és a relokáció erősödése jellemzett (*Sturgeon–Kawakami*, 2010). Az egyes országok eltérő specializációi részben magyarázzák a válság előtti és utáni eltéréseket az iparági növekedési ütemekben. Míg Ázsia elsősorban a tömegtermékekre specializálódott, Európa inkább a professzionális és az autóiiparban használt elektronikai termékek gyártására szakosodott. A világtermelésben Európa elsősorban az ipari, úrkutatási és védelmi, az autóiipari és az orvosi elektronikában rendelkezett jelentős kapacitásokkal a válság előtt (DECISION, 2009, 11. o.).

A vizsgált öt kelet-közép- és kelet-európai ország 1990 után jelentkezett új helyszíneként a világ és főleg Európa elektronikai termelésében. 1990 előtt az ágazat jelentős mértékben lemaradt a fejlett országokétól és nagymértékben függött a külföldi technológiától (*Radosevic*, 2005). Mindegyik vizsgált ország részt vett a KGST elektronikai munkamegosztásában, és így viszonylag jelentős kapacitásokkal rendelkezett. A termelés nagyméretű gyárakban folyt és erősen kötődött a katonai szektorhoz. Ezek közül a nagy gyárak közül – régi nevén és többé-kevésbé megőrizve régi méretét – egyedül a magyar Videoton maradt meg, amely innovatív stratégiát alkalmazott és stratégiai kapcsolatot alakított ki nagy multinacionális vállalatokkal (*Radosevic–Yoruk*, 2001). A többi ilyen nagyvállalatot általában kisebbekre szabdalták a piacgazdasági átalakulás során a régióban – privatizálták vagy felszámolták őket (*Szanyi*, 2006). Ugyanakkor az ágazat viszonylag jelentős humán tőkéje és a felhalmozott szakértelem megmaradt. Az 1990-es évek közepétől az iparág újjáéledése és gyors kapacitásnövekedése volt jellemző a vizsgált országokban, ami elsősorban a külföldi multinacionális vállalatok által létrehozott új termelési kapacitásokon alapult. Ilyen módon a vizsgált országok is aktív részesei lettek az ágazat egyre növekvő és extenzív globalizációjának. Ez az FDI-alapú ágazati „új-

jáéledés” eltérő időpontokban indult az egyes országokban (*Linden, 1998; Radosevic, 2005; Sass–Szanyi, 2012; Szalavetz, 2004; Szanyi, 2006*). Magyarország volt az első, amely megnyitotta gazdaságát a külföldi befektetések, azon belül az elektronikai beruházások előtt. A speciális vámszabad területi szabályozás különösen kedvező volt a nagy zöldmezős projektek számára, amelyek főleg importált alkatrészeket szereltek össze és exportáltak a helyi viszonylag olcsó, szakképzetlen és közepesen szakképzett munkaerőt használva – és így az elektronikai ipar bizonyos szegmenseiben jelentős kapacitásokat vonzottak Magyarországra (lásd például: *Antalóczy–Sass, 2001*). Csehország 1998-tól kínált jelentős kedvezményeket többek között az elektronikai beruházásoknak, míg Lengyelország és Szlovákia később tett hasonlóképpen. Összességében jelentősek voltak az elektronikai projekteknek kínált kedvezmények és a vonzó lokációs előnyök a vizsgált országokban (lásd például: *Drahokoupil, 2008*). Ennek köszönhetően 2003-ra Magyarország, Csehország és Lengyelország együttes elektronikai termelése meghaladta Mexikóét, bár jelentősen alatta maradt Kelet-Ázsiáénak és Írországnak. A három ország erősen diverzifikált termelési struktúrával rendelkezett, gyakorlatilag az elektronikai ipar minden szegmensében voltak gyártósoraik. Exportjuk ugyanakkor jóval kevésbé volt diverzifikált: elsősorban számítógépekből, részegységekből és alkatrészekből, valamint fogyasztói elektronikai termékekből állt a kivitelük, ami jelezte, hogy még mindig jelentős volt technológiai lemaradásuk. 2001-re Magyarország és Csehország lettek a legjelentősebb exportőrök a kivitt termékek mennyiségét tekintve, és ezekben az országokban volt a legmagasabb a termelés exportintenzitása (export/értékesítés) is (*Radosevic, 2005, 6. o.*). Mind az öt vizsgált országban a külföldi multinacionális cégek helyi leányvállalatai az iparág domináns szereplői néhány kisebb, hazai tulajdonban levő cég mellett. Elsősorban az előbbieket erőteljesen integrálódta a globális értékláncokba – aminek egyik jelzője a magas exportintenzitás. (Lásd például: *Kaminsky–Ng, 2001, Sass–Szalavetz, 2013* vagy *Deutsche Bank, 2014*).³ Az ágazatban – más értékláncokhoz képest – jelentősek a feljebb lépés (upgrading) lehetőségei (*Barrientos et al., 2010*), és valóban vannak ennek jelei a visegrádi országokban (*Sass–Szalavetz, 2013; Szalavetz, 2004*), például a termékösszetétel, technológia vagy a funkcionális feljebb lépés területén.

Az FDI-alapú integráció a globális értékláncokba jelentős technológiatranszferrel járt együtt, amelynek egyik jelzője a vizsgált országok feltárt komparatív elő-

³ A Deutsche Bank [2014] elemzése bemutatja, hogy a közlekedési eszközök mellett a telekommunikációs eszközök és az elektronikai gépek a vizsgált országok legfontosabb exporttermékei, és mindannyiuknak komparatív előnyük van az utóbbi termékek termelésében.

nyeinek a változása (IMF, 2013; *Rahman–Zhao*, 2013). Ugyanakkor a folyamat a hatékonyságkereső beruházásokon keresztül a vizsgált országok többé-kevésbé egyoldalú specializációját eredményezte (*Galgóczi*, 2009), ami erősen sebezhetővé tette őket a külső sokkokra – ennek megjelenése volt a válság idején a termelési szintek igen jelentős esése.

Bár elsősorban a vizsgált országokba irányultak jelentős relokációk (*Hunya–Sass*, 2005), már a válság előtt jelezte néhány innen történő jelentős nagyságú és hatású termelésáthelyezés az ágazat kiemelkedően magas koncentrációját, alacsony helyi beágyazottságát és lojalitását; illetve sebezhetőségét a kereslet szerkezetének és a relatív béreknek a változásaira (UNCTAD, 2003).⁴ A hihetetlen mennyiségű olcsó munkaerőt kínáló versenyző külföldi telephelyek megjelenése és párhuzamos felemelkedése, elsősorban Ázsiában, szintén hatott az európai folyamatokra, sokkal inkább, mint más iparágakban – az elektronika már említett „gyökértelensége” miatt (2010; *Dicken*, 2011; *Sturgeon–Van Biesebroeck*). Ebben a helyzetben tört ki a globális pénzügyi válság, ami különösen erősen sújtotta az elektronikai ágazatot.

Adatok és módszertan

Az elektronikát a NACE rev. 2 (2008) alapján a C26 (Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása) és a C27 (Villamos berendezés gyártása) termék kategóriák együtteseként definiáljuk. A külföldi tulajdonban levő cégek dominanciája miatt adódik, hogy az FDI állományi adatok alapján nézzük meg, hogyan változott a vizsgált öt ország részvétele az európai elektronikai munkamegosztásban. Elvileg elérhetők az FDI-ra vonatkozó adatok ilyen ágazati bontásban, azonban feltehetően egyes adatok bizalmas kezelése miatt az Eurostat és egyes nemzeti bankok nem közölnek adatot a C27-es kategóriában. A C27 adatai csak öt másik feldolgozóipari alágazattal (C15, C23, C31, C32 és C33)⁵ együtt, összegzetten érhetők el. Az itt vizsgált öt ország nemzeti bankjai eltérő stratégiákat követnek. A cseh és a lengyel nemzeti bank együtt közli a hat feldolgozóipari alágazat adatát. Szlovákia nem közöl adatot 2009 utánra. Észtország a teljes feldolgozóipar adatát közli. A Magyar Nemzeti Bank az egyetlen, amely külön feltünteti a C27-re vonatkozó adatot. Továbbá

⁴ Így például az IBM Storage Products 2003-as Székesfehérvárról Kínába történő termelésát-helyezése a bérelt munkásokkal együtt több mint ötezer munkahely megszűnését, a magyarországi termelés és kivitel jelentős csökkenését okozta (*Sass*, 2006).

⁵ C15: Bőr és bőrtermék gyártása, C23: Nemfém ásványi termékek gyártása, C31: Bútorgyártás, C32: Egyéb feldolgozóipari tevékenység, C33: Ipari gép, berendezés, eszköz javítása.

az Eurostat csak a 2008 utáni évekre közöl adatot, ugyanakkor egyes országokéi vagy az egész vizsgált időszakra, vagy egyes évekre hiányoznak. Ez nagymértékben megnehezíti az FDI-adatok használatát és elemzését. A probléma nagyságát jól jelzi, hogy a magyar adatok alapján a C27 hozzáadása a C26-hoz mintegy 30 százalékkal növeli meg 2012-ben az elektronikai ágazatban a befektetett közvetlen beruházás-állományt.

Amennyiben a külföldi tulajdonban levő cégek aktivitását akarjuk vizsgálni (*Lipsey*, 2006), akkor az FDI-adatok ezen problémáit és az FDI-adatok elégtelenségét úgy kezeljük ebben a cikkben, hogy más adatokra (kibocsátás, hozzáadott érték stb.) támaszkodva is elvégezzük a vizsgálatot. Ezek egy része elérhető mindkét elektronikai alágazatra hosszabb időszakra az Eurostattól. Az OECD adatbázisa a vizsgált országokban tevékenykedő külföldi tulajdonban levő vállalatokra közöl adatokat. Ezeknek a használatát alátámasztja *Lipsey* [2006] elemzése is, amely szerint a fizetési mérleg vagy a nemzeti számlák adatai csak nyers indikátorai lehetnek a külföldi közvetlentőke-befektetéseknek és különösen azok időbeli változásának.

Elvileg a külkereskedelmi adatok jól jellemezhetnék az adott országnak a nemzetközi vagy európai munkamegosztásban való részvételét és annak változását, ugyanakkor ezek bruttó adatokat tartalmaznak anélkül, hogy a helyi hozzáadott értéket mutatnák. Itt az OECD–WTO által számított külkereskedelmi hozzáadott-érték-adatokat használjuk, amely a helyi hozzáadott értékről és annak változásáról nyújt információt. Ugyanakkor ezek csak 2009-ig elérhetők.

Érdeemes röviden vázolni azokat a további adatproblémákat, amelyek nehezítik az FDI-adatok elemzését. Az első ilyen nehézség akkor merül fel, ha az FDI-állomány küldő országok szerinti összetételét akarjuk vizsgálni. A legnagyobb, általában az EU-n kívüli multinacionális vállalatok európai befektetéseiket gyakran valamelyik, a kontinensen működő leányvállalaton keresztül valósítják meg. Az okok többfélék lehetnek: költségcsökkentés, adóoptimalizálás, amennyiben ismert adóparadicsomon vagy kedvező szabályozással rendelkező országban (Hollandia vagy bizonyos iparágakban Írország) „folyatják” keresztül a beruházást. Alkalmazhatnak „közvetítő” leányvállalatot akkor is, ha egy regionális vagy európai központ alá rendelik az itt működő vállalatokat, vagy ha egy leányvállalatnak jó kapcsolatai, ismeretei vannak a célországról (*Kalotay*, 2012). Ahogyan azt egy korábbi cikkben bemutattuk, Magyarországon a „közvetítő” leányvállalatok használata gyakoribbá vált a válság alatt és után (*Antalóczy és Sass*, 2014). Az 1. táblázat bemutatja, hogy

A legnagyobb elektronikai vállalatok Magyarországon
(2012)

A vállalat neve	A közvetlen tulajdonos származási országa	A végső tulajdonos származási országa	Értékesítés (millió HUF)	Export/értékesítés (százalék)	Fehérgalléros foglalkoztatottak száma	Kékálléros foglalkoztatottak száma
Samsung Electronics	koreai	koreai	713 517	90,5	969	712
Flextronics International	osztrák	szingapúri/USA	511 215	91,0	3342	4847
Nokia Komárom	finn	finn	394 376	95,5	1085	1706
PCE Paragon Solutions	Kajmán-szigetek	tajvani	379 430	98,5	347	320
Jabil Circuit Hungary	holland, luxemburgi, skót	USA	342 333	99,6	538	4032
National Instruments Hungary	holland	USA	265 260	99,7	655	490
GE*	magyar	USA	(1 395 908)	98	3169	5912
			elektronika: világítás, e-ipar, egészségügy, repülés: 208 852			
Philips***	holland	holland	157 920	95,3	44	46
Siemens*	osztrák	német	79 694	45,7	814	548
Sanmina-SCI** (három leányvállalat adata)	holland, USA, holland	USA	4 548 + 44 033 + 0	96 99,9 –	A 3 leányvállalat együtt: 145 + 687 + 0 = 832	A 3 leányvállalat együtt: 329 + 415 + 0 = 744

A vállalat neve	A közvetlen tulajdonos származási országa	A végső tulajdonos származási országa	Értékesítés (millió HUF)	Export/értékesítés (százalék)	Fehérgalléros foglalkoztatottak száma	Kékálléros foglalkoztatottak száma
FIH Europe	hongkongi	tajvani	8 318	3,9	79	43
IBM (4 leánvállalat)	ír (2 leány), holland, magyar	USA	71 558 (4 leány)	79,3 (szolgáltatósexporttal együtt)	összesen: 3978 (túlnyomórészt szellemi)	
NXP Semiconductors (előzőleg a Philips része)	holland	holland	2 443	99,8	150	0
<i>Videoton* (25 tagvállalat)</i>	<i>magyar</i>	<i>magyar</i>	<i>98 135</i>	<i>58,6</i>	<i>összesen: 7052</i>	

Megjegyzés: Közvetlen tulajdonos: annak a vállalatnak a nemzetisége, amelyik a beruházás tulajdonosa, végső tulajdonos: a végső tulajdonos vállalat (anyavállalat) nemzetisége.

* „Holding típusú” szervezet, többféle tevékenység.

** Valószínűsíthetően holdingszervezetbe való átszervezés van folyamatban.

*** Felszámolás alatt 2013-ban.

Forrás: HVG és vállalati mérlegbeszámolók.

a 13 legnagyobb elektronikai beruházó és a legnagyobb hazai tulajdonban levő vállalatban 2012-ben csak négy esetben egyezik meg a közvetlen tulajdonos országa a végső tulajdonosával (egy esetben pedig részben).

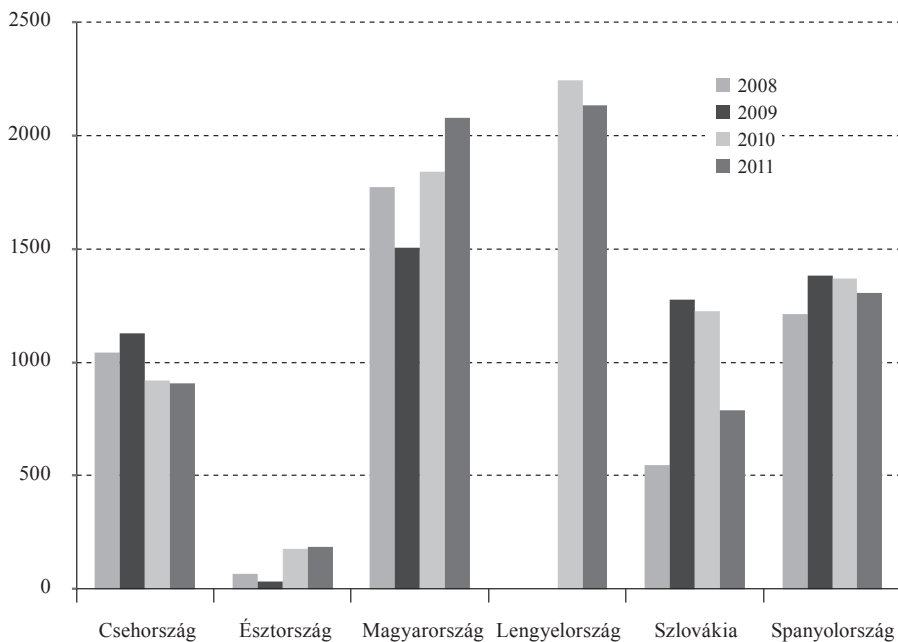
Ugyanez a probléma megjelenhet az elektronikai ipari besorolásnál. A vizsgált országoknál a leggyakoribb eset az, hogy autóiipari gyártók és beszállítók végeznek nagymértékben vagy túlnyomórészt elektronikai tevékenységet, azonban a közlekedési eszközök gyártásában regisztrálják őket. Továbbá egyes vállalatok helyi üzemeket egy szolgáltatóként regisztrált holding alá szervezik – így itt is „leveszik” az FDI-statisztikákból az elektronikai tevékenységet. Ez érintheti a kibocsátás és a hozzáadott érték adatait is.

A felsorolt adatproblémák mellett a vizsgált országoknál egyes adatok hiányoznak, így ez is nehezíti az elemzést. A cikkben ezeket a problémákat úgy kezeljük, hogy több adatforrást használunk arra, hogy összerakjuk az egyes elemekből az iparági történéseket. Ez az oka annak is, hogy csak egyszerű statisztikai mutatókat használunk.

FDI-trendek az elektronikában

Az elérhető adatok az öt vizsgált ország nagyon alacsony részesedését mutatják az EU-27 elektronikai FDI-állományából, ami valószínűsíthetően összességében kissé növekedett a válság alatt, és így az EU-beli elektronikai munkamegosztás enyhe változása valószínűsíthető ebben az időszakban. Ahogy már említettem, az FDI-adatok csak egyetlen elektronikai alágazatra érhetőek el, a C26 (Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása) alágazatra. A vizsgált országokban viszonylag jelentős az FDI-állomány ebben az alágazatban (lásd az *1. ábrát*). Az országok méretéhez képest (lakosság vagy GDP) Magyarország és Szlovákia jelentős fogadó országok. Ugyanakkor az FDI-állomány – Észtország és Magyarország kivételével – csökkent az alágazatban a válság alatt.

FDI-állomány C26 (Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása)
(2008–2011, millió euró)



Megjegyzés: Az adatok hiányoznak Görögország és Portugália esetében, valamint Lengyelországnál 2008-ban és 2009-ben.

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Összességében az öt vizsgált ország súlya a teljes EU-27-es FDI-állományban a C26-as alágazatban csak kicsit több mint 3 százalék – ami igen alacsony (lásd a 2. táblázatot). Lengyelországban és Magyarországon a legnagyobb a részesedés, mindegyiküké kb. 1 százalék. Ha összeadjuk az országadatokat, nagyobb részesedés jön ki (az Eurostat EU-27-re vonatkozó adatai sokkal magasabbak, mint a tagországok adatainak összege – ezt a nagy eltérést nem indokolja az adathiány): az öt ország súlya ebben az esetben 9,4 százalék. Ebben a számításban az EU-27-ben a legmagasabb részesedéssel Nagy-Britannia (32,7 százalék), Írország (11,3 százalék), Németország és Hollandia (mindegyik 9,9 százalék), Franciaország (6,4 százalék) és Finnország (5,5 százalék) rendelkezik. Így az öt vizsgált ország részesedése akkora,

mint Németországé vagy Hollandiáé, de jelentősen alacsonyabb, mint Nagy-Britanniáé vagy Írországé.

2. táblázat

Részesedés az EU-27 C26 FDI-állományából 2008 és 2010 között

(Százalék)

	2008	2009	2010
Csehország	0,58	0,60	0,45
Észtország	0,04	0,02	0,09
Lengyelország	n. a.	n. a.	1,09
Magyarország	0,99	0,80	0,89
Szlovákia	0,30	0,67	0,59
Spanyolország	0,67	0,73	0,66

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A beruházások származási országai jelentősen különböznek a vizsgált országokban, bár az Eurostat adatai alapján mindenhol az EU-beli beruházók dominálnak. Észtországban máshonnan gyakorlatilag nem is érkezik beruházás. Hasonlóan magas az EU-befektetők aránya Spanyolországban (70 és 80 százalék között), kissé alacsonyabb Csehországban és Magyarországon (50 és 60 százalék között), és ennél is alacsonyabb Lengyelországban és Szlovákiában (50 százalék alatti). Az új tagországok súlya csak Szlovákiában jelentős, ami jórészt magyar közvetlen (vagyis magyar tulajdonú) és közvetett, vagyis külföldi multinacionális vállalat magyarországi leányvállalata szlovákiai befektetésének köszönhető (így például a Samsungnak). A német és a holland FDI mindegyik vizsgált országban több mint 100 millió eurós állománnyal rendelkezik az elektronikai ágazatban. Franciaország fontos beruházó Spanyolországban, Ausztria Magyarországon (lásd az *1. táblázatot*). Nem sokkal ezelőttig Finnország fontos beruházó volt Magyarországon (Nokia). Svédország a vezető beruházó Észtországban és Lengyelországban. Nagy-Britannia fontos küldő ország Spanyolországban, és viszonylag jelentősek csehországi és szlovákiai beruházásai is. Az EU-n kívüli országokat tekintve Kína fontos beruházó Lengyelországban, Hongkong és Japán Magyarországon és Lengyelországban, Dél-Korea Magyarországon (Samsung), Lengyelországban és Szlovákiában, Tajvan (Foxconn

és kapcsolódó vállalatai) Csehországban és Magyarországon. Néhány esetben magyarázható a kétoldalú beruházás például a földrajzi közelséggel (Észtország–Svédország; Szlovákia–Magyarország), sok esetben azonban egy-egy nagyberuházó befolyásolja jelentős mértékben az elektronikai beruházások küldő országok szerinti összetételét.

Az elektronikai FDI-állomány részesedése általában alacsony a teljes állományból: 1 százaléktól (Csehország) 3,3 százalékgig (Szlovákia) terjed, és valószínűsíthetően ennél alacsonyabb a mediterrán országokban (erről csak Spanyolország adata áll rendelkezésre, ami 0,3 százalék). A vizsgált országcsoportban az Eurostat adatai alapján csak Magyarország és Szlovákia esetében haladja meg a részesedés az EU-átlagot (2,3 százalék). Ezek a tények azt jelezhetik, hogy a „mozgékonyabb” kapacitások (alacsonyabb beruházási értékkel és alacsony elsüllyedt költségekkel) jöttek a vizsgált öt országba. (Az átlagosan alacsonyabb beruházási értéket az FDI és a kibocsátás adatainak összevetése alapján feltételezzük. Ugyanerre a következtetésre jut a Deutsche Bundesbank kelet-közép- és kelet-európai országokban található német FDI-ra vonatkozó elemzése is, amelyet idéz: *Lipsey*, 2006.) A relokációkra vonatkozó adatok is azt mutatják, hogy ezeket a mozgékony kapacitásokat hogyan helyezték át ezekbe az országokba. Egy előző cikkben (*Hunya–Sass*, 2005) bemutattuk, hogy a relokációk hatékonyságkereső vagy vertikálisan integrált FDI-projektek. Ugyanakkor az FDI-statisztikák nem képesek a relokációk, offshoring (külföldre helyezés) és offshore outsourcing (külföldre kiszervezés) nagyságáról képet adni. A válság előtti időszakra az idézett tanulmányban a European Restructuring Monitor adatai alapján bemutattuk, hogy 2005-ben nagyszámú relokáció keretében helyeztek át a termelést az EU keleti új tagországaiba, ami itt jelentős számú munkahelyet hozott létre főleg az elektronikai és autóiparban, köszönhetően a főleg Németországból történő munkahely-áthelyezéseknek. Ugyanakkor a két folyamat (munkahelyvesztés Németországban és munkahelyteremtés Kelet-Közép-Európában) között nem lehet közvetlen kapcsolatot találni. Magyarországot külön elemeztük a 2003–2011 közötti időszakban, s azt találtuk, hogy az elektronika és az autóipar a két legfontosabb, relokációk által érintett ágazat mind a Magyarországra történő, mind az innen végzett termelésáthelyezések szempontjából (*Sass–Hunya*, 2014). Egy másik tanulmányban (*Sass–Szanyi*, 2012) az elektronikai ágazatban megvalósított, 2003 és 2010 közötti relokációkat külön is megvizsgáltuk. Azt találtuk, hogy a válságidőszakban nőtt a relokációk száma. Elsősorban nyugat-európai, azon belül németországi telephelyeket érintett a Magyarországra történő termelésáthelyezés, és nemcsak nyugat-európai multinacionális vállalatok, hanem USA-beli, japán és kelet-ázsiai elektronikai

cégek is relokáltak Magyarországra. Bár a relokáció általában „európai” jelenség, vagyis mind a „küldő”, mind a „fogadó” telephely európai, az elektronika esetében azt láttuk, hogy más iparágakhoz képest gyakrabban érintett nem európai telephely is. Ugyanakkor a nyugat-európai telephelyek között a 48 esetből csak egyben akadt az itt összehasonlításképpen vizsgált mediterrán ország: Spanyolország (Sass–Szanyi, 2012). Találtunk továbbá néhány olyan esetet is az iparágban, amikor Magyarországról előzőleg máshova, a legtöbb esetben Ázsiába helyezett termelést hoztak vissza. A magyar eset elemzése kapcsán azt találtuk, hogy az elektronikai relokációknak a munkahelyek számára gyakorolt hatása valószínűleg a legmagasabb a többi iparághoz képest, ami jelezheti a relokált tevékenység munkaintenzív jellegét is. A Magyarországról történő relokációk esetében (Sass–Szanyi, 2012) 2003 és 2011 között azt láttuk, hogy ezek leggyakrabban elektronikai tevékenységeket érintenek (42 esetből 13). Ebből hat esetben a relokáció célpontja Kína volt, és jelentős nagyságú munkahelyvesztést okozott Magyarországon. Így például a Nokia legutóbbi, 2014-es relokációja – aminek keretében bezárták a 2000-ben nyitott komáromi üzemet – 1800 munkahely megszűnését jelentette, a termelést pedig Ázsiába helyezték át. Ennek közvetlen előzménye az volt, hogy a Microsoft megvásárolta a Nokia mobilüzletágát.⁶ Ebben a tanulmányban ugyanakkor nem találtunk különbséget a válság előtti és alatti relokációk számát és gyakoriságát tekintve. A magyar helyzet elemzése alapján feltételezzük, hogy a többi kelet-közép-európai EU-tagországban is hasonló folyamatok mehettek végbe.

A gazdaságpolitika szerepéről a befektetésvonzás kapcsán már volt szó. Ezen a területen nincsenek elemzések arról, hogy milyen változások történtek a válság alatt. A nyugat-európai országokban hírt adtak egyes esetekről, amikor a „nagypolitika” a munkahelyek megtartására kérte a cégeket. Paul és szerzőtársai [2014] az új tagországokra vonatkozó elemzésükben egy kompozit indexet állítottak össze, amely az infrastruktúra, az intézményrendszer minőségét, a munkaerőpiac és az adózás milyenségét jellemzi az FDI szempontjából. A tanulmány alapján Lengyelország kivételével ezek mind gyengültek a vizsgált országokban 2007 és 2010 között, elsősorban az adó-versenyképesség csökkenésének köszönhetően. Természetesen további elemzésre van szükség ezen a területen.

⁶ Lásd például: http://www.napi.hu/magyar_vallalatok/ujabb_gyarbezarar_lesz_most_a_nokia_megy_uj_.584059.html

Külföldi tulajdonban levő vállalatok az elektronikai iparban

A piaci szereplők a vizsgált országok elektronikai iparában három csoportba sorolhatók. Az *első*, a termelés, az export vagy a foglalkoztatottak száma szempontjából legfontosabb csoportot a nagyméretű, külföldi tulajdonban levő vállalatok adják. Ezeknek két alcsoportja van: 1. a saját termékes vállalatok és 2. az elektronikai szolgáltató-beszállító cégek (OEM-ek [original equipment manufacturers], EMS-ek [electronics manufacturing services] vagy ECM-ek [electronic contract manufacturers]). A helyi tulajdonban levő nagyméretű vállalatok adják a *második csoportot*, ezekből nincs sok, és ezek is OEM, EMS, ECM és/vagy integrátorvállalatként tevékenykednek, amelyeknek kisebb méretű helyi vállalatok szállítanak be. A helyi és külföldi tulajdonban levő kis-közepes vállalatok tartoznak a *harmadik csoportba*, amelyek földrajzilag viszonylag közeli nagyobb vállalatok beszállítói sokszor áttételesen, egy másik vállalaton keresztül. A szakirodalmi elemzések szerint a külföldi tulajdonban levő vállalatok szerepe meghatározó mindegyik vizsgált országban.⁷

Az OECD közöl statisztikákat egyes ágazatokban a külföldi tulajdonban levő vállalatok szerepéről. Az előző részben vizsgált FDI-adatokhoz képest itt hosszabb a rendelkezésre álló időszor, több országra és mind a két elektronikai alágazatra vannak adatok. Az indikátorok azt mutatják, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok vagy domináns (visegrádi országok és Észtország), vagy fontos (mediterrán országok) szerepet játszanak. Az adatok alapján továbbá kapunk némi információt arról is, hogy milyen változások történtek a válság alatt (lásd a 3. táblázatot).

Először is az látható, hogy a vizsgált országokban az elektronikai iparban néhány nagy multinacionális cég helyi leányvállalata a meghatározó szereplő, míg a hazai tulajdonban levő vállalatok jóval kisebbek mind a foglalkoztatottak számából, mind a termelési értékből való részesedésüket tekintve. Bár a külföldi tulajdonban levő vállalatok száma igen alacsony az összes vállalat számához képest,⁸ ezek adják az iparági foglalkoztatottak s különösen a termelés, a hozzáadott érték és a K+F nagyobb részét. A külföldi tulajdonban levő vállalatok adják az öt kelet-közép- és kelet-európai országban a termelés és a hozzáadott érték túlnyomó részét, és a legnagyobb

⁷ Csehországra lásd: *Guimón* [2013]; a legnagyobb csehországi külföldi befektetők listája számos elektronikai vállalatot tartalmaz (CzechInvest, 2008). Észtországban „Az ágazat erősen a külföldi piacokra orientált és a legtöbb nagyvállalat külföldi tulajdonban van”. Lásd: <http://www.tradewithestonia.com/exporters-db/sector/18/electronics-and-optics>, vagy lásd: *Tiits–Kalvet* [2012]. Magyarországra lásd: *Plank–Staritz* [2013] vagy *Sass* [2013], Lengyelországra: *Garbacz* [2010] vagy *Woodward* [2009]. Szlovákiára: http://www.sario.sk/sites/default/files/content/files/electrotechnical_industry.pdf

⁸ Kivéve Észtországban, ahol az összes elektronikai vállalat száma is igen alacsony.

foglalkoztatók Észtorszáiban, Magyarországon és Szlovákiában. A foglalkoztatás minőségi elemeit tekintve igen kevés információ áll rendelkezésre. *Plank* és *Staritz* [2013] azt vizsgálja, hogy történt-e gazdasági és szociális feljebb lépés Magyarországon és Romániában azáltal, hogy a két ország jelentős mértékben integrálódott az elektronikai ipar globális értékláncába. Bemutatják, hogy a tevékenységek még túlnyomórészt munkaintenzívek, amelyek legtöbbjét szakképzetlen vagy közepesen szakképzett munkások el tudják végezni. Az ágazatban neotaylori a munkafolyamat, amelyet nagyon rugalmas munkaerő-szabályozás és közvetlen ellenőrzés jellemez, és így alapvetően különböznek a nyugat-európaiktól: Kelet-Közép- és Kelet-Európában polarizált a munkaerő, viszonylag alacsonyak az alapbérek és magas a mozgóbér, rugalmas a munkaidő és ellenséges a viszony a szakszervezetekkel (ha vannak). Ennek megfelelően a feljebb lépés mind gazdasági, mind szociális téren kevésbé valósul meg, és az elektronikai ipar sajátosságai érdekes adalékul szolgálnak az ún. high-tech iparok elemzéséhez (*Plank–Staritz*, 2013, 19. o.). A magyar és a román helyzet erős hasonlósága azt jelzi, hogy a többi vizsgált országban is hasonlóak lehetnek a problémák ezen a téren.

A külföldi tulajdonban levő vállalatok az ágazati K+F legfontosabb szereplői mindegyik kelet-közép-európai országban Lengyelország kivételével, ahol a vizsgált öt ország közül összességében a legalacsonyabb az ágazati K+F költség és a foglalkoztatott. A másik „véglet” Magyarország, ahol gyakorlatilag csak külföldi tulajdonban levő vállalatok végeznek elektronikai K+F-et. Több tanulmány jelzi a kelet-közép-európai országok összességében még mindig alacsony, de növekvő fontosságát a külföldi K+F számára. *Kalotay* [2005] már jelezte, hogy a kelet-közép-európai tagországok jelentősége nő a K+F beruházások szempontjából, aláhúзва, hogy elsősorban autóiipari és elektronikai európai multinacionális vállalatok fektetnek be kutatás-fejlesztési kapacitásokba Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban. Jelenleg több olyan kutatás is folyik, amely a K+F kapacitások áthelyezését vizsgálja azokba az országokba, amelyekben az adott iparágban már jelentős termelési kapacitások működnek, ideértve az elektronikai ágazatot is. Bár a tudáskeresés mint motiváció egyelőre másodlagos ezeknél a projekteknél, vannak annak jelei, hogy ez változóban van (*Gauselmann–Knell–Stephan*, 2011; *Sass*, 2013). *Gauselmann* [2013] bemutatta, hogy a kelet-közép-európai régió fontossága egyre nő a multinacionális vállalatok tudás- és technológiakereső beruházásai szempontjából, és azok a tényezők, amelyek a telephelyválasztást meghatározzák, egyre inkább hasonlóvá válnak a fejlett országokban megvalósított beruházásokéhoz. Ez jelzi, hogy a régió egyre inkább versenytársként lép fel a nyugat- és dél-európai telephelyek számára. Egy má-

sik tanulmány a régióban végzett K+F tevékenység aktuális tartalmát elemzi (*Rugraff*, 2014). A cseh elektronikai, gépipari és autóipari K+F részletes elemzése alapján arra a következtetésre jut, hogy azok változatlanul főleg a termelési tevékenység támogatását szolgálják és a nyugat-európai K+F központok által létrehozott tudás és technológia nemzetközi ki- és felhasználását célozzák. Ezek az eredmények annál inkább fontosak, mert Csehország a régióban vezető a K+F beruházások vonzása területén, és a cseh kormányzat régiós összehasonlításban a legaktívabban segítette kedvezményekkel ezeket a beruházásokat. Egy másik tanulmányomban (*Sass*, 2013) a multinacionális cégek magyarországi leányvállalatainak K+F tevékenységét vizsgáltam az autó- és elektronikai iparban. Esettanulmányok alapján jelentős különbségeket találtam a leányvállalatok által folytatott K+F tevékenység tartalma között, amely egyszerű termékteszteléstől az alap kutatásig terjedt. A tudáskereső motívum, bár még mindig kismértékben, de egyre inkább jelen van a magyarországi beruházásoknál. Egy *Hunya Gáborral* közösen írt tanulmányunkban (*Sass–Hunya*, 2014) jeleztük, hogy a K+F kapacitások relokációjának száma növekedést mutat az elektronikában és a kapcsolódó szolgáltatásokban, különösen 2008 után, ami a nyugat-európai multinacionális vállalatok esetében részben kötődik a válság után felerősödő hatékonyságkereső és költségcsökkentő motivációhoz.

Az elektronikai ipar szerkezete eltér a két vizsgált mediterrán országban a kelet-közép- és kelet-európai országokétól abban, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok súlya minden területen kisebb, ami erősebb helyi tulajdonban levő termelési kapacitást jelez (lásd a 3. táblázatot). A viszonylag alacsony spanyol FDI-adat is alátámasztja ezt a következtetést.

A válság alatti fejleményeket tekintve a 3. táblázat azt mutatja, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése általában nőtt az összes vállalatszámom belül, és a legtöbb esetben a többi mutatóban is, ami jelzi, hogy a hazai vállalatokat erőteljesebben érintette a válság, mint a külföldi tulajdonban levő leányvállalatokat, illetve jelezheti új külföldi szereplők megjelenését is a vizsgált országokban.

A külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése az elektronikai vállalatok számából, összes elektronikai foglalkoztatottból, a termelésből, a hozzáadott értékből, a K+F kiadásból és a foglalkoztatottból

(Százalék)

	Vállalatok száma		Foglalkoztatottak		Termelési érték		Hozzáadott érték		K+F kiadás		K+F foglalkoztatottak	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011
<i>Csehország</i>												
C26	4,2	4,8	72,3	66,1	91,5	90,7	67,6	56,3	54,9	...	48,4	...
C27	1,6	1,7	60,6	65,6	67,8	73,7	57,1	67,2	59,0	...	55,8	...
<i>Észtország</i>												
C26	63,6	68,8	89,9	91,6	90,2	98,7	88,7	95,8	50,0*	100	55,6*	38,5
C27	56,8	58,8	67,5	71,5	71,6	76,6	68,1	76,6	100*	50,0	55,8*	72,9
<i>Magyarország</i>												
C26	5,8	7,6	85,3	85,6	97,1	97,4	91,2	91,2	94,1	...	78,9	...
C27	12,6	13,5	75,6	71,5	90,1	86,9	89,4	80,2	89,6	...	84,6	...

	Vállalatok száma		Foglalkoztatottak		Termelési érték		Hozzáadott érték		K+F kiadás		K+F foglalkoztatottak	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011
<i>Lengyelország</i>												
C26	23,7	22,2	58,4	61,0	77,4	85,2	60,4	64,4	18,4	5,6	11,1	7,2
C27	19,0	25,0	51,1	56,6	71,5	66,5	62,0	62,3	49,1	81,0	32,0	63,6
<i>Szlovákia</i>												
C26	19,4	6,7	77,0	79,3	97,5	97,4	89,3	88,0	57,1*	...	42,4*	...
C27	21,6	5,9	67,4	68,5	78,8	79,1	58,5	67,3	100*	...	56,1*	...
<i>Portugália</i>												
C26	7,7	6,9	46,6	36,2	67,3	29,7	57,6	36,6
C27	4,6	4,8	47,7	50,4	51,5	48,3	56,7	53,8
<i>Spanyolország</i>												
C26	2,5	2,0	19,0	13,9	34,5	15,5	18,3	15,0	16,6*	11,5	13,4*	10,1
C27	2,9	4,5	32,4	41,2	37,0	54,8	38,6	52,2	22,2*	42,1	19,6*	12,8

Megjegyzés: *2009-es adatok és Görögország adata nem elérhető.

Forrás: Saját számítások az OECD AMNE adatbázisa alapján, lásd: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AMNE_IN

Változások a termelés, a hozzáadott érték, a foglalkoztatás és az export mutatói alapján

Látható, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetésekre vonatkozóan igen kevés adat áll rendelkezésre. Így más adatokat is megvizsgálunk annak érdekében, hogy az elektronikai iparban az európai munkamegosztás változásait nyomon követhessük. Fontos még egyszer felhívni a figyelmet arra, hogy az elektronikai gyártásban a kelet-közép- és kelet-európai országokban meghatározó, a mediterrán országokban pedig nagyon jelentős a súlya a külföldi leányvállalatoknak. A kibocsátás, a hozzáadott érték és a foglalkoztatás adatain felül a nettó kivitel adatait vizsgáljuk még.

Változások az elektronikai kibocsátásban

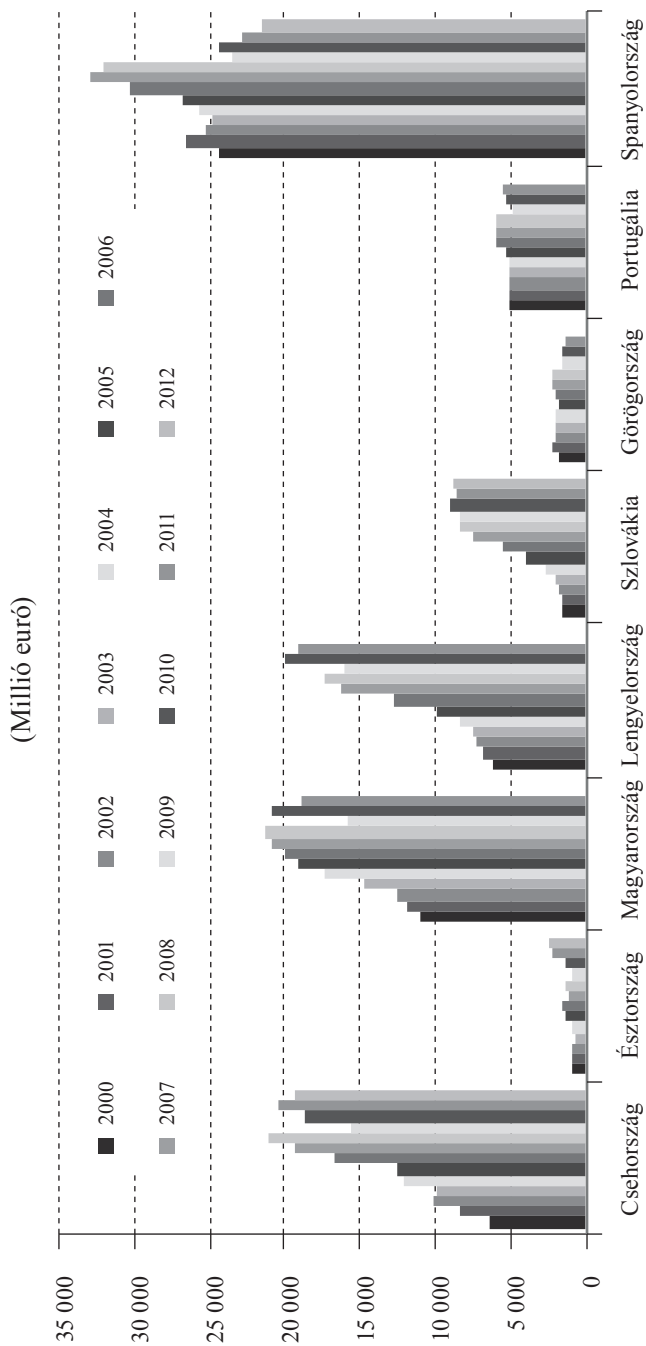
Az Eurostat nemzeti számlák adatai mind a két elektronikai alágazatról közölnek adatokat, ország- és európai szinten is, így megvizsgálhatjuk, hogyan változott abszolút értékben és az európai (EU-27) termelésből való részesedést tekintve a vizsgált országok elektronikai kibocsátása. Az adatok hosszabb időszakra (2000 és 2012 között) állnak rendelkezésre, és így a válságidőszakot is teljesebben ölelik fel, mint az FDI- vagy a külföldi tulajdonú cégekre vonatkozó adatok.

2000 és 2012 között az elektronikai kibocsátás összességében nőtt a viseigrádi országokban és Észtsországban, és stagnált vagy csökkent a mediterrán országokban. Ugyanakkor a két változás között nem annyira szoros a kapcsolat, mint az első látásra tűnik (lásd a 2. ábrát).

A két elektronikai iparágra vonatkozó adatok összegzéséből láthatjuk, hogy az öt vizsgált új tagország esetében jelentősen és folyamatosan nőtt az elektronikai kibocsátás a válság alatti, különösen a 2009-es visszaesés kivételével. A mediterrán országokban ugyanakkor inkább stagnálás (Görögország és Portugália), vagy a válságig növekedés, majd csökkenés (Spanyolország) volt jellemző. Ennek ellenére 2011-ben a vizsgált országsoportban még mindig – ugyan már csak hajszállal – Spanyolország a legfontosabb gyártó, amelyet szinte fej-fej mellett követ Csehország, Lengyelország és Magyarország.

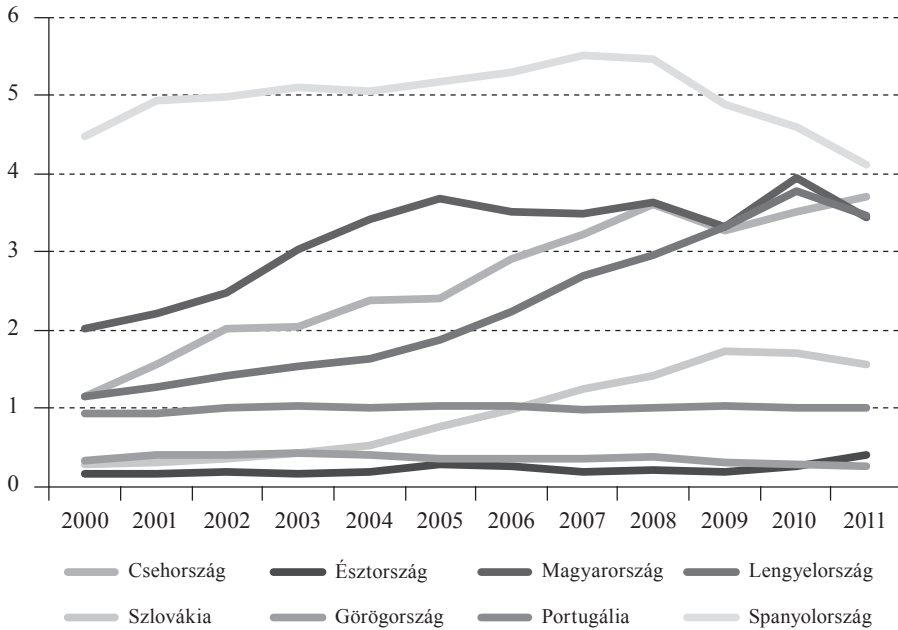
2. ábra

Elektronikai kibocsátás (C26 és C27) a vizsgált országokban 2000 és 2012 között



Forrás: Eurostat-adatok alapján saját készítés.

A vizsgált országok részesedése az EU-27 elektronikai kibocsátásából 2000 és 2011 között (Százalék)



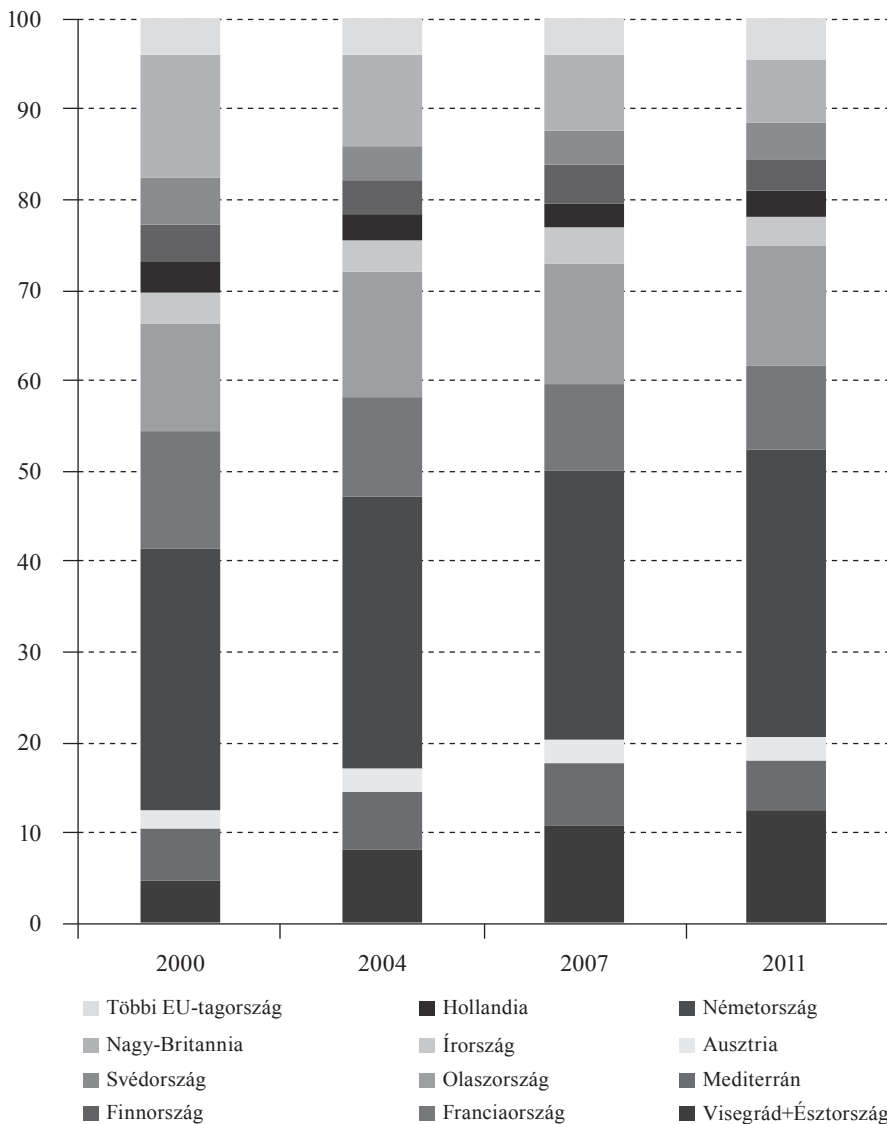
Forrás: Eurostat-adatok alapján saját készítés (NACE-klasszifikáció).

Ezeket az állításokat megerősíti a 3. ábra: míg Spanyolország részesedése 2011-ben a legmagasabb, annak lassú csökkenése figyelhető meg a cseh–lengyel–magyar szint közelébe. Szlovákia részesedése alacsonyabb szinten maradt (még relatíve, lakosságszámát vagy GDP-jét tekintve is), mint a másik három viseigrádi országé. Görögország és Portugália részesedése pedig lényegében stagnált a vizsgált időszakban az EU-27 kibocsátásából. A mediterrán országok összesített részesedése 2009-ig 6 és 7 százalék között mozgott, majd 5,5 százalékra csökkent. Ugyanakkor az öt kelet-közép- és kelet-európai országé a 2000-es 4,8 százalékról 2008-ra majdnem 12 százalékra emelkedett, majd 2011-re 12,6 százalékra. Így a válság alatt a mediterrán országok felől jelentős mértékben más országok felé terelődött az európai elektronikai kibocsátás, és az utóbbiak között minden bizonnyal megtalálhatók a kelet-közép- és kelet-európai országok is.

Érdekes ugyanakkor a teljes EU-27-et megvizsgálni abból a szempontból, hogy kik „nyerhettek” még részesedést az EU teljes elektronikai kibocsátásából.

Az EU-tagországok részesedése az EU elektronikai kibocsátásában; 2000, 2004, 2007 és 2011

(Százalék)



Megjegyzés: Luxemburg és Málta nélkül (2000, 2004, 2007, 2011) és Lettország nélkül (2011).

Forrás: Eurostat-adatok alapján saját készítés

A 4. ábra alapján nyilvánvaló, hogy a mediterrán országok relatív részesedésvesztése csak kismértékben köszönhető a kelet-közép- és kelet-európai országok térnyerésének. Németország és Ausztria egyenként is sokkal többet „nyert” a válságidőszak alatt, mint a vizsgált öt ország. (További válság alatti „nyertesek”: Olaszország, Hollandia és Svédország. Érdekes adalék, hogy ezek az országok – Ausztria kivételével – folyamatosan veszítettek részesedésükből a válság előtti időszakban.) Így a mediterrán országok részesedésvesztései nemcsak az öt vizsgált országnál jelentek meg nyereségként, hanem ennél sokkal nagyobb mértékben egyes „régii” tagországoknál is. Ez jelentős divergenciát jelent az egyes tagországok között elektronikai versenyképességüket tekintve.

Ugyanakkor a folyamatok jelentősen különböznek a két elektronikai alágazatban. A C26 (Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása), elsősorban az elektronikai termékeket felölelő alágazatban a viseigrádi országok és Észtország dinamikusan növelték kibocsátásukat, míg a mediterrán országokban csökkent az output. Ezek a folyamatok megálltak a válság alatt. Magyarország lett a legnagyobb gyártó, amelynek termelése 2005-re meghaladta Spanyolországét. A nyolc vizsgált ország együttes részesedése az EU-27 kibocsátásából a 2000-es 9 százalékról 2011-re 19 százalékra nőtt, ami elsősorban az öt ország térnyerésének (5 százalékról 16 százalékra) köszönhető. Ugyanakkor a másik alágazatban: C27 (Villamos berendezés gyártása), amely elsősorban az elektronikai készülékek gyártását foglalja magában, dinamikusan nőtt Csehország, Észtország, Lengyelország, Portugália és Szlovákia termelése, amit kicsit megtört a válság, utána azonban visszatért a gyors bővülés. Ugyanakkor Görögország, Magyarország és Spanyolország esetében a válság tartós negatív hatással járt az alágazat kibocsátására. Még így is a vizsgált országok között Spanyolország maradt 2012-ben a legnagyobb termelő Lengyelország és Csehország előtt. A nyolc ország együttes súlya az EU-27 kibocsátásában 13 százalékról 17 százalékra nőtt, viszont a kelet-közép- és kelet-európai országok súlya csak a válság után haladta meg a mediterrán országokét. Így ebben az alágazatban a részesedések változása kevésbé látványos. Ez részben annak köszönhető, hogy az alágazat növekedése az EU-ban elmarad a világtermelés vagy Ázsia termelésnövekedésétől (Custer Consulting Group, 2013), elsősorban a telekommunikációs eszközök termelésének visszaesése miatt, amelyek gyártására Európa egyre kevésbé specializálódik (vagy inkább despecializálódik). Így az országonkénti eltérő specializációk is befolyásolták a válság alatti relatív változásokat.

Változások a bruttó hozzáadott értékben

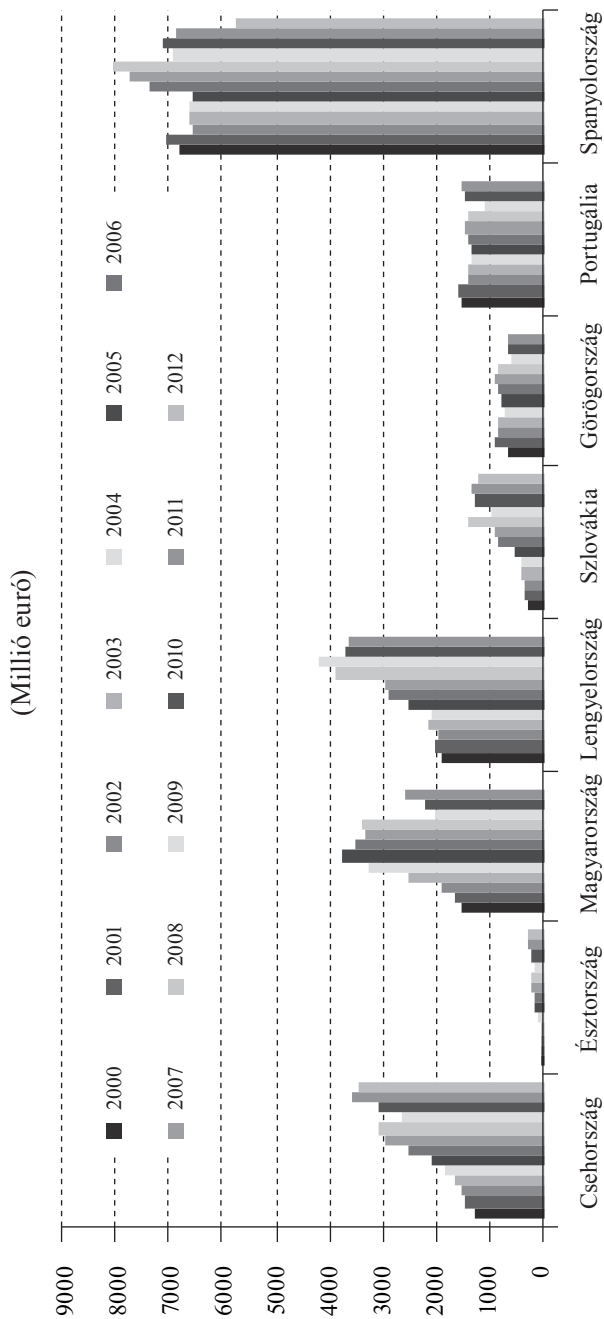
A bruttó hozzáadott érték adatai egy kicsit más képet mutatnak (lásd az 5. ábrát). Azok a dinamikus változások, amelyek a kibocsátás alakulását jellemzik, kevésbé találhatók meg a bruttó hozzáadott értéknél, különösen Magyarország és Szlovákia esetében. Spanyolországnál a stagnálást a válság alatt csökkenés váltotta fel, míg Görögország esetében a kibocsátás stagnálása a bruttó hozzáadott érték csökkenésével járt együtt. Lengyelország esetében a válságnak tartós negatív hatása volt a hozzáadott érték alakulására. Így feltehető, hogy azok a kapacitások mozogtak ezekbe az országokba Európán belül, amelyek alacsonyabb bruttó hozzáadott értéket állítanak elő.

A vizsgált országoknak az EU-27 elektronikai hozzáadott értékéhez való hozzájárulását tekintve (lásd a 6. ábrát) Spanyolország változatlanul az első, habár részesedése csökkent 2009 óta, míg a harmadik Csehországé jelentősen növekedett. A második Lengyelország és a negyedik Magyarország részesedése főleg a válságidőszak alatt szintén csökkent.

6A nyolc ország súlya az EU-27 elektronikai hozzáadott értékében a 2000-es 8 százalékról 2008-ra majdnem 13 százalékra nőtt, majd kissé csökkent a válság alatt. Míg a mediterrán országokat egy 5 és 6 százalék közötti részesedés jellemezte, addig a vizsgált kelet-közép- és kelet-európai országok súlya néhány megtorpanástól kísérve majdnem 7 százalékra nőtt. Így a bruttó hozzáadott értékben a mediterrán országokból induló, részben a kelet-közép- és kelet-európai országokba történő „átcsoportosítás” sokkal kevésbé valósult meg, mint a kibocsátás esetén.

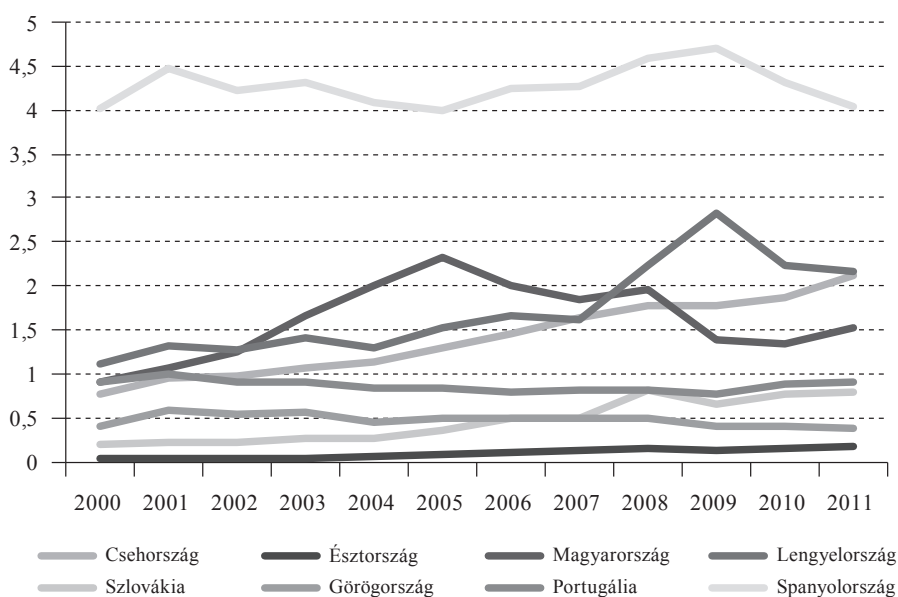
5. ábra

Az elektronikai bruttó hozzáadott érték alakulása a vizsgált országokban 2000 és 2012 között



Forrás: Eurostat-adatok alapján saját készítés.

A vizsgált országok részesedése az EU-27 bruttó hozzáadott értékéből 2000 és 2011 között
(Százalék)

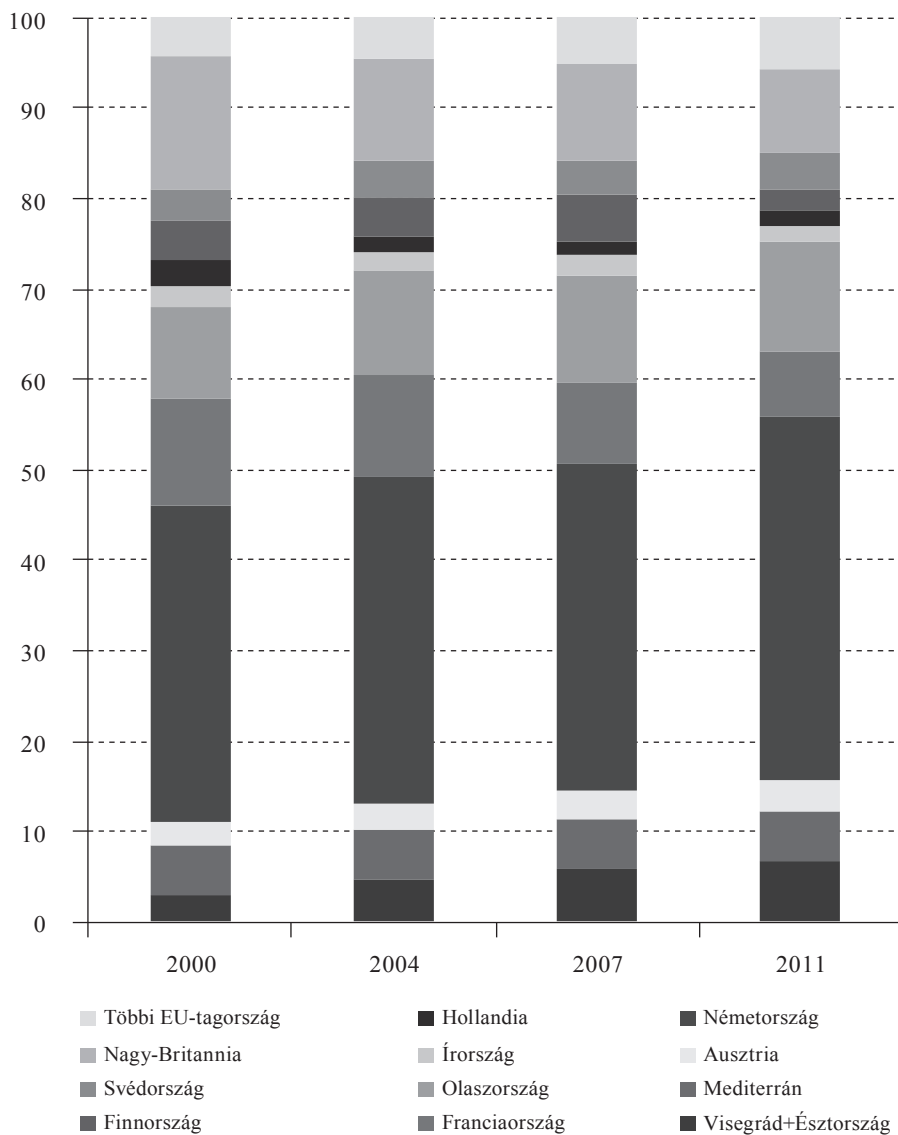


Forrás: Eurostat-adatok alapján saját készítés.

Az EU-27 bruttó hozzáadott értékének országok közötti megoszlását vizsgálva az öt kelet-közép- és kelet-európai ország részesedése nőtt, kivéve Magyarországot, a mediterrán országoké pedig stagnált. Itt is néhány régi EU-tagország tudta részesedését jelentősen növelni, főleg a válság alatt (lásd a 7. ábrát). A kibocsátáshoz hasonlóan ezeknek a „nyertes” régi tagországoknak a részesedésnövekedése bőven meghaladja a kelet-közép- és kelet-európai országok részesedésének emelkedését. Így például egyedül Németország százalékpontban kifejezve nagyobb részesedésnövekedést ért el, mint az öt említett ország. Így itt is nyilvánvaló, hogy a régi tagok közötti változások sokkal erőteljesebbek. Az egyik lehetséges magyarázat az, hogy a magasabb hozzáadott értékkel jellemezhető elektronikai termelés nem mozdult el egyes tagországokból, sőt visszament a magasabb versenyképességgel rendelkező tagországokba, vagy legalábbis új kapacitásait inkább ott hozta létre.

A tagországok részesedése a teljes EU-27 elektronikai bruttó hozzáadott értékéből, 2000, 2004, 2007 és 2011

(Százalék)



Megjegyzés: Luxemburg és Málta nélkül (2000, 2004, 2007, 2011) és Lettország nélkül (2011).

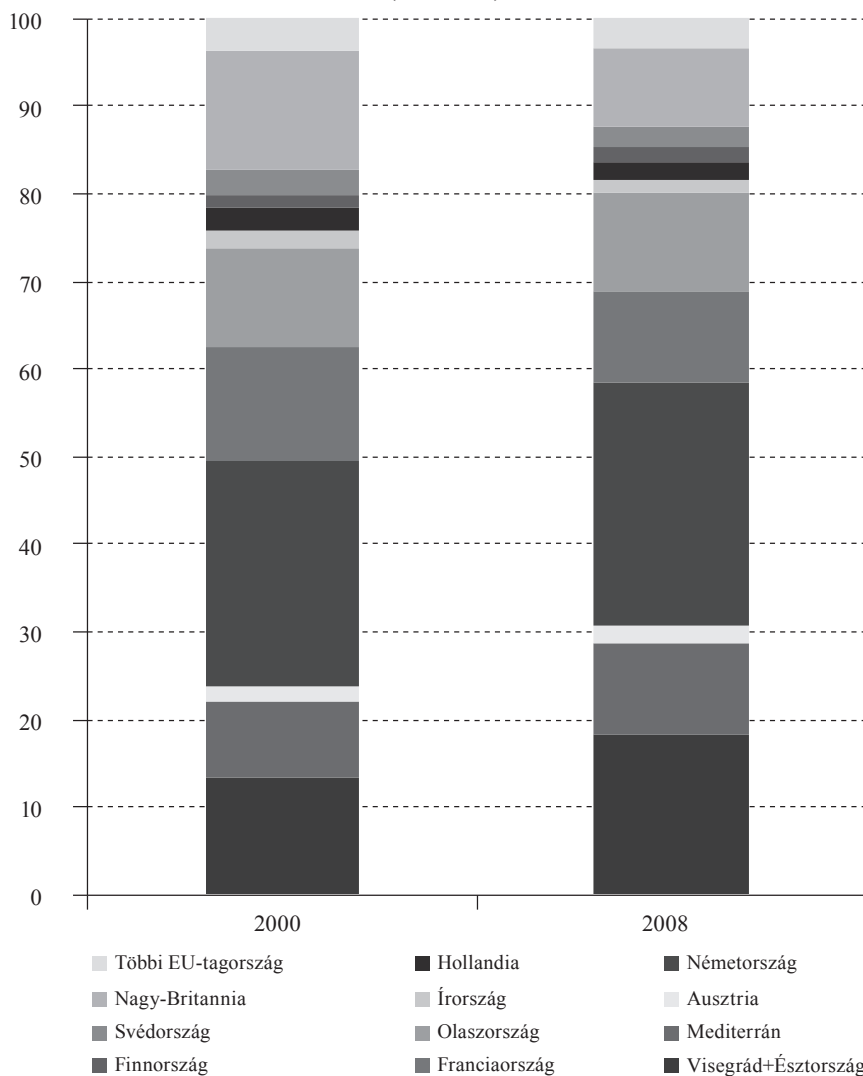
Forrás: Eurostat-adatok alapján saját készítés.

Az egyes alágazatok szerinti eltérő összetétel miatt változik az egyes országok helyzete: összességében a mediterrán országokhoz képest a kelet-közép- és kelet-európai országok relatív specializációja még mindig sokkal erősebb a C26-os (Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása), mint a C27-es (Villamos berendezés gyártása) alágazatra, amely utóbbiban láthatóan magasabb hozzáadott értékű a termelés.

Foglalkoztatás

A foglalkoztatás változását mutató adatok megerősítik az említett feltevéseket, legalábbis a 2008-as évig, ameddig az Eurostat összehasonlítható adatai rendelkezésre állnak. Ezek alapján az európai összfoglalkoztatás 2000 és 2008 között 10 százalékkal csökkent az ágazatban. (Ne feledjük, hogy 2008-ban néhány országban már érvényesült a válság hatása, a foglalkoztatottak számának zuhanásszerű csökkenése jellemezte 2007 és 2008 között többek között Franciaországot és Nagy-Britanniát.) Mind a négy visegrádi ország azok közé a tagországok közé tartozik, amelyeknek legalább fél százalékponttal magasabb a részesedésük az EU összes elektronikai foglalkoztatottjából 2000 és 2008 között. (Észtország részesedése csak 0,15 százalékponttal nőtt, 0,4 százalékra, ami kis méretének tudható be.) Németország és Románia a másik két ország, amely a visegrádiakon felül több mint fél százalékponttal növelte részesedését ezen a területen. A másik oldalon Írország, Franciaország, Hollandia és Nagy-Britannia legalább fél százalékponttal kevesebbel részesedik 2008-ban 2000-hez képest az EU összes elektronikai foglalkoztatottjából (lásd a 8. ábrát).

**Az egyes tagországok részesedése az EU elektronikai foglalkoztatottjaiból,
2000 és 2008
(Százalék)**



Megjegyzés: 2000-re adathiány miatt Årztország 2001-es, Görögország 2003-as, Lengyelország 2002-es, Szlovénia 2002-es adatát használtam; a 2008-as adat helyett Görögország, Spanyolország, Franciaország és Nagy-Britannia 2007-es adatát vettem. Horvátország, Ciprus, Lettország, Luxemburg és Málta adata nem szerepel (adathiány vagy nagyon alacsony [10 000 fő alatti] adat miatt).

Forrás: Eurostat-adatok alapján saját készítés.

Érdekes lehet azt is megvizsgálni, hogy az európai munkamegosztásban való részvétel változásai mennyiben köszönhetők a helyben működő vállalatok tevékenységének. Láttuk, hogy mindegyik országban a külföldi tulajdonban levő vállalatok a legfontosabb ágazati szereplők, ugyanakkor a kibocsátás és a hozzáadott érték alakulásának adatai nincsenek megbontva tulajdonosok szerint. Áttételesen képet adhat a helyi vállalatok teljesítményéről az exportadat, vagyis hogy a nemzetközileg is versenyképes, exportált termékek előállításában mennyi az importból származó és mennyi a helyben előállított rész. Az IMF szerint (IMF, 2013, 13. o.) a hagyományos külkereskedelmi statisztikák nem adnak képet az értékláncokba betagozódott országok valós kétoldalú külkereskedelmi teljesítményéről. Így az OECD-WTO által összeállított hozzáadott érték külkereskedelmi adatait használjuk.⁹ Sajnos ezeket csak a C26-os termékkategóriára számították ki külön, a C27-es adatok nem elérhetők. Az adatok alapján képet kapunk arról, hogy a vizsgált országok mennyire integrálódtak a globális vagy regionális elektronikai értékláncokba, és a külföldi tulajdonban levő vállalatok, illetve az importált inputok szerepéről az adott ország exportjában. Az adatok sajnos csak 2009-ig elérhetők.

Az ugyanezen az adatbázison alapuló elemzésben az IMF [2013] a feldolgozóipari export egészét tekintve megjegyezte, hogy a visegrádi országok bilaterális kitétsége a német végső keresletnek sokkal alacsonyabb, mint azt a hagyományos külkereskedelmi statisztikák mutatják, és így az európai és világkereskedelemnek való kitétségük sokkal erősebb. Ez mutatja a nem német vállalatok fontosságát a visegrádi országok globális értékláncokba történő integrálásában és a német elektronikai ipar kiugróan magas exportintenzitását. Ezen felül az elemzés bemutatta a visegrádi országok, Németország és a mediterrán országok feltárt komparatív előnyeinek alakulását, ahol jelentős változás ment végbe 1995 és 2009 között (*Rahman–Zhao*, 2013). A visegrádi országok esetében a munkaintenzív termékek felől egyértelműen a tőke- és tudásintenzív feldolgozóipari termékek felé mozdult el a feltárt komparatív előny, de fenntartották feltárt előnyüket a munka- és tőkeintenzív gyártásban is. (Ebben Magyarország kivétel, amelynek e számítás szerint csak a tudásintenzív ágazatokban volt komparatív előnye az időszak végén.) Ez jelezheti a visegrádi országok változó pozícióját az európai munkamegosztásban, ahol komplexebb termékek termelésével vesznek immáron részt. A mediterrán országok esetében a változások

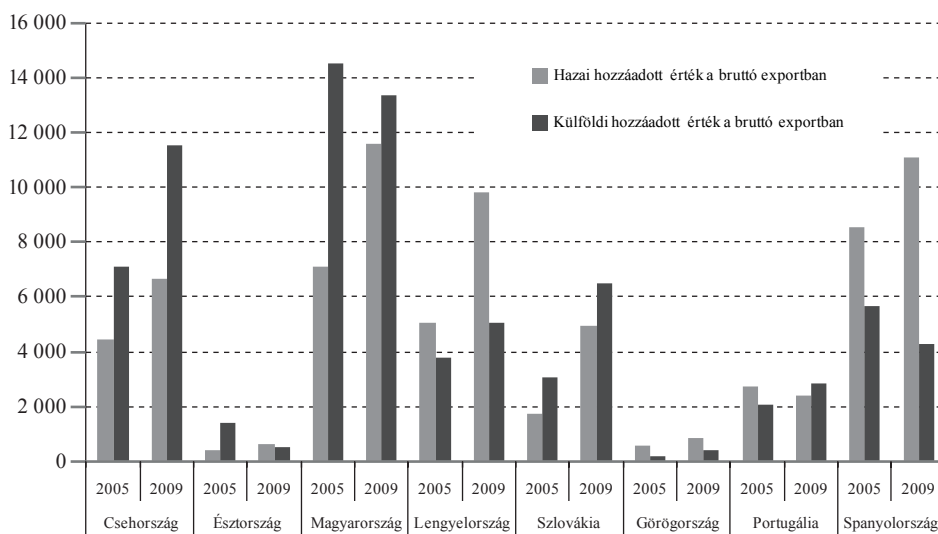
⁹ Lásd: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO#

kevésbé mutatnak egy irányba: Spanyolország elvesztette előnyét a tudásintenzív termelésben, és csak a tőkeintenzívben tartotta meg. Görögország minden területen elvesztette feltárt komparatív előnyét 2009-re, míg Portugáliának változatlanul megmaradt, bár csökkent a munkaintenzív termelésben az előnye, míg a tőkeintenzív termelésben lassan nőtt ez az előny (lásd a 9. ábrát).

9. ábra

Külföldi és hazai hozzáadott érték a C26 (Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása) alágazat bruttó exportjában, 2005 és 2009

(Millió USD)



Forrás: Az OECD bruttó exportadatai alapján saját összeállítás.

A válság előtti (2005) és az utolsó elérhető (2009) év adatainak összevetése alapján látható, hogy a vizsgált országcsoportban igen magas a külföldi hozzáadott érték részesedése, ami a spanyol 28 százaléktól a cseh 63 százalékig terjedt 2009-ben. Összességében ez a részesedés 2009-ben jóval magasabb volt a kelet-közép- és kelet-európai országokban, mint a mediterrán országokban. Mindegyik országban növekedett 2005 és 2009 között a hazai termelésű rész abszolút nagysága, azonban 2009-ben Csehországban, Magyarországon, Portugáliában és Szlovákiában a bruttó exportnak több mint a felét nem helyben gyártották. Ugyanakkor a bruttó export külföldi hozzáadott értékének részesedése csökkent 2005 és 2009 között mindegyik

országban, kivéve Csehországot, Görögországot és Portugáliát. Így tehát míg vannak jelei a helyi hozzáadott érték növekedésének, ugyanakkor mindegyik ország változatlanul nagymértékben függ az importált inputoktól.

Összefoglalás

A visegrádi országok és Észtország fontos szereplői lettek a globális és azon belül is leginkább az európai elektronikai értékláncoknak, ami elsősorban a globális és európai elektronikai ipari munkamegosztás FDI-alapú változásának köszönhető. Az iparág meghatározó szereplői a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai. Az elektronikának a feldolgozóiparinál erőteljesebb érzékenysége az üzleti ciklusokra valószínűsíthetően jelentős változásokat hozott magával a válság alatt. Ezeket a változásokat az adatok hiánya vagy problémái miatt csak részben tudtuk dokumentálni. Az adatproblémákat többféle, közvetlen és közvetett információt adó adatok használatával igyekeztünk kezelni. Ezek alapján a visegrádi országok és Észtország súlya az EU-27 elektronikai ipari külföldi közvetlentőke-állományában változatlanul alacsony, ez jelezheti, hogy változatlanul az alacsonyabb tőkebefektetést igénylő és így alacsonyabb elsüllyedt költségekkel járó, mozgékonyabb kapacitásokat telepítik ide. A válság alatt ugyanakkor a külföldi tulajdonban levő vállalatok tovább növelték részesedésüket a foglalkoztatásban, a termelésben, a hozzáadott értékben és K+F-ben, ami jelzi, hogy a helyi vállalatok jobban megszenvedték a recessziót. A kibocsátás adatai alapján hamar visszaállt a válság előtti szintre a vizsgált országok termelése, míg az összehasonlításképpen elemzett mediterrán országoké stagnált. Ez utóbbi oka azonban kevésbé a kelet-közép- és kelet-európai országok térnyerése, hanem néhány régi EU-tagország, elsősorban Németország és Ausztria kibocsátásának erőteljes növekedése volt. Így a válság az elektronikai gyártás európai munkamegosztásában jelentős változásokat hozott, ennek alapját az egyes országok relatív versenyképessége adja, amelynek a költség-versenyképesség csak egyik eleme. A visegrádi országok és Észtország térnyerése mellett ugyanis sokkal jelentősebb egyes régi EU-tagországok részesedésnövekedése, míg más, hasonló bérszinttel rendelkező tradicionális gyártó országok jelentős veszteségeket szenvedtek el. Szintén erre a következtetésre vezet, hogy a visegrádi országok és Észtország válság előtti hasonló szereplése a válság után jelentős divergenciát mutat. A hozzáadott érték megosztásának változásai a kibocsátáséhoz hasonló irányúak, de mértékükben jóval kisebbek voltak. Ezen felül a kelet-közép- és kelet-európai országok relatív szakosodása még mindig jóval erőteljesebb a C26 (Számítógép, elektronikai, optikai

termék gyártása), mint a C27 (Villamos berendezés gyártása) alágazatra. Az exportban a kelet-közép-európai országokban bár csökkenő, de átlagosan még mindig nagyobb a külföldi rész aránya, mint a mediterrán országokban. A leírt változások a visegrádi országokban és Észtországbán egyrészt új kapacitások létrehozásának, másrészt meglévő kapacitások relokációjának köszönhetőek.

A változások felhívják a figyelmet arra, hogy a tagországok között erőteljes divergencia figyelhető meg az elektronikai kapacitások területén, és felértékelődtek az egyes országok (sőt telephelyek) versenyképességi jellemzői. Ez a folyamat valószínűleg felgyorsult a válság alatt. A bérversenyképesség mellett más versenyképességi tényezők is egyre fontosabbak, és nem zárhatjuk ki egy „anyaország-elfogultsági” tényező¹⁰ szerepét sem, különösen a válság alatt.

Hivatkozások

- Antalóczy, K. – Sass, M.* [2001]: Greenfield investments in Hungary: are they different from privatization FDI? *Transnational Corporations*, Vol. 10., No. 3., 39–60. o.
- Antalóczy K. – Sass M.* [2014]: Tükör által homályosan: a külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról. *Külgazdaság*, Vol. 59., No. 7–8., 30–57. o.
- Barrientos, S. – Gereffi, G. – Rossi, A.* [2010]: Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis. Capturing the gains Working Paper, no. 3., július. Letölthető: http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp_201003.htm
- Custer Consulting Group [2013]: Business Outlook. Global Electronics Industry. Letölthető: <http://www.custerconsulting.com/>
- CzechInvest [2008]: The Czech EE/Electronics Industry. Letölthető: http://czbrcham.org/yahoo_site_admin/assets/docs/Investment_Opportunities_-_Electronics.232122727.pdf
- DECISION [2009]: World Electronic Industries, 2008 – 2013. Executive summary, április. Letölthető: www.decision.eu
- Deutsche Bank [2014]: CEE: Fit for the next decade in the EU. EU Monitor European Integration, április 24.
- Dicken, P.* [2011]: Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy (6th edn). Thousand Oaks, CA & London, SAGE Publication.
- Drahokoupil, J.* [2008]: The investment-promotion machines: the politics of foreign direct investment promotion in Central and Eastern Europe. *Europe-Asia Studies*, Vol. 60., No. 2., 197–225. o.
- Galgóczy, B.* [2009]: Boom and Bust in Central and Eastern Europe: Lessons on the Sustainability of an Externally Financed Growth Model. *Journal of Contemporary European Research*, Vol. 5., Issue 4., 614–625. o. Letölthető: <http://www.jcer.net/ojs/index.php/jcer/article/view/228/187>
- Garbacz, A.* [2010]: The Electronics Market in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency. Warsaw, október. Letölthető: http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=14302

¹⁰ “Home-country bias”, vagyis az anyavállalatok igyekeznek otthon tartani, esetleg oda visszavinni külföldi telephelyekről a termelést.

- Gauselmann, A. [2013]: R&D Co-operation in European Post-transition Economies. IWH Discussion Papers, No. 4., február. Letölthető: <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/4-13.pdf>
- Gauselmann, A. – Knell, M. – Stephan, J. [2011]: What drives FDI in Central-Eastern Europe? Evidence from the IWH-FDI-Micro database. *Post-Communist Economies*, Vol. 23., No. 3., 343–357. o.
- Guimón, J. [2013]: Attracting R&D of multinational companies in the Czech Republic. The innovation policy platform – case study. World Bank, New York. Letölthető: https://www.innovationpolicyplatform.org/sites/default/files/rdf_imported_documents/AttractingR&DofMultinationalCompaniesInTheCzechRepublic_0.pdf
- Hunya, G. – Sass, M. [2005]: Coming and Going: Gains and Losses from Relocations Affecting Hungary. wiiw Research Reports, 323. The Vienna Institute for International Economic Studies, wiiw, Vienna.
- IMF [2013]: IMF Multi-Country Report. German-Central European Supply Chain – Cluster Report. IMF Country Report, No. 13/263. Augusztus.
- Kalotay, K. [2005]: The Central European Research and Development Platform for Investors. *The Journal of World Investment & Trade*, Vol. 6., No. 6., 995–1009. o.
- Kalotay, K. [2012]: Indirect FDI. *The Journal of World Investment & Trade*, Vol. 13., No. 4., 542–555. o. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1163/221190012X649841>
- Kaminsky, B. – Ng, F. [2001]: Trade and Production Fragmentation. Central European Economies in European Union Networks of Production and Marketing. World Bank Policy Research, Working Paper, 2611. Washington, D.C., The World Bank.
- Linden, G. [1998]: Building Production Networks in Central Europe: The Case of the Electronics Industry. BRIE, Working Paper, 126. Letölthető: <http://socrates.berkeley.edu/~briewww/pubs/wp/wp126.html>
- Lipsey, R. E. [2006]: Measuring the Impacts of FDI in Central and Eastern Europe. NBER Working Paper, 12808. Letölthető: <http://www.nber.org/papers/w12808>
- OECD [2004]: Information Technology Outlook. Paris, OECD.
- Paul, A. – Popovici, O. C. – Calin, C. A. [2014]: The attractiveness of CEE countries for FDI. A public policy approach using the TOPSIS method. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, No. 42., E/2014., 156–180. o.
- Plank, L. – Staritz, C. [2013]: ‘Precarious upgrading’ in electronics global production networks in Central and Eastern Europe: the cases of Hungary and Romania. Capturing the gains Working Paper, no. 31., április. Letölthető: <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-31.pdf>
- Radosevic, S. [2005]: The electronics industry in central and eastern europe: a new global production location. *Papeles del Este*, Vol 10. Letölthető: <http://revistas.ucm.es/index.php/PAPE/article/view/PAPE0505120009A/25775>
- Radosevic, S. – Yoruk, D. [2001]: Videoton: The growth of enterprise through entrepreneurship and network alignment. Letölthető: <http://eprints.ucl.ac.uk/17578/1/17578.pdf>
- Rahman, J. – Zhao, T. [2013]: Export Performance in Europe: What Do We Know from Supply Links? IMF Working Paper, 13/62., International Monetary Fund.
- Rugraff, E. [2014]: Foreign direct R&D investment in Central Europe: where do we stand? BETA Document de Travail. Letölthető: <http://www.beta-umr7522.fr/productions/publications/2014/2014-22.pdf>
- Sass M. [2006]: Változó nemzetközi munkamegosztás az IKT-szektorban. ICEG EC munkafüzet, No. 16., június. Letöltés: http://www.icegec-memo.hu/hun/_docs/munkafuzetek/munkafuzet_16.pdf
- Sass, M. [2013]: Case study evidence of the extent and nature of foreign subsidiaries’ R&D and innovation capability in Hungary. Budapest, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, 41 o. GRINCOH Working Papers; WP, 2.4 P2.11. Letölthető: <http://www.grincoh.eu/working-papers?get=f7649f3e23eed4812d7be2cc6db02676>
- Sass, M. – Hunya, G. [2014]: Escaping to the East? Relocation of business activities to and from Hungary, 2003–2011. Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, Discussion Papers; MT-DP, 2014/7.

- Sass, M. – Szalavetz, A.* [2013]: Crisis and Upgrading: The Case of the Hungarian Automotive and Electronics Sectors. *Europe-Asia Studies*, Vol. 65., No. 3., 489–507. o.
- Sass, M. – Szanyi, M.* [2012]: Two essays on Hungarian relocations. Budapest, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences, Discussion Papers; MT-DP 2012/23.
- Sturgeon, T. J. – Van Biesebroeck, J.* [2010]: Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries. A Global Value Chain Perspective, World Bank Policy Research Paper, 5330. Washington, D.C., The World Bank.
- Sturgeon, T. J. – Kawakami, M.* [2010]: Global Value Chains in the Electronics Industry. Policy Research Working Paper, 5417., World Bank, Washington, D.C., szeptember.
- Szalavetz A.* [2004]: Az információtechnológiai forradalom és a felzárkózó gazdaságok. Budapest, Kossuth Könyvkiadó.
- Szanyi, M.* [2006]: Competitiveness and Industrial Renewal Via Production Relocation by Global Multinational Networks. Post 1990s Development in Hungary's Electrical Industry. IWE Working Paper, No. 166., január.
- Tiits, M. – Kalvet, T.* [2012]: Nordic small countries in the global high-tech value chains: the case of telecommunications systems production in Estonia. Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics, No. 38., The Other Canon Foundation, Norway; Tallinn University of Technology, Tallinn; február.
- UNCTAD [2003]: World Investment Report. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. United Nations, New York – Geneva.
- UNCTAD [2004]: World Investment Report. The shift towards services. United Nations, New York – Geneva.
- Woodward, R.* [2009]: Networks and Competitiveness in Polish Foreign-Owned and Domestic Firms. CASE Network Reports, No. 61., május 28. Letölthető: <http://ssrn.com/abstract=1411207>

Fenntarthatóság és növekedés: a Stern-jelentés és az irányított technológiaváltás modellje

BERLINGER EDINA – LOVAS ANITA

*A cikkben a szerzők a Stern-jelentésből kiindulva vizsgálják a fenntarthatóság és a gazdasági növekedés összefüggéseit. Bemutatják, hogy a jelentést övező vita fókuszában főként a diszkontáláshoz használatos hosszú távú elvárt hozam állt, majd ütköztetik a különböző szerzők véleményeit az alkalmas diszkontráta megválasztását illetően. Ezután bemutatják Acemoglu és szerzőtársai [2012] irányított technológiaváltás-modelljét, amely általánosított keretet szolgáltat a vita megértéséhez és a lehetséges válaszok rendszerezéséhez. A modell fontos jellemzője az, hogy az innováció nem exogén adottság, hanem a modell legfontosabb belső változója. Meglepő módon ebben az elméleti keretben a diszkontráta lényegében irreleváns. Végül ismertetik az irányított technológiaváltással kapcsolatos újabb fejleményeket és kritikákat, amelyek főként a paraméterértékekre és az optimális állami beavatkozási formákra koncentrálnak.**

Journal of Economic Literature (JEL): G18, H23, O33, Q56.

Bevezető

Az Európai Unió stratégiájában kiemelt prioritást élvez a gazdasági növekedés (a válságból való gyors kilábalás és a hosszú távú fenntartható növekedés egyaránt), a környezeti fenntarthatóság és a társadalmi kohézió (lásd: European Commission,

* A kutatás a Magyar Tudományos Akadémia Lendület Programjának (LP-004/2010) támogatásával jött létre, amiért a szerzők köszönetet mondanak. Az esetleges hibákért magunk vagyunk felelősek.

Berlinger Edina, a Budapesti Corvinus Egyetem, Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék tan-székvezető docense. E-mail cím: edina.berlinger@uni-corvinus.hu

Lovas Anita, a Budapesti Corvinus Egyetem, Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék tanárse-gédje. E-mail cím: anita.lovas@uni-corvinus.hu

2010). A közös stratégia tehát egyértelműen a mellett teszi le a voksot, hogy ezek a célok nemcsak hogy nem ellentétesek egymással, de kifejezetten erősítik egymást. Tanulmányunkban kizárólag a gazdasági növekedés és a fenntarthatóság összefüggését, valamint az ehhez szükséges állami szerepvállalást vizsgáljuk, és arra a kérdésre keressük a választ, hogy milyen közgazdasági elmélet állhat az uniós stratégia optimista világképe mögött, azaz lehetséges-e növekedés és fenntarthatóság egyszerre, illetve ha lehetséges, akkor hogyan, és mi az állam szerepe ebben.

Először a 2006-ban megjelent Stern-jelentést mutatjuk be, mivel ez az egyik legnagyobb hatású közgazdasági megalapozottságú dolgozat ebben a témában (*Stern*, 2006), amely nagymértékben meghatározza a jelenleg is folyó tudományos diskurzus fogalomrendszerét, módszertanát és irányát. Ezután összefoglaljuk a jelentéssel szemben megfogalmazott szakmai kritikákat, majd részletesen ismertetünk egy arra ráépülő, de lényegesen továbbfejlesztett modellt. Ez a modell az *Acemoglu* és szerzőtársai [2012] irányított technológiaváltás (Directed Technical Change) modellje, amely az innovációt helyezi a középpontba és amelyben a korábbi modellekhez képest az innováció nem külső adottság, hanem fontos modellváltozó. A bemutatott tanulmány szerint a fenntarthatóság érdekében jóval kisebb növekedési veszteséget kell csak elviselni, mint az a Stern-jelentés logikája alapján adódna; de így is rendkívül erős érveket szolgáltat az állami beavatkozás szükségessége mellett, sőt annak mikéntjére vonatkozóan is tesz néhány fontos megállapítást. Végül részletesen foglalkozunk az irányított technológiaváltás modelljének kritikai elemzésével is a legfrissebb szakirodalom tükrében.

A Stern-jelentés

A közel 700 oldalas Stern-jelentést (Stern Review) a brit kormány megrendelésére készítette *Nicholas Stern*, a Világbank volt vezető tanácsadója és az LSE professzora. Ez a jelentés tartalmazza a klímaváltozás és az arra adható válaszok leg-részletesebb közgazdasági elemzését, hatására rendkívül széles körű szakmai vita alakult ki.

A tanulmány – *Stern* [2006] – kiinduló állítása, hogy a klímaváltozás a valaha látott legjelentősebb piaci kudarc, amelynek kezelése a közgazdászok előtt álló legnagyobb kihívás. Klasszikus körülmények között ugyanis az externáliák kezelhetők lennének a tulajdonjogok megerősítésén és a szerződések kikényszerítésén keresztül a sértett fél (felek) megfelelő érdekérvényesítésével. A globális környezeti problémák esetében azonban egyrészt nem állnak rendelkezésre a globális kényszerítő

intézmények, másrészt nehezen azonosíthatóak a sértett felek (pl. a még meg nem született jövőbeni generációk), ezért az ő érdekeikhez nehéz megfelelő jogi képviselést rendelni.

Stern összegezte a klímaváltozással kapcsolatos tényeket, továbbá kialakított egy közgazdasági keretet, amelynek segítségével elemezhetők a stratégiák; végül a második részben részletesen kifejtette a szükséges politikai lépéseket. Az elemzési keret lényegében a társadalmi hasznosság (W) végtelen időhorizonton (intertemporal) történő maximalizálásán alapuló neoklasszikus modell:

$$W = \int_0^{\infty} u(c)e^{-\delta t} dt, \quad (1)$$

ahol: a hasznosság kizárólag a reprezentatív ágens fogyasztásától függ végtelen időtávon és a jövőbeli hasznosságokat egy δ időbeli leszámítolási tényezővel (diszkontráta) diszkontálják. Ennek segítségével a beavatkozások költség-haszon alapon elemezhetők. Az elemzés fókuszában a diszkontráta (δ) értéke áll, mivel az határozza meg leginkább az optimális stratégiát. Minél magasabb a diszkontráta, annál inkább leértékelődik a jövőbeli fogyasztás a jelenlegihez képest, azaz hajlamosak vagyunk a rövid távú hasznokért feláldozni akár a jövőbeli túlélést is; más szóval erősödik a gazdasági döntéshozók rövidlátó (myopic) szemlélete, és így a hosszú távú felelős politikák vonzereje egyértelműen csökken.

„...nagynevű közgazdászok, Frank Ramsey-től kezdve Amartya Senen keresztül egészen legutóbb Robert Solow-ig, végeredményben arra jutottak, hogy a jövőbeli generációk fogyasztásának diszkontálása [vagyis $\delta > 0$] mellett szóló egyetlen elfogadható etikus érv az az, hogy nem biztos, hogy a jövőbeli generációk egyáltalán létezni fognak...” (*Stern*, 2006, 45. o.)

Ennek megfelelően a diszkontfaktor, az $e^{-\delta t}$ egy lehetséges értelmezése az, hogy mekkora eséllyel fog létezni az emberiség a jövőbeli t időpontban (túlélési valószínűség). Például 100 évre vetítve a $\delta = 0,1\%$ -os érték 90,5 százalékos túlélési eséllyel konzisztens, míg a $\delta = 1,5\%$ csak 22,3 százalékkal. Ebből következik, hogy a magas diszkontráta alkalmazása elméletileg elfogadhatatlan. A Stern-jelentésben az alkalmazott időbeli diszkontráta 0% volt, ami az emberiség végtelen várható élettartamának feltételezésével egyenértékű.¹

A zéró diszkontráta indoklása során meg kell különböztetni a diszkontráta meghatározásának előíró (prescriptive) és leíró (descriptive) megközelítéseit. *Stern* hatá-

¹ Magyarország tekintetében *Tabi* és *Csutora* [2012] végeztek becslést a hosszú távú társadalmi diszkontrátára.

rozottan az előíró módszer alkalmazása mellett foglalt állást, vagyis arra a kérdésre kell keresni a választ, hogy mekkorának kellene lennie a diszkontrátának, és nem pedig arra, hogy a valóságban hétköznapi körülmények között az egyes szereplők döntéseiben implicit módon mekkora diszkontráta rejlik (pl. az aktuális értékpírarárból lehetne erre következtetni). Az egyén döntéseire ugyanis jelentős hatást gyakorol az a tény, hogy a várható élettartama jól behatárolhatóan véges és rövid. Az egyéni döntési szokások már csak azért sem vihetők át az emberiség egészét érintő problémákra, mivel az emberiség egészének várható élettartama nem meghatározott és (remélhetőleg) sokkal hosszabb.

A Stern-jelentés legfontosabb következtetése az, hogy a szokásos üzletmenet (BAU – business-as-usual) fenntartása állami beavatkozás nélkül tudományosan igazolható módon növeli a komoly mértékű és irreverzibilis klímaváltozás kockázatát. A klímaváltozás eleinte csekély mértékű pozitív hatást fejthet ki néhány fejlett országban, de a század közepe-vége felé itt is óriási károkat okozhat a BAU scenáriók mellett. A klímaváltozás világszerte veszélyezteti az emberi élethez szükséges legalapvetőbb szükségletek (például ivóvízhez való jutás, élelmiszer-termelés, egészség) kielégítését. Ráadásul a klímaváltozás hatása nem egyenletesen oszlik szét – a szegényebb országok és emberek hamarabb és többet fognak szenvedni. A gazdasági növekedés tehát ebben a keretben nemcsak a fenntarthatóságot, hanem a társadalmi kohéziót is veszélyezteti. Amikor a károk már kézzelfoghatóvá válnak, túl késő lesz a folyamatot megállítani, ezért kell most hosszú távra előretekinteni és felelősen dönteni – hangsúlyozza *Stern* [2006].

Az integrált értékelő modell azt mutatja, hogy a klímaváltozás lehetséges hatásait mindeddig alulbecsülték. A széndioxid-kibocsátást egyértelműen a gazdasági növekedés hajtja. Az azonban jó hír, hogy az üvegházhatást okozó gázok légkörbeli koncentrációjának stabilizálása elérhető cél még folyamatos gazdasági növekedés mellett is. Ha gyors és erőteljes kormányzati beavatkozásokat alkalmazunk, a *globális GDP szintjének 1 százalékát* feláldozva elérhető lenne a széndioxid-koncentráció stabilizálása. Ha azonban késlekedünk, a kedvező lehetőség nagyon gyorsan elszáll.

A szénhidrogénárak adókkal, kereskedelemmel és szabályozással való befolyásolása szintén a klímaváltozás elleni stratégia alapját jelenti. A nemzetközi együttműködések lényegi kérdése a szénhidrogénárak folyamatos és egyértelmű megjelenítése, illetve a fejlődő országok áttérésének támogatása. A klímaváltozásra adandó hatékony válasz feltételezi a szoros nemzetközi együttműködést. Még elkerülhetők a legrosszabb klímaváltozási forgatókönyvek, de ehhez azonnali közös akcióra van szükség (*Stern*, 2006).

Bár a Stern-jelentés szerint a tiszta energiákra való áttérés növekedési lehetőségeket is rejt magában, a fő konklúzió az, hogy a fenntarthatóság és a növekedés között egyértelmű negatív átváltás (trade-off) van, azaz a fenntarthatóság érdekében le kell mondanunk valamekkora növekedésről.

A Stern-jelentést övező viták

A Stern-jelentést sokan sokféleképpen kritizálták. A kritikák egy része azt hangsúlyozta, hogy a kibocsátás és a klímaváltozás közötti ok-okozati összefüggés nem bizonyított, és a probléma egésze annyira komplex, hogy semmit nem lehet megjósolni hosszabb távon. A komplexitás miatt a nemzetközi együttműködésre sincs esély, és az az ország, amely egyedül vág bele a kibocsátáscsökkentésbe, jelentős veszteségeket szenved el (lásd például: *Lea*, 2006). *Mendelsohn* [2006] szerint a jövőbeli globális problémákkal szemben a jövőbeli generációk védekezőképességét nem önkorlátozással, hanem éppen ellenkezőleg, leginkább úgy lehet elősegíteni, ha most a lehető legnagyobb növekedést hozzuk ki a befektetéseinkből, és a megtermelt javak segítségével kellően felvértezzük őket (oktatás, egészségügy, tőke felhalmozása stb.).

Nordhaus [2007] szerint az alacsony diszkontráta miatt a jelentés túlbecsüli a klímaváltozás okozta károkat és alulbecsüli a védekezés költségét. Ezen az alapon erőteljesen kritizálta a zéró időbeli diszkontráta alkalmazását, mondván hogy a piaci hozamokban tükröződő diszkontráta jóval magasabb már csak a kockázatok miatt is. *Nordhaus* [2007] arra is felhívta a figyelmet, hogy a jelenbeli generációk mindig lemondanak fogyasztásuk egy részéről a jövőbeli generációk javára, és a későbbi generációk mindig jobban élnek, mint a korábbiak, tehát nem igaz az, hogy a jelenlegi generációk felélik a jövőt. *Dasgupta* [2007, 2008] kritizálta a paraméter-választásokat, és megmutatta, hogy a tanulmányban a diszkontráta meghatározásakor valójában keveredtek az előíró és a leíró elemek, ami elméletileg zavaros helyzetet teremtett. *Varian* [2006] szintén a túl alacsony diszkontrátát támadta, és rámutatott, hogy egy demokratikus társadalomban fontosabbnak kell annak lennie, hogy az emberek többsége mekkora diszkontrátával számol (ez tükröződik a piaci árakban), mint hogy néhány filozófus hogyan gondolkodik a kérdéssről. Többen is azzal vádolták *Stern*t, hogy szándékosan mindig a legrosszabb esetet feltételezték, ezáltal a következtetések jelentősen torzultak (például: *Tol* és *Yohe*, 2006, valamint *Weitzman*, 2007, 2009). A kritikusok általában nem azt vitatták, hogy szükséges valamit

tenni a klímaváltozás ellen, hanem többnyire az elemzés megalapozottságát, illetve a javasolt intézkedések nagyságát, formáját és sürgősségét vonták kétségbe.

Arrow [2007] támogatólag úgy nyilatkozott, hogy akkor is helyesek a Stern-jelentés következtetései, ha sokkal magasabb diszkontrátát alkalmazunk. *Weitzman* [2007] pedig arra hívta fel a figyelmet, hogy a szokásos diszkontálási folyamat során képtelenek vagyunk konzisztensen kezelni az extrém, alacsony valószínűségi eseményeket, mint amilyen egy a klímaváltozás okozta környezeti katasztrófa, vagyis a globális és hosszú távú problémák elemzésénél nem támaszkodhatunk a szokásos hétköznapi módszerekre.

Mehra és *Prescott* nagyhatású cikkükben már 1985-ben felhívták a figyelmet arra, hogy az amerikai értékpapírpiacon 1889–1978 között (azaz 90 éven keresztül) a részvények (S&P index) átlagos éves reálhozama 7 százalék volt, miközben a rövid lejáratú államkötvények átlagos éves reálhozama csak 1 százalék volt (*Mehra* és *Prescott*, 1985). Gondolhatnánk, hogy a különbség egyszerűen a kockázatnak köszönhető, de a szerzők megmutatták azt is, hogy az éves 6 százaléknyi különbözet olyan hatalmas, hogy az a sztenderd mikroökonómiai modellek keretében a befektetői kockázatkerülés alapján nem magyarázható. Azaz egyáltalán nem érthető, hogy a részvénypiaci prémiumok miért voltak annyira magasak ebben az időszakban. Ezt a jelenséget elnevezték a részvénypiaci hozampremium rejtélyének (equity premium puzzle), amit egyébként azóta sem igazán sikerült megmagyarázni.² Ha tehát a múltbeli magas részvényhozamokat vesszük alapul az elvárt hozam és így a társadalmi diszkontráta meghatározásánál, akkor rendkívüli módon alulértékeljük a jövőt a jelenhez képest, anélkül hogy erre bármi elfogadható fundamentális magyarázatunk lenne. Hiszen könnyen lehetséges, hogy egyáltalán nem számíthatunk arra, hogy a korábban megfigyelt magas hozamok a jövőben is jellemzőek lesznek.

A kritikákkal szemben néhány közgazdász nyílt levélben támogatta a Stern-jelentést, többek között: *Robert Solow*, *James Mirrlees*, *Amartya Sen*, *Joseph Stiglitz* és *Jeffrey Sachs* (HM Treasury, 2006). A Stern-kutatócsoport tagjai is számos fórumon válaszoltak a kritikákra és védelmezték eredeti álláspontjukat. *Stern* 2007 és 2008 folyamán úgy nyilatkozott (*The Guardian*, 2008), hogy sajnos alulbecsülték a kockázatokat és jelenleg már a GDP 2 százalékáról kellene lemondani ahhoz, hogy a globális környezeti katasztrófa elkerülhető legyen. 2013-ban pedig arra figyelmeztetett a davosi világgazdasági fórumon, hogy a helyzet sokkal rosszabb, mint azt ko-

² Magyarország tekintetében *Béli* [2012] vizsgálta a részvénypiaci kockázati prémiumot, és azt tapasztalta, hogy ezen a piacon is jóval nagyobb annak értéke, mint az magyarázható lenne a befektetők kockázati attitűdje alapján.

rábban gondolta, mert a felmelegedés a valóságban gyorsabb, mint azt a modellben eredetileg feltételezte (*The Guardian*, 2013).

Az irányított technológiaváltás alapmodellje³

Kutatási kérdések: A Stern-jelentést továbbgondolva *Acemoglu et al.* [2012] konkrétan azt kutatták, hogy a fosszilis üzemanyagokról hogyan térhetünk át tiszta energiára, és ebben a technológiaváltásban mi az állam szerepe.⁴ A szerzők tehát a következő kérdésekre keresték a választ:

- El lehet-e elkerülni a környezeti katasztrófát állami beavatkozás nélkül, illetve állami beavatkozással?
- Mi az optimális beavatkozási stratégia?
- Milyen hatása van az állami beavatkozásnak a hosszú távú növekedési ütemre?
- Mekkora jóléti veszteség származik az állami beavatkozás halogatásából?

Korábbi válaszok: Az innovációt exogén változónak tekintő korábbi modelleket a szerzők három fő csoportba sorolták az alkalmazott feltételezések és az ebből kapott válaszok alapján:

1. A „Nordhaus” típusú modellek szerint csak óvatos és enyhe állami beavatkozásra van szükség, ami csak kismértékben csökkenti a hosszú távú növekedési kilátásokat.
2. A „Stern/Al Gore” válasz kevésbé optimista. Szerintük folyamatos és hathatós beavatkozásokra van szükség, ami jelentős növekedési veszteséget okoz, de csak így kerülhető el a környezeti katasztrófa.
3. Végül a „Greenpeace” megközelítése szerint mindenfajta növekedésről le kell mondanunk, ha el akarjuk kerülni a környezeti katasztrófát.

A modell fő jellemzői: *Acemoglu*ék endogén innovációra épülő modellje egészen másfajta válaszokat ad, mint a klasszikus modellek (illetve speciális esetekként magában foglalja azokat). Az elemzési keret egy többperiódusos neoklasszikus modell (végtelen időtáv, diszkrét idő; végtelen számú háztartás, amelyek munkásokból, vállalkozókból és kutatókból állnak), amelynek fő újdonsága, hogy a technológiai innováció nem exogén adottság, mint a Stern-jelentésben, hanem a relatív árará-

³ *Acemoglu* [2012] alapján.

⁴ A cikk másik előzménye *Acemoglu* [2002].

nyoktól és a szektorok méretétől függő endogén változó. A modellben a háztartások hasznosságát (U) egyrészt a fogyasztás (C_t) határozza meg, de a környezet aktuális állapota (S_t) is hatással van rá és szerepel benne egy szubjektív diszkontráta is (ρ):

$$U = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{1}{(1+\rho)^t} u(C_t, S_t), \quad (2)$$

A *termelési függvény*: A modellben két szektor szerepel, amelyek termékeit alapanyagként használják az egyetlen végtermék (Y) előállításához. Az egyik szektor termelési folyamata szennyező (dirty), a másiké tiszta (clean). A szennyező technológiákkal történő termelés elkerülhetetlenül negatív externáliákkal jár együtt. Az egységes végtermék aggregált termelési függvénye:

$$Y_t = \left(Y_{c t}^{\frac{\varepsilon-1}{\varepsilon}} + Y_{d t}^{\frac{\varepsilon-1}{\varepsilon}} \right)^{\frac{\varepsilon}{\varepsilon-1}}, \quad (3)$$

ahol: Y_c a tiszta technológia, az Y_d a szennyező technológia terméke, $\varepsilon \in (0, +\infty)$ a két szektor közötti helyettesítés rugalmassága.⁵ Mindkét szektorban a termelés során munkaerőt (L) és szektorspecifikus termelési eszközöket (x) használnak fel, valamint a szennyező folyamat során kimerülő természeti erőforrásokat is (R):

$$Y_{c t} = L_{c t}^{1-\alpha} \int_0^1 A_{c i t}^{1-\alpha} x_{c i t}^{\alpha} di, \quad (4)$$

$$Y_{d t} = R_t^{\alpha_2} L_{d t}^{1-\alpha} \int_0^1 A_{d i t}^{1-\alpha_1} x_{d i t}^{\alpha_1} di, \quad (5)$$

ahol: $\alpha, \alpha_p, \alpha_2, \in (0,1)$, $\alpha_1 + \alpha_2 = \alpha$ és $A_{j i t}$ a termelő gép minősége, $x_{j i t}$ pedig a termelő gép mennyisége.

Az *innovációs mechanizmus*: Az egyes periódusok elején minden kutató eldönti, hogy a szennyező vagy a tiszta technológiai szektorban végez kutatást. Ekkor kutatásait az adott szektor valamely gépén végzi, és ennek eredményeként $\eta_j \in (0,1)$ valószínűséggel sikeres innováció valósul meg és a gép minősége javul $A_{j i t}$ állapo-

⁵ A két szektor (bruttó) helyettesítő, ha $\varepsilon > 1$, a két (bruttó) kiegészítő, ha $\varepsilon < 1$.

túról $A_{j,ii} (1 + \gamma)$ állapotúra. A sikeres kutató egy időszakra szabadalmat kap és az adott periódusra a termelő gép vállalkozója lesz. Ahol nem volt sikeres innováció, ott a vállalkozói jogok véletlenszerűen oszlanak meg a régi technológiát használó, lehetséges vállalkozók között. Fontos új elem, hogy a kutatók is profitorientáltak.

Erőforrások: A kimerülő erőforrások korlátozott mennyiségben állnak rendelkezésre, az egyes időszakokban R_t mértékben csökken a mennyiségük, amit a környezetvédelmi szempontból kedvezőtlen terméket gyártó iparág (szennyező folyamat által) használ fel. A kimerülő erőforrások t időpontbeli mennyiségét Q_t jelöli, az időbeli pályáját

$$Q_{t+1} = Q_t - R_t \quad (6)$$

egyenlet írja le. A szennyező iparág ezzel párhuzamosan a háztartások hasznosságát is erőteljesen befolyásoló környezet állapotára is romboló hatással van, mert a szennyező iparág termelési szintje csökkenti azt. A környezet állapotának (S_t) időbeli pályája:

$$S_{t+1} = -\xi Q_t + (1 + \delta)S_t. \quad (7)$$

Eredmények: Egyensúlyban minden termék piaca megtisztul (végtermék, tiszta termék, szennyező termék, munkaerő, gépek, természeti erőforrások). A be nem avatkozás politikája (laissez faire) esetén egyensúlyban a következő képlettel írhatjuk fel annak relatív hasznosságát, hogy egy kutató a tiszta szektorban végez kutatást és nem a szennyezőben:

$$\frac{\Pi_{ct}}{\Pi_{dt}} = \frac{\eta_c}{\eta_d} \times \underbrace{\left(\frac{p_{ct}}{p_{dt}}\right)^{\frac{1}{1-\alpha}}}_{\text{Árhatás}} \times \underbrace{\frac{L_{ct}}{L_{dt}}}_{\text{Piacméret hatása}} \times \underbrace{\frac{A_{ct-1}}{A_{dt-1}}}_{\text{Termelékenység hatása}} \quad (8)$$

Minél nagyobb ez a hányados, annál jövedelmezőbb a tiszta technológiák irányába mutató kutatásokat végezni. Látnunk kell azt is, hogy állami beavatkozás nélkül az a szektor – jellemzően a szennyező – fog erősödni és ott lesz érdemes kutatásokat végezni, ahol nagyobb a termelékenység („termelékenység hatása”), ahol

magasabbak az árak („árhatás”) és ahol magasabb a foglalkoztatottság, azaz több gép van („piacméret hatása”). A $\varphi \equiv (1 - \alpha)(1 - \varepsilon)$ kifejezetést bevezetve a levezetések végén azt kapjuk, hogy:

$$\frac{\Pi_{ct}}{\Pi_{dt}} = \frac{\eta_c}{\eta_d} \times \left(\frac{1 + \gamma\eta_c S_{ct}}{1 + \gamma\eta_d S_{dt}} \right)^{-\varphi-1} \times \left(\frac{A_{ct-1}}{A_{dt-1}} \right)^{-\varphi} \quad (9)$$

Az *innováció hatása*: Az innovációk tehát mindig a nagyobbik és a drágábbik szektor irányába mozdítják el a termelési szerkezetet. Ezt a mechanizmust a következő három tényező befolyásolja még:

- a két szektor közötti helyettesíthetőség mértéke;
- a két szektor jelenlegi technológiai fejlettsége;
- hogy a szennyező alaptermék kimerülő erőforrást használ-e vagy sem.

A be nem avatkozás politikája (*laissez faire*) nem optimális egyensúlyhoz vezet, sőt környezeti katasztrófa következhet be, ami a környezet minőségének meghatározott szint alá csökkenésével egyenértékű a modellben.

Állami *beavatkozás hatása*: Az állam alapvetően kétféleképpen avatkozhat be. Vagy a tiszta technológiák profitját támogatja (q_t) vagy a szennyező technológiák jövedelmét adóztatja. A támogatások figyelembevételével megváltozik a tiszta technológiák profitfüggvénye:

$$\Pi_{ct} = (1 + q_t) \cdot \eta_c \cdot (1 + \gamma) \cdot (1 - \alpha) \cdot \alpha \cdot p_{ct}^{\frac{1}{1-\alpha}} \cdot L_{ct} \cdot A_{ct-1}. \quad (10)$$

A profitfüggvényből is látható, hogy megfelelően nagy támogatás a tiszta technológiák irányába tolhatja az innovációt. Sőt, ha a két termék erősen helyettesítő (azaz $\varepsilon \geq 1/(1 - \alpha)$), akkor az átmenetileg nyújtott támogatás is minden kutatást a tiszta szektorba irányíthat és ezzel a nagyobbik és drágábbik szektorra tehetik azt. Ha azonban a két technológia gyenge helyettesítője egymásnak (azaz $\varepsilon \in (1, 1/(1 - \alpha))$), akkor átmeneti támogatással nem kerülhető el a környezeti katasztrófa.

Az *időtényező*: A környezet szempontjából a technológiaváltásnak – azaz amikor a tiszta technológia veszi át a szennyező technológia helyét – minél hamarabb be kell következnie. A technológiaváltásig szükséges idő:

$$T_t = \frac{\ln \left\{ [(1 + \gamma\eta_d)^{-\varphi} - 1] \left(\frac{A_{c,t-1}}{A_{d,t-1}} \right)^\varphi + 1 \right\}}{-\varphi \ln(1 + \gamma\eta_c)}. \quad (11)$$

Ennek alapján annál később következik be a technológiaváltás, minél nagyobb a szennyező technológia relatív termelékenysége és minél kisebb a helyettesítés rugalmassága a két szektor között. Ezért az állami beavatkozás halasztása nemcsak amiatt költséges, hogy tovább csökken a kimerülő erőforrások szintje, hanem azért is, mert akkor tovább nő a szennyező technológia előnye és még több időt fog igénybe venni és ezzel még költségesebb lesz a társadalom számára az átállás.

Csak átmeneti állami beavatkozás: Ezért ha a két termék nagymértékben helyettesíti egymást, akkor azonnali és határozott állami beavatkozásra van szükség, máskülönben a nagyobb és a drágább szektor vonzza az innovációt, és így a pozitív visszacsatolás révén a szennyező iparág növekszik. Mindez pedig sokkal gyorsabban vezet környezeti katasztrófához, mint azt az exogén innovációkra építő modellekben megszoktuk. Jó hír viszont, hogy ebben a modellben a tiszta kutatások támogatásán alapuló állami intervenció meg tudja állítani a kedvezőtlen folyamatokat és átlendítheti a gazdaságot a tiszta technológia irányába, így a környezeti katasztrófa viszonylag könnyen elkerülhető. Ráadásul nincs szükség folyamatos állami beavatkozásra. Néhány időszakos, átmeneti intézkedés is kellően hatásos lehet, hiszen ha a tiszta szektor elér egy bizonyos méretet állami segítséggel, onnantól a profitorientált innováció már automatikusan abba az irányba hajtja tovább a folyamatokat. Tehát az állami beavatkozás nem jár jelentős növekedési áldozatokkal. Ezt a célirányos és átmeneti beavatkozást nevezik irányított technológiaváltásnak.

Kimerülő erőforrások: A modell lehetőséget nyújt a kimerülő erőforrások hatásának elemzésére is. Ha ugyanis a szennyező erőforrások idővel kimerülnek, akkor a beavatkozás politikája kisebb eséllyel vezet környezeti katasztrófához (feltéve, hogy a két szektor erősen helyettesítő viszonyban áll), mivel a szennyező szektor mérete folyamatosan csökken, ami az innovációt természetszerűen átvezeti a tiszta szektorba. A katasztrófa tehát beavatkozás nélkül is nagy eséllyel elkerülhető, ám az optimális beavatkozási stratégia ebben az esetben is ugyanolyan összetételű, mint a nem kimerülő alapesetben. Ez azonban csak akkor igaz, ha a szennyező erőforrások még az előtt az időpont előtt kimerülnek vagy kritikus szint alá csökkennek, amely után az irreverzibilis környezeti változások elkerülhetetlenné válnak.

Diszkontrátavita: A szerzők visszautaltak a korábbi diszkontrátavitára is azzal, hogy a modell keretein belül bebizonyították, hogy ha a tiszta és szennyező iparágak között elég nagy a helyettesítési rugalmasság (ami véleményük szerint megfelel a valóságnak), akkor az alkalmazott diszkontráta mértéke irreleváns az optimális beavatkozási stratégia szempontjából. Sőt a nagyobb diszkontráta inkább ellentétesen hat, mint ahogy megszoktuk, mivel növeli a halogatás költségét, így éppen hogy gyorsabb beavatkozásra ösztönöz.

Összehasonlítás: A hosszú távú növekedést illetően ez az eredmény egyrészt még a „Nordhaus” megközelítésnél is optimistább; másrészt azonban a „Stern/Al Gore” és a „Greenpeace” modellekhez hasonlóan itt is óriási jelentősége van a gyors és hatásos beavatkozásnak. A halogatás ugyanis nemcsak a környezetet rombolja, hanem növeli a kedvezőtlen technológiai szakadékot, ami később csak nagy áldozatok árán csökkenthető, illetve fordítható át a tiszta technológiák javára. Ha a modellben feloldjuk a tökéletes helyettesíthetőséget, akkor a „Stern/Al Gore” és a „Greenpeace” válaszokat kapjuk vissza. Alacsony helyettesíthetőség esetén ugyanis folyamatos állami beavatkozásra van szükség itt is; tökéletes komplementaritás esetén pedig tényleg csak úgy kerülhető el a környezeti katasztrófa, ha lemondunk minden hosszú távú növekedésről.

Optimális gazdaságpolitika: Az optimális beavatkozás három elemből állhat: egyrészt környezetvédelmi adókkal (carbon tax) vissza lehet fogni a szennyező szektort, másrészt kutatási támogatásokkal ösztönözni lehet a tiszta innovációt, harmadrészt például a nyereségadó-rendszeren keresztül ösztönözni lehet a tiszta termelést. Figyelemre méltó eredmény, hogy a szerzők szerint az optimális politika kisebb mértékben támaszkodik a környezetvédelmi adókra és nagyobb mértékben az azonnali kutatási támogatásokra, amit a későbbiekben némileg ki kell egészíteni a tiszta termelés fokozatosan csökkenő támogatásával is. Az optimális beavatkozási politika tehát eltérő súllyal és eltérő időzítéssel, de alapvetően mindhárom eszközre támaszkodik.

Az irányított technológiaváltás alapmodelljének kritikái

Fischer és Garth [2013] felhívják a figyelmet arra, hogy a modell rendkívül érzékeny a paraméter-beállításokra, így eredményei is csak fenntartásokkal kezelhetők. Például *Pottier és szerzőtársai [2014]* egyáltalán nem osztják azt az optimista nézetet, hogy viszonylag kevés költséggel megoldható lenne a technológiaváltás. Meglátásuk szerint, ha a modellben figyelembe vesszük, hogy a kutatási támoga-

tások jó részét tipikusan nem a tiszta technológiákra adják, a kutatási eredmények a vártnál lassabban jelentkeznek, illetve hogy a szennyező technológiák kevésbé helyettesíthetők a tisztákkal; akkor azt kapjuk, hogy sokkal nagyobb a probléma és az alapmodellhez képest jóval nagyobb mértékű és hosszabban elhúzódó állami beavatkozásra van szükség.

Ezzel szemben *Bretschger* és *Smulders* [2012] szerint akkor sincs nagy baj, ha a szektorok közötti helyettesítési rugalmasság alacsony, mert ha azok a természeti erőforrások, amelyekre a szennyező szektor támaszkodik, elég gyorsan kimerülnek, akkor az endogén innovációra épülő modellben a kutatási kapacitás önmagától, állami támogatás nélkül is áttér a tiszta technológiára. *Mattauch* és szerzőtársai [2012] pedig arra figyelmeztetnek, hogy a túl magas helyettesítési rugalmasság éppen hogy növeli a veszélyét annak, hogy a gazdaság beleragad a jelenlegi fosszilis technológia felhasználási gyakorlatába.

Aghion és szerzőtársai [2012] empirikus elemzést végeztek az autóiparban egy 80 ország 40 éves időszakára kiterjedő panel adatbázison.⁶ Tiszta technológiának tekintették az elektromos és a hibrid autókat és szennyező technológiának a belső égésű motorokat. Eredményeik megerősítik, hogy egyrészt a szennyezési adó valóban nagymértékben stimulálta a technológiaváltást; másrészt az innováció valóban útvonalfüggő volt abban az értelemben, hogy minél több „tiszta” innovátor dolgozott egy vállalatnál és minél nagyobb volt a vállalat múltbeli teljesítménye a tiszta innovációk területén, annál inkább hajlamosak voltak többet költeni a tiszta innovációk kutatására a jövőben is. Mindez összhangban van az *Acemoglu* és szerzőtársai [2012] modell feltételrendszerével. Ezek az eredmények ugyanakkor azt is megerősítik, hogy azonnali és erőteljes állami beavatkozásra lenne szükség, hiszen ugyanaz a pozitív visszacsatolós innovációs mechanizmus működik a szennyező iparágakban is, ami – tekintve a szennyező szektor jelenlegi túlsúlyát – rendkívüli módon felgyorsíthatja a környezet leromlását.

Az optimális támogatási forma kérdéséhez szólt hozzá *Greaker* és *Heggedal* [2012], és megmutatták, hogy ha az irányított technológiaváltás modelljét oly módon fejlesztjük tovább, hogy a szabadalmak nemcsak egy periódusig, hanem annál hosszabb ideig tartanak, akkor azt kapjuk, hogy mégiscsak a szennyező iparágak adóztatása a leghatékonyabb beavatkozási forma. Ezt a szerzők jó hírnek tekintik a gyakorlati megvalósítás szempontjából, mert véleményük szerint a tiszta technológiák kiválasztása és támogatása túl bonyolult feladat az állam számára.

⁶ *Philippe Aghion* szerzőként közreműködött *Acemoglu* [2012] cikkében is.

Golosov és szerzőtársai [2014] kifejezetten az optimális szennyezési adók meghatározására építettek egy dinamikus sztochasztikus egyensúlyi modellt. Azt kapták, hogy az optimális adó kizárólag három tényezőtől függ: 1. a diszkontlábtól, 2. a környezeti kár várható nagyságától és 3. attól, hogy a kibocsátott széndioxid milyen gyorsan hagyja el az atmoszférát. Meglepő módon az eredmény szempontjából teljesen lényegtelen volt, hogy az innovációs mechanizmust hogyan modellezték (pl. endogén volt vagy exogén), ami első ránézésre erősen kétségbe vonja az irányított technológiaváltás modelljének érvényességét. Figyelembe kell azonban venni azt is, hogy ebben a modellben a kibocsátott szennyező anyag mennyisége lineárisan függ a globális kibocsátástól (GDP-től), azaz a feltételezések szerint a tiszta szektor növekedése is ugyanúgy rombolja a környezetet. Valószínűleg főként ennek köszönhető a furcsa eredmény.

Mindezek alapján látható, hogy nagyon erős érvek szólnak az állami beavatkozás mellett a fenntarthatóság érdekében, bár a beavatkozás nagyságáról, gyorsaságáról és mikéntjéről megoszlanak a vélemények. Az is egyértelműen látszik, hogy az irányított technológiaváltás alapmodellje a közgazdaság-tudományi kánon részévé vált, így egyre szélesebb körben elfogadott az a gondolat, hogy a tiszta innováció a kulcstényező nemcsak a fenntarthatóságban, hanem a gazdasági növekedésben is.

Összefoglalás

A fenntarthatóságot veszélyeztető egyik legkomolyabb kihívás a globális felmelegedés és annak kezelése. A fosszilis üzemanyagokról a tiszta technológiákra való áttérés érdekében gyors és erőteljes állami, vagy még inkább összehangolt, államok feletti beavatkozásra van szükség a Stern-jelentés és *Acemoglu* és szerzőtársai [2012] alapján egyaránt. A fő különbség az, hogy az utóbbi, endogén innovációra épülő modellben nincs szükség folyamatos és örökké tartó központi beavatkozásra, ha ugyanis a tiszta szektor mérete elér egy kritikus pontot, a piaci erők szükség-szerűen továbbviszik a folyamatot. A halogatásnak azonban óriási költsége lehet. A Stern-jelentés körüli vitákban úgy tűnt, hogy a fő kérdés a társadalmi diszkontráta helyes meghatározása, ami megmozgatta nemcsak a közgazdászok, de a filozófusok és a természettudósok fantáziáját is. A közgazdászok jelentős része úgy foglalt állást, hogy a szubjektív értékítéletek helyett a megfigyelt piaci hozamokból kell kiindulni. Ez ellen szól azonban az erkölcsi érveken túl a részvénytőke kockázati prémium rejtélye is, vagyis az a tény, hogy a részvényhozamok megmagyarázhatat-

lanul magasak. *Acemoglu* és szerzőtársai egyik hozzájárulása a vitához az volt, hogy megmutatták, hogy az ő modelljükben a diszkontráta értéke lényegében irreleváns. A diszkontrátánál sokkal fontosabb a technológiák közötti helyettesítés mértéke, az innovációs folyamatot meghatározó egyéb változók értéke és az erőforrások kimerülésének üteme.

Eredetileg mindkét tanulmány mértékletesnek volt tekinthető abban az értelemben, hogy az volt a fő következtetésük, hogy a globális katasztrófa elkerülése összeegyeztethető a növekedéssel. A szerzők eredetileg azt gondolták, hogy ésszerű paraméterek mellett nincs szükség a termelés és a fogyasztás drasztikus befagyasztására a környezeti katasztrófa elkerülése érdekében. A Stern-jelentés szerint például akkoriban a globális GDP 1%-ába került volna a légtérbe került széndioxid-koncentráció stabilizálása. Az irányított technológiaváltás modelljében pedig kedvező paraméterbeállítás mellett (magas helyettesíthetőség, magas innovációs termelékenység és a természeti erőforrások gyors ütemű kimerülése esetén) a katasztrófa elkerüléséhez szükséges állami beavatkozás csak átmeneti és a növekedési veszteség is minimális. Valóban, ha sikerül a gyors átváltás a tiszta technológiákra, akkor a rendkívül erős pozitív visszacsatolós rendszernek köszönhetően a gazdasági növekedés a továbbiakban a fenntarthatóságot szolgálja – legalábbis a modell keretein belül. Valószínűleg ez a vezérgondolat áll a közös európai stratégia mögött is.

A legfrissebb tanulmányok azonban már közel sem ennyire optimisták, főként a modellparaméterek értékét vitatják, és a közelmúlt fejleményei alapján többnyire egyre többen egyre nagyobb mértékű állami beavatkozást sürgetnek akár nagyobb növekedési veszteségek árán is.

Az optimális beavatkozási stratégia tekintetében megoszlanak a vélemények, de a szakirodalom áttekintése alapján úgy tűnik, hogy a leginkább célravezető kombinált gazdaságpolitikával próbálkozni, amelyben egyértelműen szerepet kap a szennyvezetések büntetésén kívül a tiszta technológiák támogatása is mind a kutatás, mind a termelés területén – ahogy ez az EU-stratégiákban is megjelenik.

Irodalomjegyzék

- Acemoglu, D.* [2002]: Directed Technical Change. *Review of Economic Studies*, 69. évf., 4. sz., 781–810. o.
- Acemoglu, D. – Aghion, P. – Bursztyn, L. – Hamous, D.* [2012]: The Environment and Directed Technical Change, *American Economic Review*, 102. évf., 1. sz. (február), 131–166. o.
- Aghion, P. – Dechezleprêtre, A. – Hemous, D. – Martin, R. – Van Reenen, J.* [2012]: Carbon Taxes, Path Dependency and Directed Technical Change: Evidence from the Auto Industry. NBER Working Papers, 18596, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Arrow, K. J.* [2007]: Global Climate Change: A challenge to Policy. *The Economists' Voice*, 4. évf., 3. sz., 1–5. o.
- Béli Marcell* [2012]: A kockázati prémium rejtélya Magyarországon. *Hitelintézet Szemle*, 14. évf., 5. sz., 403–441. o.
- Bretschger, L. – Smulders, S.* [2012]: Sustainability and Substitution of Exhaustible Natural Resources: How Structural Change Affects Long-Term R&D-Investments. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 36. évf., 4. sz. (április), 536–549. o.
- Dasgupta, P.* [2007]: Commentary: The Stern Review's Economics of Climate Change. *National Institute Economic Review*, 199. évf., 1. sz., 4–7. o.
- Dasgupta, P.* [2008]: Discounting Climate Change. *Journal of Risk and Uncertainty*, 37. évf., 2–3. sz., 141–169. o.
- European Commission* [2010]: Europe 2020: A European Strategy for a Smart, Sustainable and Inclusive Growth. Brüsszel, 2010. március 3. Letölthető: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>. Letöltve: 2014. november 23.
- Fischer, C. – Garth, H.* [2013]: Environmental Macroeconomics: Environmental Policy, Business Cycles, and Directed Technical Change. *Annual Review of Resource Economics*, 5. évf., 1. sz., 197–210. o.
- Golosov, M. – Hassler, J. – Krusell, P. – Tsyvinski, A.* [2014]: Optimal Taxes on Fossil Fuel in General Equilibrium. *Econometrica*, 82. évf., 1. sz. (január), 41–88. o.
- Greaker, M. – Heggedal, T. R.* [2012]: A Comment on the Environment and Directed Technical Change. *Discussion Papers: Statistics Norway*, 713. sz., november
- HM Treasury [2006]: Responses to the Stern Review. HM Treasury, október 10. Letölthető: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/d/20061028_Quotes-7.pdf. Letöltve: 2014. november 23.
- Lea, R.* [2006]: Just Another Excuse for Higher Taxes. *The Telegraph London*, október 31. Letölthető: <http://www.telegraph.co.uk/comment/personal-view/3633767/Just-another-excuse-for-higher-taxes.html>. Letöltve: 2014. november 23.
- Mattauch, L. – Creutzig, F. S. – Edenhofer, O.* [2012]: Avoiding Carbon Lock-In: Policy Options for Advancing Structural Change. Working Paper, No. 1., Department of Climate Change Economics, TU Berlin.
- Mehra, R. – Prescott, E. C.* [1985]: The Equity Premium: A Puzzle. *Journal of Monetary Economics*, 15. évf., 2. sz., 145–161. o.
- Mendelsohn, R.* [2006]: A Critique of the Stern Report. *Regulation*, 29. évf., Winter, 42–46. o.
- Nordhaus, W.* [2007]: A Review of the „Stern Review on the Economics of Climate Change”. *Journal of Economic Literature*, 45. évf., 3. sz., 686–702. o.
- Pottier, A. – Hourcade, J. C. – Espagne, E.* [2014]: Modelling the Redirection of Technical Change: The Pitfalls of Incorporal Visions of the Economy. *Energy Economics*, 42. évf., március, 213–218. o.
- Stern, N. H.* [2006]: The Stern Review on the Economics of Climate Change. *Great Britain Treasury*, London.

- Tabi Andrea – Csutora Mária* [2012]: A temporális diszkontálási szokások vizsgálata – a társadalmi diszkontráta és a társadalmi preferenciák kapcsolata. In: *Kerekes A. – Csutora M.* (szerk.): *Fenntartható fogyasztás? Trendek és lehetőségek Magyarországon.* Aula Kiadó, 137–196. o.
- The Guardian* [2008]: Cost of tackling global climate change has doubled, warns Stern. Június 26. Letölthető: <http://www.theguardian.com/environment/2008/jun/26/climatechange.scienceofclimatechange>
- The Guardian* [2013]: Nicholas Stern: 'I got it wrong on climate change – it's far, far worse'. *theguardian.com*, január 27. Letölthető: <http://www.theguardian.com/environment/2013/jan/27/nicholas-stern-climate-change-davos> Letöltve: 2014. november 23.
- Tol, R. S. – Yohe, G. W.* [2006]: A Review of the Stern Review. *World Economics*, 7. évf., 4. sz., 233–250. o.
- Varian, H. R.* [2006]: Recalculating the Costs of Global Climate Change. *The New York Times*, december 14. Letölthető: <http://people.ischool.berkeley.edu/~hal/people/hal/NYTimes/2006-12-14.html>. Letöltve: 2014. november 23.
- Weitzman, M. L.* [2007]: A Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change. *Journal of Economic Literature*, 45. évf., 3. sz., 703–724. o.
- Weitzman, M. L.* [2009]: On Modeling and Interpreting the Economics of Catastrophic Climate Change. *The Review of Economics and Statistics*, 91. évf., 1. sz., 1–19. o.

A reálopciók értékelés inputjainak számszerűsítése

SZÜCS BALÁZS ÁRPÁD

*A legtöbb vállalat, illetve vállalati projekt értékét jelentősen növeli az a tény, hogy a vezetők folyamatosan döntéseket hozhatnak, így a működés rugalmasan alkalmazkodhat az esetlegesen megváltozó környezethez. Ezt a rugalmasságot azonban a hagyományos DCF-modelleknek nem céljuk kezelni. Ezeket a reálopciónak nevezett lehetőségeket mégis érdemes figyelembe venni az értékelés során, amelynek egyik lehetséges módja a pénzügyi opcióárazás módszertanának alkalmazása az adott helyzetben. Az elmélet ismerete mellett ilyenkor szükségünk van számszerű inputokra, melyek a szokásos módszerek esetén az alaptermék jelenlegi értéke, a kötési árfolyam, a kockázatmentes kamatláb, a futamidő és a volatilitás. Míg a pénzügyi opciók esetén ezek viszonylag könnyen meghatározhatóak, reálopcióknál sokszor az sem rögtön egyértelmű, hogy hogyan értelmezzük ezeket. A cikk ezt a problémát mutatja be részletesen, konkrét megoldási javaslatokat kínálva a reálopciók elemzés során alkalmazott opcióárazás bemeneti változóinak értelmezése és számszerűsítése terén, különös tekintettel a volatilitás értékének megbecslésére.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G12.

Bevezetés

A cikk a vállalatok, azon belül is kiemelten a vállalati projektek rugalmasságának pénzügyi értékelésének néhány speciális kérdésével foglalkozik. A rugalmasság azt jelenti, hogy az előre elkészített tervek szigorú követése helyett megengedjük, hogy

* A szerző köszönetet mond az anonim bírálónak hasznos észrevételeiért. Valentiny Pál, az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. E-mail cím: valentiny.pal@krtk.mta.hu

Szücs Balázs Árpád, a Budapesti Corvinus Egyetem, Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék tanársegédje. E-mail cím: balazsarpad.szucs@uni-corvinus.hu

a menedzsment a menet közben változó gazdasági helyzetnek leginkább megfelelő döntést hozza meg (Bélyácz, 2011). Ezáltal bizonytalanságot viszünk az elemzésbe, hiszen nem tudhatjuk előre, hogy melyik lehetséges kimenetel következik majd be. A vizsgálat során azért koncentrálunk a vállalati projektek szintjére, mert egy-egy döntés általában egy-egy projekthez, semmint általánosságban az egész vállalathoz kapcsolódik. Bizonyos esetekben viszont a teljes vállalat közvetlen értékelésekor is használhatóak az alább bemutatandó módszerek.

A hagyományos diszkontált pénzáramlás (discounted cash flow, DCF) modellek, amelyek az értékelésnek gyakran a súlyponti részét képezik, alapesetben nem tudják (nem is céljuk) megfelelően kezelni a rugalmasság jelenségét. Az érték meghatározásakor ettől alapvetően eltekintenek: a normális üzletmenetből fakadó pénzügyi értéket ragadják meg. Ugyanakkor könnyű belátni, hogy az a fajta szabadság, amelyre a vállalat a rugalmasság által szert tesz és amely egészen gyakorinak mondható, sokszor igen jelentős értéket képvisel. Amennyiben a bizonytalanság mértéke, illetve a menedzsment döntési szabadsága (reagálási képessége) is nagy, a rugalmasság is igen értékes lehet (Koller et al., 2005, 548. o.).

Mivel a *rugalmasság* értékelését alapvetően a reálopciókhoz kapcsoljuk, ezért egy konkrét vállalatértékelési helyzetben ez azt vonja maga után, hogy a DCF-modell eredményét növeljük a reálopció értékével. Az üzleti tervbe ilyen módon beépíthető a rugalmasság is. Ugyanakkor bizonyos esetekben, például egy induló vállalkozás értékelésekor a reálopció értéke lehet akár maga a vállalatérték is, hiszen gyakran a cégnek még csak lehetőségei vannak, amire nem tudunk megbízhatóan DCF-értékelést végezni. Maga a rugalmasság azonban ilyen esetben is az üzleti terv része, hiszen az magában foglalja a reálopciók segítségével hozott optimális döntéseket.

Arra a kérdésre, hogy a reálopció fogalma pontosan mit takar, a szakirodalomban kevés az egzakt definíció, helyette általában példákkal élő körülírásokat találni. Jelen cikkben nem érjük be ennyivel, ezért a következőkben a rugalmasság vizsgálatával összefüggésben az olyan opciós helyzetekre fogunk *reálopcióként* utalni, ahol alapterméknek valamilyen reáleszközt tekinthetünk (Dixit–Pyndick, 1994). A szakirodalom olykor a reálopció szinonimájaként használja a *stratégiai opció* kifejezést is.

A pénzügyi opciók témakörét ismertnek tekintve hasonlítsuk össze röviden a pénzügyi és a reálopciókat! Az *1. táblázatban* a két opció főbb tulajdonságait vetjük össze.

Pénzügyi opciók és reálopciók összehasonlítása

Jellemzők	Pénzügyi opciók	Reálopciók
Időtáv	Rövidebb lejárat, általában hónapok	Hosszabb lejárat, általában évek
Az alaptermék jellege	Alapterméknek részvényeket vagy egyéb pénzügyi eszközt választanak	Alapterméknek a szabad pénzáramlás tekinthető, amire a verseny, a kereslet és a menedzsment is hatással van
Az alaptermék a kereskedés szempontjából	Kereskedett értékpapír	Nem kereskedett, magántulajdon jellegű lehetőség
Az opció értékének befolyásolhatósága	Az opcióérték nem befolyásolható az alaptermék árfolyam manipulálásával.* A menedzsment feltevései, lépései és lehetőségei sincsenek hatással az árára	A reálopció értéke növelhető a menedzsment döntései és mozgásterének kiterjesztése által
Érték nagysága a vállalkozáshoz képest	Általában alacsonyabb értékű	Általában magas értékű (több millió vagy milliárd dollár is lehet)
Eredet	Több mint négy évtizede jelen vannak, és kereskednek velük	Az üzleti életben a kezdetek óta jelen vannak, az értékelésük mégis csak a 90-es évek vállalati pénzügyek terén végbemenő fejlődésének eredményeként kezdődött meg

*Az opcióra szóló alaptermék árfolyama alapvetően nehezen manipulálható.

Forrás: Mun [2002], 100. o.

A reálopciók típusait illetően már sokkal könnyebb dolgunk van, mint a definíció kapcsán volt. Sokféle helyzetet el lehet képzelni, ahol a menedzsmentnek döntési szabadsága adódhat a körülmények alakulásának függvényében. A következő, többé-kevésbé alapesetnek számító típusokat mindenképp érdemes elkülöníteni (Koller et al., 2005 és Damodaran, 2006).

Halasztási opció

Egy befektetés elhalasztása opciós terminológiával vételi joghoz (long call pozíció) hasonlítható. Egy későbbi időpontban, ha úgy látjuk, megvalósíthatjuk, „megvehetjük” az alaptermékot, ami ez esetben a befektetés, vagyis az azzal járó szabad

pénzáramlás. A kötési árfolyamnak a befektetendő pénzüsszeg felel meg. Ez a típus más megfogalmazásban időzítési opciónak is nevezhető. Az, hogy mikor érdemes a leginkább belevágni egy beruházásba, a reálopció irodalom talán legrégebbi kérdése (*McDonald és Siegel, 1986*).

Kiszállási opció

Kiszállási opció akkor jelentkezik, ha lehetőségünk van lezárni egy projektet, amennyiben az gyengén teljesít. Ez egy eladási joghoz (long put pozíció) hasonlít, hiszen eladhatjuk vagy más módon megszabadulhatunk az alapterméktől, ami ez esetben közvetve a projekt által generált pénzáramlást jelenti. Ekkor a kötési árfolyam lehet az eladási ár, ha találunk vevőt, vagy a felszámolás után ránk maradt eszközök értéke.

Lehetőség a termelés módosítására

A termelés módosításába sok minden beletartozhat, a vállalat többek között megválaszthatja a termelés mennyiségét, időbeli hosszát, a termékskála szélességét, az alapanyagokat.

Bővítés/szűkítés (expand/contract): Amennyiben megfelelő módon történt egy gyár felépítése, lehetővé válhat, hogy a termelés bővítése „aránylag kis ráfordítással” megtörténhessen. (Ahhoz képest, mintha egy újabb gyárat kellene nulláról felépíteni.) Ezt tekinthetjük bővítési opciónak. Ez egy vételi joghoz hasonlít, ahol a kötési árfolyam a szükséges beruházással egyenlő. Ha pedig a termelés egyszerűen szűkíthető, az egy szűkítési opció lehet, amelyre gondolhatunk egy olyan eladási jogként, ahol a kötési árfolyam pedig a felszabaduló eszközök értékének felel meg.

Hosszabbítás/rövidítés (extend/shorten): Hosszabbítási, illetve rövidítési opcióról beszélhetünk, amennyiben lehetőség van egy eszköz (vagy gyakrabban egy szerződés) élettartamának a megváltoztatására. Például ha egy ingatlanbérleti szerződés a szerződés lejáta után egyoldalúan meghosszabbítható, az pénzügyi opciós párhuzammal leginkább egy vételi jognak tekinthető. Ha pedig egyoldalúan fel lehet mondani, az egy eladási jogként értelmezhető.

Termékskála (vagy tevékenységskála) szélesítése/karcsúsítása (increase/decrease scope): Amennyiben a termék- vagy tevékenységskála bővíthető, az egy vételi jog, ha szűkíthető, az pedig egy eladási jog. Példaként tekintsünk egy tanácsadó vállalatot, amely pénzügyi és HR területen végzett tanácsadásra szakosodott. Ha

az alkalmazottak felkészültsége lehetővé teszi, hogy átcsoportosítással belépjenek az IT-tanácsadásba is, az egy vételi jog, ahol a kötési árfolyam az átállás költsége. Ugyanígy, ha később feladhatják az IT-t, és visszaállhatnak a másik kettőre, az egy eladási jog, ahol a kötési árfolyam a felszabaduló munkaerő értéke, amelyet ez esetben rögtön be is fektetnek másik területen.

Kapcsolási/váltási opciók (switching options): Kapcsolási vagy másképpen váltási opciókról beszélhetünk a projektműködés leállításának, majd újraindításának a lehetőségére, a működés áthelyezésének lehetősége különböző földrajzi helyek között, vagy az alapanyagok közötti választás lehetősége kapcsán. Ilyenkor a lehetőségeink vételi és eladási jogok portfóliójaként értelmezhetők, hiszen ha például a kedvezőtlen körülmények hatására leállunk a termeléssel, az egy eladási jog érvényesítése (az eszközök értéke a kötési árfolyam). Ha később újra elkezdünk termelni, az pedig egy vételi jogé (az újrakezés költsége a kötési árfolyam). Ugyancsak ebbe a kategóriába eshet, ha időszakosan magasabb, majd alacsonyabb a kereslet, és ezt követjük a termeléssel (például egy áramszolgáltató esetében).

Az előbbieken természetesen csak egy lehetséges csoportosítást mutattunk be. *Rózsa* [2004] egy ennél részletesebb osztályozást végez, míg *Bóta* [2006] szerint elegendő két kategóriát megkülönböztetni, utóbbi az időzítési és a növekedési opció megkülönböztetését javasolja. De akárhogy is rendszerezünk, lényegében mindegyik megközelítésben ugyanazok a lényeges reálopciók szituációk figyelhetők meg.

Az 1. táblázat alapján megállapítható, hogy a reálopciók és a pénzügyi opciók között sok hasonlóság fedezhető fel, ugyanakkor jelentős különbségek is vannak. Mivel a pénzügyi opciók értékelésére kiterjedt módszertani apparátus áll rendelkezésre, a hasonlóságok miatt érdemes az ott kialakult matematikai eszköztárat segítségül hívni a reálopciók értékelésére is. A különbségek azonban arra figyelmeztetnek, hogy nem tökéletes az analógia, ezért a módszertan reálopciókra történő alkalmazásakor, illetve az eredmények értelmezésében is különös körültekintés szükséges.

Reálopciók értékelés (real options valuation) alatt a szakirodalommal összhangban az opciók árelmélet reálopciókra történő alkalmazását értjük. A legelterjedtebb pénzügyi opcióárzó modell a Black–Scholes-modell. Természetesen nem a Black–Scholes-elemzés az egyetlen, amely lehetővé teszi az opciók értékelését, de jelen cikkben elsősorban erre koncentrálnak: a Black–Scholes-modell által felhasznált inputváltozók számszerűsítésének lehetőségeit tekintjük át reálopciók esetére.

A modell előfeltevéseinek vizsgálata meghaladja a cikk kereteit, de mielőtt belevágnánk az alkalmazás részleteibe, egy rövid utalást mégis teszünk. Közismert,

hogy szigorúan véve már az európai vételi jog esetén sem teljesül minden modellfeltevés, ezért természetes, hogy a reálopcióknál a nem kereskedett alaptermék miatt (a legtöbb eset ilyen) még kevésbé bízhatunk a feltevések tételes teljesülésében. A vállalatértékelés kapcsán is gyakran idézett „Navigare necesse est!”, vagyis „Hajózni márpedig kell!” mondás alapján mégis megpróbáljuk értékelni a reálopciókat. Akkor is, ha tisztában vagyunk azzal, hogy a vállalatértékhez hasonlóan itt is csak közelítést tudunk adni az értékükre, hiszen az értékelési folyamat tele van feltételezésekkel és pontatlanságokkal. A cikk fő célkitűzése ezért azt vizsgálni, hogy miként lehet a lehetőségekhez képest minél megalapozottabb értékelést adni. Ennek a törekvésnek (a modell helyes használatán túl) egyik legfontosabb eleme az opciók modell bemeneti változóinak azonosítása és számszerűsítése.

Az inputok számszerűsítése

Mielőtt nekilátnánk a modell változóinak megadásához és számszerűsítéséhez, előbb azonosítanunk kell a reálopciót, amelyet majd értékelni szeretnénk. A meglévő reálopciók azonosításának és az újak feltárásának kérdését részletesen tárgyalja Csapi [2013b]. Ezt a lépést megoldottnak tekintve most csak az inputváltozók számszerűsítésére koncentrálnak.

Azon túlmenően, hogy valamilyen feltételezéssel élünk az alaptermék folyamatára vonatkozóan, ha valóban alkalmazni akarjuk a modelleket, szükségünk van még arra az öt inputváltozóra, amelyet az említett módszer alkalmazása igényel. Ezek előre adottak a tankönyvi illusztráló példákban, de viszonylag könnyen beazonosíthatók a pénzügyi opciók esetén is. Azonban a legtöbbször közel sem evidens, hogy honnan és hogyan juthatunk hozzá a megfelelő adatokhoz, amikor reálopciókat a gyakorlat során próbálunk értékelni. Melyek is pontosan ezek az inputadatok? A válaszhoz az opciók lényegét gondoljuk át. Egy S_0 jelenlegi értékű alapterméket megvehetek vagy eladhatok K -ért egy későbbi, T év múlva időpontban. Az opció értéke ennek a lehetőségnek az értékét mutatja, melynek meghatározásához az előbbi három paraméter mellett S időbeli alakulását is valahogy figyelembe kell vennem. Ebben segít a volatilitás (σ). A pénz időértéke miatt pedig a kockázatmentes hozamra (r_f) is szükségünk van. Mint látni fogjuk, a legtöbb nehézséget általában a volatilitás okozza, de a megoldás nem reménytelen. Az alábbiakban ezen öt input (S_0 , K , r_f , T , σ) számszerűsítésének lehetőségeit tekintjük át.

Az S_0 meghatározásakor értelemszerűen az opciók nélküli értéket keressük. Az első lépés, mielőtt megpróbálnánk meghatározni az alaptermék értékét, természetesen az, hogy eldöntsük, pontosan mit tekinthetünk alapterméknek. Alapvetően két eset lehetséges: amikor az alaptermék kereskedett, valamint amikor az alaptermék nem kereskedett.

Ha az alaptermék kereskedett, ez azt jelenti, hogy létezik piaci ára, és ez az ár nyilvános bárki számára. Ekkor kézenfekvő, hogy a piaci értékítéletnek megfelelő árat gond nélkül alkalmazzuk. Mit értünk azon, hogy kereskedett egy eszköz? Természetesen nem azt, hogy azt a konkrét eszközt folyamatosan adják-veszik, hanem hogy folyamatosan gazdát cserélnek a szóban forgóhoz nagyon hasonló tulajdonságokkal rendelkező eszközök. Vagyis az ilyen tulajdonságú eszközöknek van valamilyen likvidnek tekinthető piaca. Ez lehet a helyzet egy gyári ingatlan és az azon lévő gépek esetén, különösen ha külön-külön adjuk el őket (tehát nem működő egészként). Hasonló a helyzet a munkaerő esetén, ha például egy sztárfocistáról van szó, akivel opciója van egy klubnak szerződést kötni vagy egyoldalúan átigazoltatni őt máshova.

Ha az alaptermék nem kereskedett, azon belül is további két eset képzelhető el: az alaptermék nem is értékelhető, mert nem is termel pénzáramlást, az alaptermék valamilyen módon értékelhető, hiszen pénzáramlást termel. Az első eset számunkra kevésbé releváns, hiszen a reálopciókat úgy definiáltuk, hogy olyan opciós helyzet, amelynek az alapterméke valamilyen reáleszköz. A reáleszközöket pedig rendszerint lehet értékelni, hiszen valamilyen módon termelnek pénzáramlást. A kategória létezését az indokolja, hogy pénzügyi opciók esetén nem kereskedett alaptermékű opciónak nevezik az olyan „fogadást” is, amelynek alapterméke például a napi középhőmérséklet. Ekkor az opciót lehívhatjuk, ha arra fogadtunk, hogy magasabb lesz egy adott értéknél a hőmérséklet egy bizonyos napon, és ez bekövetkezik. Ekkor azonban értelemszerűen nem szerezzük meg a belváros hőmérsékletét, hanem előre meghatározott összegű pénzt kapunk.

A reálopciók esetén gyakran olyan pénzáramlást termelő, egyedi eszközünk van, amilyenhez még hasonló tulajdonságú eszközzel sem kereskednek rendszeresen. A reálopciók nagyobb része jó eséllyel ebbe a kategóriába esik. Ilyenkor azonban lehetőség van a probléma áthidalására azzal, hogy egyszeri értékelést végzünk az adott eszközre vonatkozóan. Az ezzel kapcsolatos vállalatértékelési modellek és módszerek áttekintése nem része jelen cikknek. A szokásos DCF-módszerek általá-

ban megfelelőek lehetnek, de egyedi értékelési eljárások is elképzelhetőek. Akár egy feltáratlan olajmező esetét is vissza lehet vezetni DCF-módszerre, ha megbecsüljük az ingatlan által rejtett olaj mennyiségét és minőségét, az olaj várható áralakulását, a kitermeléssel és egyéb teendőkkel kapcsolatos várható költségeket stb. Különösen, ha nem az olajmező megvásárlása az opció, hanem a kitermelés megkezdése és az ezzel megszerzett pénzbeli előnyök.

Kötési árfolyam (K)

Arra a kérdésre, hogy mit tekinthetünk kötési árfolyamnak, a bevezetőben már kitértünk az egyes reálopció-típusoknál. Általánosságban elmondható, hogy vételi jogként értelmezhető helyzetnél a befektetendő pénzüsszeg, eladási jog esetében a kapott eladási ár vagy a felszabaduló eszközök likvidációs értéke felelhet meg a kötési árfolyamnak.

Érdemes hangsúlyozni egy lényeges különbséget a reálopciók és pénzügyi opciók kötési árfolyamok között. Pénzügyi opcióknál a kötési árfolyam könnyen felismerhető, hiszen benne van a szerződésben. Vagyis az opciók ügyletben részt vevő felek által önkéntesen meghatározott és kölcsönösen elfogadott értéknek jelenik meg. Reálopcióknál más a helyzet, ugyanis ott olyan lehetőségekről van szó, amelyek jellegüknél fogva adóttak egy projekt esetében. Csak ritkábban beszélhetünk olyan ügyletről, amelynél előre, explicit módon meghatározottak lennének a feltételek. Reálopcióknál tehát általában nincsen előre rögzített kötési árfolyam, hanem az említett összegek jövőbeli értékére kell becslést adnunk ilyenkor. Ez a *jövőbeli érték* általában nem egyenlő a jövőértékkel (vagyis a jelenlegi érték felkamatkoztatásával kapott értékkel), hiszen nemcsak a pénz időértéke kaphat szerepet, hanem egyéb tényezők is. Mindenesetre jó kiindulási alap lehet a jelenlegi helyzet, vagyis hogy most mennyit kapnánk vagy mennyit kellene fizetnünk a lehívás esetén. Második lépésben azután ezt az értéket próbálhatjuk tovább transzformálni a pénz időértékének és egyéb tényezőknek a figyelembevételével. Ily módon adhatunk egy becslést arra az értékre, amit kötési árfolyamnak fogunk majd tekinteni a lejáratkor. Mivel jelen cikkben a Black–Scholes-modell példáját használjuk, annak az alkalmazásához ez már megfelelő. Megjegyzendő azonban, hogy reálopcióknál a kötési árfolyam akár időben is változhat. Ha ennek a mértékét jelentősnek ítéljük, akkor ennek a modellbe foglalásához már másik modell után kell néznünk.

Tekintsünk át néhány példát! Egy olajmezőn a termelés megkezdéséhez bizonyos jól körülhatárolható költségek tartoznak: gépek vásárlása, munkaerő toborzása, majd esetleges betanítása, bizonyos hatósági engedélyek megszerzése stb. Fontos,

hogy az ezután jelentkező rendszeres költségeket ne vegyük bele a kötési árfolyamba, hiszen azok a kitermelés megkezdését követően a pénzáramlás részét képezik majd, ami már az alaptermék árfolyamát befolyásolja. Ha a gyáregységet akarjuk eladni a rajta lévő gépekkel, és arra számítunk, hogy likvidációs értéken tudjuk csak értékesíteni (azaz külön-külön, nem működő egészként), akkor a gépek jövőbeli értéke becsülhető akár az amortizáció alapján is. Az ingatlanról pedig feltételezve, hogy tartja az értékét, a várható inflációval korrigálva eljuthatunk az eredményhez. Minden esetben egyéni elbírálás szükséges természetesen. Előfordulhat, hogy egy termőföldünk van, de a földhivatalnál megtudjuk, hogy két év múlva építési telekké nyilvánítják, és ráadásul kibetonozzák az oda vezető utat. Ebben az esetben eladási opciónk kötési árfolyama igen magas lehet a jelenlegi értékhez képest. Igaz, hogy amennyiben a fenti *információ nyilvános*, és nem csak a tulajdonossal közlik, ez beépülhet a jelenlegi árba is. De ebben az esetben is kevesebbet ér a telek, amíg nem lehet rajta megkezdeni az építkezést, mint ha azonnal meg lehetne, még ha tudjuk is, hogy belátható időn belül ez változni fog. Általánosságban, ha pénzáramlást termel a szóban forgó eszköz, és rendelkezem bizonyos előrelátással, akkor készíthetek az alaptermék értékeléséhez hasonlóan egy DCF-értékelést a lejáratkori időpontra vonatkozóan.

Kockázatmentes kamatláb (r_f)

Az opció értékelésekor szükségünk van a kockázatmentes kamatlábra a pénz időértékének figyelembevételéhez. Ehhez a kockázatmentes befektetés hozamát kell meghatároznunk. Mérlegelés kérdése lehet, hogy egy adott piacon mit tekintünk annak, de például Magyarországon az Államadósság Kezelő Központ által naponta közzétett zérókupon hozamgörbe megfelelő pontjainak alkalmazása jó választásnak tekinthető.

Futamidő (T)

A futamidő azt mutatja meg, hogy mennyi idő múlva érkezik el az a döntési helyzet, vagyis az az *időpont*, amikor választhatunk, hogy az opciót lehívjuk vagy sem. Sok esetben ez az időpont ismert lehet, mivel valamilyen konkrét eseményhez kapcsolódik. Elképzelhető például, hogy tudjuk előre, hogy január 1-jétől életbe lép valamilyen szabályozás, amely bizonyos minőségi követelményeket támaszt a működéssel kapcsolatban. Mivel ennek jelenleg nem tudunk megfelelni, valamilyen beruházást (például valamilyen bővítést) kell véghezvinnünk, különben nem folytat-

hatjuk a működést. Ez esetben vételi jogunk van a bővítésre. Ugyanakkor általában dönthetünk a bezárás mellett is, ami egy kiszállási opció. Ekkor mindkét opción lejáratát pontosan ismert, és még az is biztos, hogy az egyiket le fogjuk hívni. Sok más eseményhez is kapcsolódhat a döntési helyzet, akár egy rendkívüli vezetőségi üléshez, szerződés lejártához, vagy politikával kapcsolatos projektek esetén esetleg kormányváltáshoz, a sort még lehetne folytatni. Olykor viszont nem tudunk ilyen konkrét időpontot megjelölni. Bármikor bővíthetünk, ha jól megy az üzlet és van elég forrásunk hozzá. Bármikor bezárhatunk, amint végérvényesen veszteségessé válunk. Az olaj kitermelését bármikor megkezdhetjük, a bérleti szerződést bármikor felmondhatjuk, ha volt ilyen záradék a szerződésben és így tovább. A reálopcióknak természetesen ilyen feltételek mellett is van értéke, sőt, *ceteris paribus* általában magasabb értéke van, mivel ez gyakorlatilag a döntési szabadság megnövekedését jelenti. Látható, hogy ezennel áttértünk az amerikai típusú opciókra, melyek a lejáratig bármikor lehívhatóak. Valóban, a reálopciók sokszor amerikai típusúak, ami némi eltérést követel meg az árazásra alkalmas módszertanban. Azonban amerikai típusú opcióknál is elképzelhető egy olyan *időtartam*, aminek a lejáratával megszűnik az opció által biztosított lehetőségünk, ilyen értelemben tehát szintén tartozhat hozzájuk egy lejárat. A fenti példánál maradva, lehetséges, hogy megéri bizonyos körülmények között hamarabb bővíteni vagy hamarabb felszámolni (sőt, mivel valójában egyik sem végezhető el a lejáratkor egy pillanat alatt, mindenképp hamarabb kell elkezdeni). Viszont a határidő továbbra is köt, vagyis továbbra is meg tudjuk mondani a lehetőség lejáratának dátumát. Hasonlóan, ha határozott idejű a bérleti szerződés, meg tudjuk mondani, hogy mikor jár le a felmondási opciónk: legkésőbb akkor, amikor a szerződés magától is megszűnik.

És mit tegyünk, ha úgy tűnik, hogy nem tudunk olyan konkrét időpontot mondani, amely véget vet a lehetőségeinknek (tehát az opciónak nincs lejárat)? Ilyenkor biztosan amerikai opcióval állunk szemben, hiszen európai esetben sosem érkezne el a lehívás lehetősége. Jelen cikkben kifejezetten a Black–Scholes-modell példáján keresztül vizsgáljuk a reálopciók értékelési lehetőségeit, ezért az ehhez a modellhez szükséges inputokról van szó. Ahhoz, hogy a modellt alkalmazni tudjuk, meg kell adnunk valamilyen lejáratot, akkor is, ha elvileg nincs az opciónak lejárat. Ehhez segítségül hívhatjuk a modellt egy alapvető feltevését, amely korlátozza T nagyságát: az adott időtávon *a szórás állandó*. Olyan időtávot célszerű tehát választani, amelyen ez a feltevés még megállja a helyét. Szem előtt kell azonban tartani, hogy a Black–Scholes-modell alapvetően európai opciók árazására alkalmas, ezért használatával az amerikai opciók értékére csak alsó becslést tudunk adni.

Az ötödik modellparaméter a volatilitás, mely tipikusan a legproblémásabb az összes közül, hiszen sokkal kevésbé intuitív, mint az előző négy. Azok sokkal kézzelfoghatóbbak, azokhoz a projekt menedzsere könnyebben tud közvetlen segítséget adni. Hiszen megmondhatja a várakozásokat, abból számolhatunk pénzáramlást, majd S_0 -t. Megmondhatja, várhatóan mennyit kell költeni vagy mennyit fogunk kapni az ügyletért, azzal megvan a K . Az r_f rendelkezésre áll a piacról, és T -t is többnyire meg tudjuk határozni. Valahogyan azonban a volatilitást is számszerűsíteniünk kell, és erre létezik is néhány módszer, vegyük hát sorba ezeket. Három nézőpontból lehet megközelíteni alapvetően a kérdést: a *múlt*, a *jelen* és a *jövő* felől. A múlt felől közelítve historikus adatok alapján számolunk, de segítségül hívhatunk bizonyos jelenlegi termékeket, melyeknek ismertek egyes paraméterei, vagy a jövővel kapcsolatos várakozásokra is építhetünk.

Múlt

A múltat a historikus adatokon keresztül tudjuk felhasználni azáltal, hogy meghatározzuk, eddig mennyi volt a volatilitás, és feltesszük, hogy a jövőben is hasonló marad. Mivel a cikkben alapvetően a Black–Scholes-modell által használt volatilitás becslése a célunk, a modellel összhangban az alaptermék loghozamának szórására van szükségünk. Azt is meg kell határoznunk, hogy a számítás milyen időtávra szól, hiszen ugyanannak a mintának nem mindegy, hogy például havi vagy éves szórását adjuk-e meg. A szórással a bizonytalanságot próbáljuk megragadni, és nyilvánvaló, hogy két hónapra előre sokkal kisebb bizonytalanságnak vagyunk kitéve, mint ha két évre előre terveznénk. A szórást ezért időegységre számoljuk (az adatsor nagyban befolyásolja, hogy milyen időtávra tudjuk közvetlenül kiszámolni), majd amennyiben t időegységet kívánunk bevenni a számításba, \sqrt{t} -vel szorozzuk a kapott szórást. Az említett modellben a szórás évesített, azaz ennek megfelelően kell transzformálni a historikus adatokból kapott eredményt. Ha például az adatokból havi szórást tudunk becsülni, az így kapott eredmény $\sqrt{12}$ -szeresét használhatjuk a modellben. Az eddig elmondottak állandó szórásra vonatkoznak. Historikus adatokból lehetőség van *változó szórás* becslésére is, jelen cikkben ezzel azonban mégsem foglalkozunk, hiszen, mint már említettük, a modell állandó szórást feltételez, ami bizonyos időtávra elfogadható, mint az időszakokra vonatkozó átlagos szórás.

Amennyiben nem áll rendelkezésre megfelelő mennyiségű historikus adat, megpróbálhatunk olyan kereskedett értékpapírt találni (twin security), amelynek a pro-

jektünkéhez hasonló a kockázati kitettsége, és a szórást ezután becsülhetjük az általa biztosított adatokból. Ilyen értékpapírt nem mindig könnyű találni, de bizonyos esetekben sikerülhet (például a Bloomberg vagy a Thomson Reuters által szolgáltatott adatok között). Ennek a megközelítésnek külön elnevezése is van: *piaci proxy alapú megközelítés* (Mun, 2002). Ennek használatakor azonban figyelembe kell venni egy további szempontot. A tőzsdei cégek, ha egyébként minden szempontból azonos kockázati kitettségűek, profilúak, méretűek, akkor is némileg másként működnek, pusztán tőzsdén bejegyzett mivoltuk miatt. A projektekkel ellentétben ott a befektetők pszichológiai reakciói (például túlreagálás bizonyos helyzetekben), valamint egyéb exogén tényezők is hathatnak az árra. Emellett a tőzsdei cégek rendszerint tőkeáttétellel működnek, míg a projektek nem feltétlenül, vagy legalábbis nem azonos mértékűvel. Az előbbieket nehezebb figyelembe venni, de a tőkeáttételt mindenképp érdemes kiszűrni az alábbi módon (Mun, 2002):

$$\sigma_U = \frac{\sigma_L}{1 + \frac{D}{E}}, \quad (1)$$

ahol: D/E -vel a tőzsdei vállalat hitel/saját tőke arányát jelöljük, az L alsó index a tőkeáttételes, az U pedig a tőkeáttétel nélküli esetre utal. Ezzel a képlettel tehát megkaphatjuk a tőkeáttétel nélküli volatilitást, majd visszafelé alkalmazva a projektre jellemző tőkeáttételt is figyelembe vehetjük. Ugyanakkor piaci proxy nem csak tőzsdei részvény vagy arra szóló opció lehet. A konkrét alkalmazástól függően a pénzügyi eszközök szélesebb skáláján érdemes körülnézni. Csapi [2013a] például a villamosenergia-szektor vonatkozásában arra hívja fel a figyelmet, hogy egy beruházás reálopcióként történő értékelésekor a keresett volatilitás jó becslése lehet bizonyos futures árfolyamok szórása is. Ha a projekt kockázata közel áll a teljes vállalatéhoz, Damodaran [2005] javaslata szerint a szektorbeli cégek átlagos volatilitását is használhatjuk proxyként.

Jelen

Jelenlegi adatok segítségével is meghatározhatjuk a volatilitást, például a pénzügyi opcióárazásban elterjedt implicit (vagy visszaszámított) volatilitás segítségével. Ez a megközelítés abból indul ki, hogy ugyanarra az alaptermékre, amelynek a volatilitását keressük, létezik olyan opció, amelynek ismert az ára és minden egyéb paramétere is, a volatilitás kivételével. Ez pénzügyi opcióárazásban könnyen előfor-

dulhat. Ilyenkor az általunk használni kívánt modell segítségével meghatározható a hiányzó σ paraméter. Vegyük észre, hogy ezzel a módszerrel azt a volatilitást kapjuk meg, amit más piaci szereplők már használtak az opció értékelésekor, azt azonban nem tudjuk, hogy ők hogyan jutottak el ehhez az értékhez, esetleg tévedtek-e.

A reálopciókra alkalmazva a fenti eljárást természetesen könnyen előfordulhat, hogy az általunk vizsgált alaptermékre nem áll rendelkezésre másik, beárazott opció. Ilyenkor a historikus esethez hasonlóan, ha sikerül „twin security”-t találnunk, az arra vonatkozó opciókkal elvégezhetjük az implicit volatilitás számítását. A tőkeáttétel miatt ezt az eredményt is korrigálhatjuk, akárcsak fentebb a *piaci proxy alapú megközelítés* esetén.

Jövő

A jövőre vonatkozó várakozásokat többféleképpen felhasználhatjuk. Amennyiben a pénzáramlásokra van jó előrejelzésünk (amiből kiszámolható az alaptermék értéke), akkor az alapján a historikus módszerhez hasonlóan a loghozamok segítségével becsülhetünk szórást. Speciális esetben elképzelhető, hogy az iparágban szokásos szórásra van közvetlen szakértői becslés, ezt is alkalmazhatjuk, ha nem is pontszerűen, de esetleg egy intervallum közepeként. A szakirodalomban fellelhető egy olyan módszer is, melyet a *menedzsment feltevésén alapuló megközelítésnek* neveznek. Ez a következőből indul ki: „*Tegyük fel, hogy a menedzsment feltételezése szerint egy bizonyos projekt pénzáramlásának jelenértéke lognormális eloszlást követ 44 millió dolláros átlaggal. Feltételezik továbbá, hogy ez a jelenérték 30–60 millió dollár közötti értékeket vehet fel.*” (Mun, 2003, 67. o.). Bővebben erről nem is szólunk, hiszen már ennyiből is látható, hogy ez a megközelítés gyakorlatilag tisztán elméleti jelentőségű, hiszen nehezen elképzelhető, hogy bármely menedzsment ilyen jellegű információval szolgáljon, különös tekintettel a lognormális eloszlásra. (A módszer egy bizonyos programcsomagra épül, mely megkövetel valamilyen matematikailag jól megragadható eloszlást, ha nem is feltétlenül csak a lognormálisat.)

Egy következő megközelítés a *logaritmikus jelenérték módszer* (Mun, 2002). Ez a módszer is igényli a pénzáramlások előrejelzését, melyeket aztán oly módon használ fel, hogy jelenértéket és egy év múlva számított jövőértéket is számol belőlük, majd a kettő hányadosának logaritmusát véve meghatározza az éves loghozamot. Az előre jelzett pénzáramlásokra Monte Carlo-szimulációt futtatva az előzőeket többször megismétli, majd a különböző futások eredményeiként kapott loghozamokra becsül szórást. Ennek a módszernek a használata a szimuláció miatt némileg több

módszertani háttérrel feltételez. A különböző variációkat *Haahtela* [2011] konkrét eseten keresztül is ismerteti.

Az utolsó módszer, amit tárgyalunk, szintén *implicit volatilitásnak tekinthető* bizonyos szempontból. Nem igényel semmilyen más inputot, csak a menedzsment becslése által meghatározott olyan *maximális alaptermék-árfolyamot*, amely adott időtávon még *minimális valószínűséggel* ugyan, de elképzelhető. Láthatóan ez a legkevesebb inputigényű módszer. Közvetett módon a legkedvezőbb, elvileg még lehetséges pénzáramlás-sorozat meghatározása is megfelelő, mert abból az alaptermék értéke kiszámolható. Azt a feltevést fent kell tartanunk, hogy az árfolyam geometriai Brown-mozgást követ, de mint *Szűcs* [2012] megmutatja, ez a reálopciókra nézve nem is olyan szigorú feltétel. A módszer ismertetésekor *Mun* [2003] egy táblázatot közöl, amelyből az S_{\max}/S_0 hányados és az időtáv függvényében kikereshetjük a volatilitás értékeket. Mivel a módszer a binomiális opcióárzó modellen alapul, a modell ismeretében nincs is szükségünk erre a táblázatra, hiszen tudva az időtávot, a menedzsment által megadott maximális értékből az alábbi képlettel kiszámítható a volatilitás:

$$\sigma_{\text{éves}} = \frac{\ln\left(\frac{S_{\max}}{S_0}\right)}{T} \quad (2)$$

A jelenlegi árfolyamot ismertnek (vagy meghatározhatónak) tekintjük. Láthatóan, ha a menedzsmentnek könnyebb úgy, még a maximális árfolyamot sem kell megadni, elég, ha arra ad becslést, hogy maximum hányszoros árfolyam-növekedés (S_{\max}/S_0) képzelhető el adott időtávon. A szórás meghatározására alkalmazható módszerekről szóló rész végére érve, mivel jó néhány eljárásról szó esett, a 2. táblázat segítségével tekintsük át a különböző megközelítéseket.

Ahogy a 2. táblázat is mutatja, hogy a volatilitás becslésére a többi inputhoz képest lényegesen több módszert vettünk sorra. Ez azonban nem azt jelenti, hogy a lehetőségek tárháza miatt itt könnyű dolgunk lenne, épp ellenkezőleg. Ha lenne egy kielégítő módszer, ami mindig használható, elég lett volna azt bemutatni. Egy konkrét probléma esetén azonban csak bízhatunk abban, hogy az adott helyzetben egyik vagy másik módszer segítségünkre lehet. De hogy végül melyik lesz az, amelyik a leginkább elfogadható, az az adott helyzettől függ. Ne feledjük, hogy az eredményt a volatilitás esetén mindenhol évesíteni kell, ha külön nem is mindig hangsúlyoztuk.

Módszerek a volatilitás mint input számszerűsítésére

Múlt	Jelen	Jövő
Historikus módszer	Implicit volatilitás	Pénzáramlás előrejelzés alapján a historikus módszer mintájára
Piaci proxyalapú megközelítés	Implicit volatilitás „ <i>twin security</i> ” segítségével	Szakértői becslés alkalmazása
–	–	Logaritmikus jelenérték módszer (Részletesebben: <i>Hahtela</i> , 2011)
–	–	Binomiális modell alapján „implicit volatilitás”

Forrás: Saját szerkesztés

Összegzés

A cikkben áttekintettük, hogy mit értünk a vállalati projektek rugalmasságán, hogyan viszonyul mindez a reálopciókhoz, valamint hogy milyen módon érdemes az értékeléshez hozzálátni. A reálopciók értékelés alapvetően a pénzügyi opciók értékelésének módszertanára támaszkodik, de annak a gyakorlatban való alkalmazásakor természetesen vannak bizonyos megfontolások, melyeket érdemes szem előtt tartani.

Az egyik ilyen fontos aspektus a modellek inputadatokkal való feltöltésének a kérdése, melyet a cikk a Black–Scholes-modell példáján keresztül jár körbe. Mint láthattuk, az alaptermék aktuális értéke és a kötési árfolyam meghatározása némileg több munkát és körültekintést igényel a szükséges értékelések elvégzése miatt, viszont ezen túl általában nem okoz problémát. A kockázatmentes kamatláb és a futamidő a többi inputhoz képest egyszerűen meghatározható és többnyire egyértelmű. A legtöbb elvi nehézséget a volatilitás okozza a kevésbé intuitív volta miatt. Több lehetséges módszert is áttekintettünk ennek megoldására, melyek közül az adott helyzetben azt érdemes választani, amely segítségével a leginkább megbízható értékeket tudjuk hozzárendelni az opcióárazási modell paramétereikhez.

Általában érdemes végezni egy érzékenységvizsgálatot arra vonatkozóan, hogy az inputok változása mennyire befolyásolja a végeredményt, mert ez segít az egyes inputok meghatározására fordított idő megfelelő allokálásában. Természetesen az

eredmény függ az aktuális paraméterektől, de általában elmondható, hogy leginkább az alaptermék értéke és a kötési árfolyam befolyásolja az opció értékét, ezért ezekre érdemes nagyobb figyelmet fordítani. Legkevésbé a kockázatmentes kamatláb és a futamidő hat az értékre. Mindez szerencsés módon összhangban van a javasolt módszerek elvégzésének ráfordítás-igényével. A volatilitás hatása az előzőekhez képest közepes, ezért mindenképp érdemes a lehetőségekhez mérten minél körültekintőbben meghatározni az értékét, de némi pontatlanságot még el tudunk fogadni.

Az alkalmazás másik aspektusát a modellek előfeltevései vetik fel. Ezek elemzése túlmutatna jelen cikk témakörén, ezért csak rövid utalást teszünk. A szokásos Black–Scholes-feltevések (Hull, 2011, 309. o.) közül több a pénzügyi opciók esetén is kérdéses (pl. adók és tranzakciós költségek hiánya, alaptermék tökéletes oszthatósága, korlátlanul lehetséges rövidre eladás stb.), a modellt azokra mégis széleskörűen alkalmazzák. Ami a reálopciók esetén ezek mellett további aggályokat vethet fel, az az alapvetően nem kereskedett voltukból adódik. Ez alapján egyrészt kérdéssé válik, hogy az alaptermék alakulásáról feltételezett sztochasztikus folyamat elfogadható-e reálopciók esetén is. Másrészt a replikálás, mely a módszertani levezetés központi részét képezi, biztosan nem végezhető el kellő tökéletességgel (rosszabb esetben sehogy sem). Ez a probléma enyhíthető, ha találunk a korábbiakban már említett „*twin security*”-t, amely használható a replikálás során, de az eredmény pontosságából így is veszíteni fogunk.

Utóbbi gondolatot folytatva összegzésként azt mondhatjuk, hogy a rugalmasság értékelését mint gondolkodási keretet a legfontosabb elsajátítani, hiszen a rugalmasságnak az értékelésből való kihagyása nyilvánvaló hiba, melyet a kilenvenes években a vállalati pénzügyek terén lejátszódó fejlődés nyomán, noha még mindig viszonylag szűk, de egyre szélesebb körben kezdenek korrigálni. A bemutatott módszereket az óvatosság elvét követve, tehát inkább alsó becslésre törekedve célszerű alkalmazni.

Irodalomjegyzék

- Bélyácz Iván [2011]: Stratégiai beruházások és reálopciók. Aula Kiadó, Budapest.
- Bóta Gábor [2006]: Vállalati gazdasági elemzések reálopciókkal. Doktori értekezés. Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest.
- Csapi Vivien [2013a]: A reálopció-elmélet alkalmazása a villamosenergia-szektorban. *Pénzügyi Szemle*, 58. évf., 4. sz., 481–494. o.
- Csapi Vivien [2013b]: Stratégiai beruházások a villamosenergia-szektorban – A reálopció-elmélet alkalmazásának lehetőségei és korlátai a liberalizált villamosenergia-szektor egyedi és összetétel-szintű optimalizálási döntéshozatala során. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Pécs.

- Damodaran, A.* [2005]: The promise and peril of real options. NYU Working Paper, No. S-DRP-05-02.
- Damodaran, A.* [2006]: A befektetések értékelése – Módszerek és eljárások. Panem Könyvkiadó Kft., Budapest.
- Dixit, A. K. – Pindyck, R. S.* [1994]: Investment under Uncertainty. Princeton University Press, New Jersey.
- Haahtela, T. J.* [2011]: Estimating Changing Volatility in Cash Flow Simulation Based Real Option Valuation with Regression Sum of Squares Error Method. Working Paper. *Letölthető:* <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1864905>
- Hull, J. C.* [2011]: Options, Futures and Other Derivatives. 8th Edition. Prentice Hall.
- Koller, T. – Goedhart, M. – Wessels, D.* [2005]: Valuation – Measuring and Managing the Value of Companies. Fourth Edition. John Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- McDonald, R. – Siegel, D.* [1986]: The value of waiting to invest. *The Quarterly Journal of Economics*, 101. évf., 4. sz. (november), 707–728. o.
- Mun, J.* [2002]: Real Options Analysis – Tools and Techniques for Valuing Strategic Investments and Decisions. John Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- Mun, J.* [2003]: Real Options Analysis Course – Business Cases and Software Applications. John Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- Rózsa Andrea* [2004]: Stratégiai beruházások reálopciók megközelítése. *Vezetéstudomány*, 35. évf., 2. sz., 53–61. o.
- Szűcs Balázs Árpád* [2012]: A geometriai Brown-mozgás feltevésének elfogadhatósága a reálopciók értékelésében. *Hitelintézeti Szemle*, 11. évf., Különszám (augusztus), 44–49. o.

EU–török vámunió: működik-e a „török modell”?

SZIGETVÁRI TAMÁS

*Az Európai Unió és Törökország közötti vámunió szoros, de instabil kapcsolatot jelent a két fél között, amely a döntéshozatal aszimmetriájára épül. Bár a vámuniónak kétségkívül pozitív hatása volt a török gazdaságra, az EU kereskedelempolitikájának aktuális folyamatai megkérdőjelezik a jelen formában történő fenntarthatóságát. A török csatlakozási tárgyalások megakadása felveti a lehetséges alternatívák kérdését. A cikk az EU–török vámunió előnyeit és problémáit elemzi, és a török modell alkalmazhatóságának kérdését vizsgálja más EU-n kívüli szomszédos államok esetében. Bár a vámuniónak számos előnye van a szabadkereskedelmi megállapodásokhoz képest, az EU kereskedelempolitikájának egyoldalú adaptálása kockázatos elköteleződést jelenthet. A török modell és az EU–török kapcsolatok jövője azonban messze túlmutat a kétoldalú kapcsolatokon.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F15, F59

Bevezetés

A Törökország és az európai integráció közötti kapcsolat immár több mint öt évtizedre tekinthet vissza, de a törökök még messze vannak a remélt út végétől. Az 1995-ben aláírt vámuniós megállapodás ugyan páratlanul szorosra fonta a kétoldalú kereskedelmi kapcsolatokat, de – természeténél fogva – csak átmeneti állapotot jelenthet. A folytatás ennek ellenére továbbra is bizonytalan, az egy évtizede folyó csatlakozási tárgyalások megakadtak, a török csatlakozás kérdése pedig nyitott.

* A cikk a 2013. november 14-én a Bruges-ben, a College of Europe által rendezett „Mapping the EU’s Wider Neighbourhood Relations” konferenciáján elhangzott előadás írásos anyagának magyar változata.

Szigetvári Tamás, a PPKE egyetemi docense és az MTA KRTK Világgazdasági Intézet tudományos főmunkatársa. E-mail cím: szigetvari.tamas@btk.ppke.hu

A cikk a vámunió következtében felmerülő problémákat és a lehetséges megoldásokat, alternatívákat igyekszik megvilágítani, továbbá megvizsgálja, hogy a „török modell” minta lehet-e más országok számára az EU déli és keleti szomszédságából.

Az EU–török vámunió jellemzői, hatása és a kihívások

Az Európai Gazdasági Közösség 1963-ban írt alá társulási megállapodást Törökországgal (Ankarai megállapodás). A két évvel korábban Görögországgal aláírt megállapodáshoz hasonlóan az Ankarai megállapodás is – fokozatos liberalizációs folyamatot követően – a vámuniót tűzte ki végcélként, de a tőke és a munkaerő szabad mozgása is elérendő célként szerepelt, ami gyakorlatilag az EGK-hoz történő későbbi csatlakozás lehetőségét is nyitva hagyta Törökország előtt. Az 1970-ben aláírt kiegészítő protokoll a megvalósítási időszakot 22 évben rögzítette. Török részről a társulási megállapodást jobbra politikai indokok motiválták (a fő rivális Görögország törekvéseinek ellensúlyozása), és kevésbé a gazdasági szükségszerűség. Ez a megvalósítás során hamar nyilvánvalóvá vált, az importhelyettesítő iparosítási stratégiában elkötelezett Törökország erős protekcionista intézkedésekkel védte belső piacát, ezek fenntartása elemi érdeke volt. 1978-ban a törökök felfüggesztették a további vámcsökkentéseket, és az egyezmény felülvizsgálatát kezdeményezték. Az 1980-as katonai puccs azonban rövid időre a kétoldalú kapcsolatok teljes befagyasz-tását eredményezte (Yeşilada, 2013, 10. o.).

A nyolcvanas évektől – Turgut Özal miniszterelnöksége alatt – Törökország radikális gazdasági liberalizációba kezdett. A korábbi importhelyettesítő stratégia helyett a versenyképes exportszektorokra helyezte a gazdaságpolitika a hangsúlyt, ami már valóban prioritássá tette az európai piacokhoz történő hozzáférést. A három mediterrán ország, Görögország, Spanyolország és Portugália csatlakozása az Európai Közösséghez tovább rontotta a törökök pozícióját, így a politikai feszültség enyhülésével 1987-ben benyújtották tagfelvételi kérelmüket. Az EK azonban – az integráció éppen zajló mélyülési folyamata és a török gazdaság felkészületlensége miatt – nem tartotta teljesíthetőnek a kérést. A gazdasági kapcsolatok szorosabbra fűzése így a társulási megállapodásban lefektetett vámuniós folyamat végigvitelével valósulhatott meg.

Az EU–török vámunió sajátosságai

A Törökországnak ajánlott vámunió valójában az integráció különleges formáját jelenti. Jóllehet a görög, a máltai és a ciprusi társulási megállapodás is a vámuniót tűzte ki végcélként, ezen országoknál a megvalósulás egybeesett az országok teljes jogú taggá válásával. Más csatlakozó országok esetében az EU szabadkereskedelmi megállapodásokat (FTA) kötött a csatlakozást megelőzően, de a szomszédságpolitikát is hasonló megállapodások jellemzik.

Ahogy *Krugman* és *Obstfeld* [2000] állítja, „a különbség egy szabadkereskedelmi övezet és egy vámunió között röviden az, hogy míg az előbbi politikailag könnyen megvalósítható, adminisztratív szinten bonyolult, addig az utóbbi épp az ellenkezője” (*Krugman–Obstfeld*, 242. o.). Egy szabadkereskedelmi megállapodást sokkal könnyebb tető alá hozni, de a szükséges eredetigazolások miatt nagy az adminisztrációs többletterhelés, ami a kereskedelemnek is akadályává válhat. A vámunió létrehozása ezzel szemben sokkal nehezebb, hiszen minden egyes importvám esetében meg kell egyezni a harmadik országok áruira kivetett vámtarifák mértékéről. A megállapodást követően viszont a kétoldalú kereskedelem jóval egyszerűbbé válik.

Az EU és Törökország közötti vámuniós megállapodás 1996. január 1-jén lépett hatályba. A megállapodás a kétoldalú kereskedelem 90 százalékát lefedte, néhány szektor, így a mezőgazdaság, illetve a szén- és acélipari termékek esetében speciális kétoldalú megállapodást kötöttek. A vámunió keretében Törökország egyoldalúan átvette az EU közös külső vámtarifáit (CET), illetve vállalta a kereskedelempolitikai intézkedések harmonizálását, valamint a versenypolitika, a szellemi tulajdonjogok védelmének és a technikai sztenderdeknek a közelítését az EU-szabályozáshoz (*Torgan*, 2012).

A vámunió a török átlagos vámszint jelentős csökkenését eredményezte. Az ipari termékek (illetve a feldolgozott mezőgazdasági termékek egy részének) átlagos vámszintje az EU- és az EFTA-országok esetében az 1995-ös 9 százalékról nullára csökkent, míg a harmadik országokkal szembeni átlagos tarifa esetében 14,28 százalékról 5,8 százalékra mérséklődött. Számos élelmiszer esetében ugyanakkor a vámtarifa jelentősen emelkedett (*Világbank*, 2014, 19. o.).

Mivel az EU már 1971-ben eltörölte a legtöbb török ipari termék esetében a vámokat, így a vámunió által megkövetelt vámcsökkentések, valamint a szükséges jogharmonizáció költségeit javarészt Törökország viselte. Ráadásul a vámuniós megállapodás értelmében a törököknek folyamatosan alkalmazkodniuk kell az EU kereskedelempolitikai változásaihoz, így a harmadik országokkal szemben alkal-

mazott vámcsökkentésekhez (vagy akár szabadkereskedelmi megállapodásokhoz) anélkül, hogy ezekbe a döntésekbe érdemi beleszólásuk lenne.

Az, hogy Törökország a költségek és a döntéshozatali aszimmetria ellenére vállalta a vámuniós megállapodást, mutatja, hogy a törökök számára az európai integráció nem annyira gazdasági, sokkal inkább identitási kérdés volt. A modern Törökország – 1923-as létrejötte óta – egyértelműen a modernizáció európai útját választotta. A végrehajtott fundamentális reformok (latin betűk átvétele, európai jogrendszer adaptálása, radikális szekularizáció) mind az európai nemzetekhez tartozás vágyát igazolták. Ahogy Abdullah Cevdet, a modern Törökországot létrehozó Kemal Atatürk gondolkodását leginkább meghatározó török értelmiségi írta: „csak egy civilizáció létezik, és ez az európai civilizáció. Ezt kell átvennünk rózsáival és tövisével együtt”. (Idézi: *Lewis*, 1965, 231. o.)

A törökök döntése elidegenítette őket a környező muszlim világtól, amely az iszlám árulóiként tekintett rájuk, ugyanakkor az „európai család” nem fogadta be őket egyértelműen. Leginkább az USA stratégiai érdekei segítették a törököket abban, hogy az európai/euroatlanti intézményrendszer részeivé váljanak: részesültek a Marshall-segélyben, amelynek köszönhetően később az OECD-nek is tagjaivá váltak, NATO-tagok lettek, és EGK-társulásukat is erőteljesen támogatta az amerikai kormányzat (*Eralp*, 2009, 151. o.).

Az európai attitűd a törököket illetően ugyanakkor nem volt egyértelmű, különösen a görögök EK-csatlakozását követően. A csatlakozási kérelem visszautasítása 1987-ben még érthető volt a törökök számára, hiszen az EK éppen a mélyülési folyamat kezdetén állt. A vámunió elfogadását ugyanakkor a törökök a csatlakozás érdekében vállalt áldozatnak tekintették. Óriási csalódást jelentett, amikor 1997-ben Törökország kimaradt az EU által tagjelöltnek tekintett országok csoportjából: a vámuniós áldozat ezek szerint hiábavaló volt (*Faucompret–Konings*, 2008, 37. o.).

A vámunió hatása Törökországra

A vámuniónak – a létrehozását kísérő csalódások ellenére – valójában jelentős pozitív hatása volt a török gazdaságra. A török külkereskedelem az 1995. évi 57 milliárd dollárról 2008-ra 334 milliárd dollárra nőtt (Turkstat). Az EU-ba irányuló export különösen a 2001-es válságot követően nőtt meg, amikor a líra leértékelődése és a hazai kereslet csökkenése a termelőket az exportpiacokra terelte (*İzmen–Yılmaz*, 2009, 177. o.). A török export értéke 2002 és 2007 között megháromszorozódott, ami így a gyors gazdasági növekedés egyik húzóerejévé vált. Az átlagos gazdasági növe-

kedés 6 százalék fölött volt 2002 és 2007 között, és a 2008-as válságot követően is vissza tudott térni erre a szintre (*Hakura*, 2013). A krónikusan magas infláció, amely évtizedekig a gazdasági egyensúlytalanság egyik fő jele volt, egy számjegyre csökkent. A stabil makrogazdasági környezet és a közeledés az európai integrációhoz vonzóvá tette Törökországot a külföldi befektetők számára is, a beáramló FDI az évi 1-2 milliárd dolláros szintről 10-20 milliárdra nőtt, és jelentős részben az exportorientált feldolgozóipari szektorokba áramlott (*Taymaz–Voyvoda*, 2009). A kereskedelempolitika és a versenypolitika átalakításával a vámunió az egyik katalizátorává vált a török gazdaság európai és globális integrációjának (*Togan*, 2012).

A vámunió megítélése ugyanakkor mégsem egyértelműen pozitív. Míg egyes szektorokban (textilipar, acélipar, gépjárműgyártás) nőtt Törökország versenyképessége, addig más, főként magas technológiai igényű szektorokban romlott az exportképesség *Akkemik* [2011] szerint. Még inkább megkérdőjelezi a vámunió fenntarthatóságát a bilaterális szabadkereskedelmi megállapodások növekvő jelentősége az Európai Unió kereskedelempolitikájában (*Woolcock*, 2007, 2. o.). Zafer Çağlayan török gazdasági miniszter kijelentette: „amennyiben a jelenlegi helyzet folytatódik, újra kell értékelnünk az EU-val kötött vámuniós megállapodást, mivel az már ellentétes Törökország érdekeivel” (*Today’s Zaman*, 2013). Máshol még egyértelműbben nyilatkozott: „a vámunió a szemébe való, kössünk mi is szabadkereskedelmi megállapodást az EU-val” (*Ozerkan*, 2013).

Problémák a vámunióval

A következőkben azt vizsgáljuk meg, hogy milyen problémák merülnek fel a vámunióval kapcsolatban. A vámuniós megállapodás kétségkívül egyedülálló a maga nemében, hiszen egyetlen más ország sem lépett vámunióba az EU-val a tényleges csatlakozását megelőzően.¹ A vámunióval Törökország jelentősen csökkentette szuverenitását saját kereskedelempolitikájának alakításában, hiszen anélkül kell adaptálnia az EU harmadik országokkal kötött kereskedelmi megállapodásait, hogy tényleges befolyása lenne a döntéshozatalra. Bár az Európai Gazdasági Térségben (EGT) részt vevő EFTA-országok (Norvégia, Izland, Lichtenstein) szintén korlátozták gazdasági szuverenitásukat azért, hogy részesei lehessenek az egységes piacnak, a tagsági perspektíva alapvető különbséget jelent: míg az EFTA-országok-

¹ Andorra és San Marino szintén vámuniós megállapodást kötött az EU-val, azonban az ő helyzetük alapvetően eltér Törökországtól. Lásd: Európai Bizottság [2013b].

nál az EU-n kívül maradás főleg saját politikai döntésük eredménye, addig a törökök esetében nem ez a helyzet.

A vámunió létrejötte óta az EU számos szabadkereskedelmi megállapodást írt alá harmadik országokkal. A vámuniós megállapodás értelmében az EU-val szabadkereskedelmi megállapodást aláíró országok előtt automatikusan megnyílik a török piacra jutás lehetősége is. A török exportot azonban nem érintik ezek a megállapodások, mivel a szabadkereskedelmi megállapodások csak az EU-s termékekre vonatkoznak. A reciprocitásnak ez a hiánya hátrányos helyzetbe hozza a török exportörököt, és hatására kereskedelemelterelés is felléphet. Az eredetigazolás bevezetése az EU–török kereskedelemben viszont a vámunió előnyeit veszélyeztetné (Világbank, 2014, 25. o.). A megállapodások emellett az uniós piacon élvezett korábbi török előnyöket is csökkentik.

Amíg az EU kisebb és főként gyengébb gazdaságokkal kötött szabadkereskedelmi megállapodásokat (mint a dél-mediterrán vagy a nyugat-balkáni országok), addig a Törökországot érintő negatív hatás elhanyagolható volt, illetve a törökök hasonló feltételekkel tudtak maguk is szabadkereskedelmi megállapodást kötni ezekkel az országokkal. Az EU azonban egyre nagyobb számban kezdett tárgyalásokat, és végül kötött megállapodást más, fejlettebb államokkal is, mint: Mexikó (2000), Dél-Afrika (2000), Chile (2003), Dél-Korea (2011) vagy Kanada (2014). A törökök szempontjából különösen kedvezőtlenek azok a szabadkereskedelmi megállapodások, amelyeket a török export számára az európai és a világpiacon is konkurenciát jelentő országokkal kötöttek (például: Mexikó, Dél-Korea).² Ezek az országok ráadásul nem feltétlenül kívánják szabadkereskedelmi megállapodást kötni Törökországgal. Erre nem is kötelezi őket semmi, vagy legalábbis a törökök nem feltétlenül tudnak hasonló feltételeket kikényszeríteni az egyezményekben, mint az EU (Togan, 2012, 21. o.)

A 2013-ban az EU és az USA között megkezdődött szabadkereskedelmi tárgyalások (az ún. TTIP-egyezmény) még inkább veszélyeztetik a török érdekeket. A becslések szerint Törökország lenne a legnagyobb vesztese a jelenlegi feltételek mellett megkötendő TTIP-megállapodásnak (Felbermayr et al., 2013). A Világbank számításai szerint a Törökország bevonása nélkül aláírt megállapodás 120-160 millió dolláros jóléti veszteséget jelentene Törökországnak, míg egy párhuzamosan megkötött USA–török szabadkereskedelmi megállapodás 130 millió dollár jóléti többletet jelentene (Világbank, 2014, 27. o.). Érdekes ugyanakkor, hogy sem az Európai Bizottság TTIP-ről készült hatástanulmánya, sem az Európai Bizottság felkérésére

² Törökország például protekcionista intézkedéseket vezetett be a mexikói autóimporttal szemben. Lásd: Világbank [2014], 25. o.

készült CEPR-tanulmány nem említi a Törökországot vagy a vámuniót érintő hatásokat (Európai Bizottság 2013a; *François et al.*, 2013).

Hogy lenne javítható a vámunió?

Az aszimmetriák hatásainak csökkentésére rövid távon a legjobb megoldás a közös EU–török képviselőlet lenne a szabadkereskedelmi tárgyaláson. Ez biztosíthatná a közös kereskedelempolitika integritását, és segítene kiküszöbölni az esetleges jövőbeli kereskedelemtorzító hatásokat (Világbank, 2014, 28. o.). A második legjobb megoldás török részről az lenne, ha az EU Törökország nevében is tárgyalná és kötné meg a megállapodásokat, hiszen erősebb kereskedelmi pozíciójának köszönhetően kedvezőbb megállapodást tud kötni, még ha ez nem is kimondottan veszi figyelembe a speciális török érdekeket.

Bár Törökország bevonása a tárgyalásokba kétségkívül pozitív hatással járna a kétoldalú EU–török kapcsolatokra, ez egyelőre csak halvány ígéret.³ Törökország jelenleg tehát nem tehet mást, mint hogy az EU-t követve tárgyal és ír alá kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodásokat az érintett harmadik országokkal. 2014 végén Törökországnak 17 szabadkereskedelmi megállapodása volt életben (az EFTA-államokkal, a nyugat-balkán országaival, hét dél-mediterrán állammal, valamint Grúziával, Dél-Koreával és Mauritiuszal), míg 13 további országgal kezdeményezte a szabadkereskedelmi tárgyalások megkezdését (például: Mexikóval, Dél-Afrikával, Kanadával, valamint az USA-val, Indiával és Japánnal is) (*forrás*: Török Gazdasági Minisztérium).

Jóllehet az EU által az utóbbi időben megkötött szabadkereskedelmi egyezményekben szerepel egy „török klauzula”, amelyben az érintett harmadik ország jelzi a szándékát, hogy Törökországgal is megkezdje a szabadkereskedelmi tárgyalásokat, a jelenlegi formájában ennek azonban nincsen kényszerítő ereje (Világbank, 2014, 29. o.). Szigorúbb formájában (például amely rögzíti, hogy meghatározott időn belül alá kell írni a megállapodást) ez a klauzula hatásosabb lenne a törökök szempontjából.

Nem csak hátrányt jelenthet ugyanakkor az, hogy a törökök harmadik országgal kötött szabadkereskedelmi megállapodásának nem kell teljes mértékben egyezni az

³ Herman van Rompuy, az Európai Tanács elnöke 2013. májusi látogatásán jelentette ki a TTIP kapcsán, hogy Törökország bevonása a folyamatba az Európai Uniónak is érdeke (lásd: *Ozerkan*, 2013)

EU által kötött megállapodással – ez lehetőséget ad Törökországnak arra, hogy a saját prioritásait jobban figyelembe vevő megállapodást köthessen.⁴

További hátránya a jelenlegi vámuniós megállapodásnak, hogy viszonylag korlátozott a hatóköre: kizárólag az ipari termékekre és a feldolgozott mezőgazdasági termékekre vonatkozik. Ezzel szemben az EU új típusú, úgynevezett Mély és Átfogó Szabadkereskedelmi Megállapodásai (Deep and Comprehensive FTA), amelyeket a társulási megállapodás keretében a keleti partnerség három országával (Ukrajnával, Moldovával és Grúziával) 2014-ben aláírtak, jóval kiterjedtebbek, hiszen magukban foglalják a mezőgazdaságot és a szolgáltatásokat is. E mellett a széles körű jogharmonizációval szorosabban integrálja ezeket az országokat az unió egységes piacába. De sokszor még a „sima” szabadkereskedelmi megállapodások (például a Dél-Afrikával vagy Chilével kötött) is jobb hozzáférést biztosítanak az EU belső piacához, mint a török vámunió.

A vámunió kiszélesítésére tehát szükség lenne, a megvalósítás azonban nehézkes. A mezőgazdasági termékekre már 1998-ban aláírtak egy megállapodást, amelyet 2006-ban kiterjesztettek az új tagállamokra is, de ez korlátozott maradt, főként az egyes élelmiszertermékekre érvényes török importkorlátozások fenntartása miatt (Világbank, 2014, 57. o.). A szolgáltatásKERESKEDELEM beillesztéséről 2001 és 2004 között folytak tárgyalások, a személyek szabad mozgása, a közbeszerzések és a szakképzettségek elismerése körüli viták miatt azonban ezek eredménytelenek maradtak.

A vámunió feladása és egy új szabadkereskedelmi egyezmény megkötése az EU-val szintén elképzelhető lenne, ez azonban meglehetősen költséges opció: a Világbank számításai szerint az EU-ba irányuló export 3-7 százalékkal esne vissza (Világbank, 2014, 22. o.) Ráadásul ennek a döntésnek a jövőbeli EU-tagság lehetősége kapcsán is negatív vetülete lenne.

Az EU–török kapcsolatok jövőbeli lehetőségei

Az EU–török kapcsolatok előtt alapvetően három lehetőség áll: a teljes jogú tagság elérése, vagy valamilyen alternatív lehetőség, ami szoros kapcsolat jelent, de teljes jogú tagság nélkül, vagy a fokozatos eltávolodás, ami a vámunió feladásával is jár.

⁴ Mint ahogy az Dél-Korea esetében is történt (lásd: Világbank, 2014, 28. o.).

A vámunió jelentette problémák egyik legkézenfekvőbb megoldása Törökország EU-csatlakozása lenne.

A bővítési politika az EU egyik legerősebb külpolitikai eszköze, segítségével képes hatékonyan befolyásolni a környező országok politikai és gazdasági folyamatait. Az EU-bővítés kapcsán vállalt hivatalos elkötelezettsége ellenére az EU-tagok részéről nemzeti szinten egyre erősebb ellenállás mutatkozik a további bővítést illetően elsősorban a nem kívánt munkaerő-beáramlás, az intézményekre gyakorolt hatás, a pénzügyi következmények és az EU identitása kapcsán kialakuló félelmek miatt (*Archick–Morelli*, 2014). A növekvő ellenérzésekben az EU belső folyamatai („bővítési fáradtság”, gazdasági válság, euróvezeti problémák) mellett a lehetséges tagjelölt államok (és megítélésük) is szerepet játszik.

A bővítési folyamat tehát – amely évtizedekig az európai integráció sikertörténetének számított – kétségkívül lelassult, amit az Európai Bizottság immár is hivatalosan elfogadott (lásd: *Juncker*, 2014). De ez nem jelenti azt, hogy lezárult volna: Horvátország 2013 júliusában vált az EU 28. tagállamává, és jelenleg is hat hivatalos tagjelölt állama van az uniónak. Míg Izland esetében saját – elsősorban az EU halászati politikája kapcsán érzett – fenntartásai akadályozzák a folyamatot, addig a Nyugat-Balkán országainál a politika, a jogrendszer és a gazdaság felkészületlensége és fejletlensége akadályozza a gyorsabb felvételi folyamatot. Ezen országok számára azonban az EU-csatlakozás egyértelmű prioritás, és a geopolitikai realitások is arra predesztinálják őket, hogy ha hosszabb távon is, de az unió tagjaivá váljanak.

Törökország esetében már kevésbé egyértelmű a helyzet: területének mindössze 3 százaléka fekszik Európában.⁵ Csatlakozása ellen még nyomósabb érvként merül fel nagysága, viszonylag elmaradottabb gazdasága és muszlim volta (*Akçapar–Chaibi*, 2006, 52. o.). Hosszú küzdelmet követően ennek ellenére 2005-ben – Horvátországgal együtt – Törökországgal is megindultak a csatlakozási tárgyalások, de míg a horvátok 2013-ra taggá válhattak, a törökökkel a 35 tárgyalási fejezet közül mindössze 14-et nyitottak meg. A tárgyalásokat leginkább a ciprusi kérdés megoldatlansága nehezíti. 2004-ben, az EU kibővülésekor az EU–török vámuniós szerződéshez csatolt kiegészítő protokoll kiterjesztette a vámunió hatályát az újonnan csatlakozó tíz államra, köztük Ciprusra (*Talmon*, 2006). Az egyezmény végrehajtása kapcsán Törökországnak fel kellett volna oldania a ciprusi hajókat és repülőket évtizedek

⁵ Bár a Római Szerződés értelmében csak európai ország kérheti felvételét, ez nem egyértelműen földrajzi kategóriát jelent, hiszen a már EU-tag Ciprus földrajzilag Ázsia területén fekszik.

óta sűjtő kikötési és leszállási tilalmát, ami Ciprus jelenlegi formájú államiságának el nem ismerése miatt van érvényben. Mivel erre nem volt hajlandó, 2006-ban az Európai Tanács befagyasztotta nyolc, a vámunióval kapcsolatos fejezet tárgyalását. E mellett 2007 óta Franciaország további öt, 2009 óta pedig Ciprus még hat fejezet esetében nem adja hozzájárulását az adott fejezetek megnyitásához. De még ha a ciprusi kérdést sikerülne is rendezni: amíg az EU olyan kulcsországai, mint Németország és Franciaország nem állnak egyértelműen a török csatlakozás ügye mögé, a tárgyalások sikeres lezárása és a csatlakozási egyezmény ratifikálása kérdéses marad (*Morelli*, 2011).

Törökország hivatalosan nem adta fel csatlakozási terveit, és számos területen a hivatalos tárgyalások hiányában is folytatja az adott területek harmonizációját. Valójában egyik fél sem érdekelt a török csatlakozási folyamat megszakadásában, hiszen az Európai Unió és Törökország is kiemelt partnerként tekint egymásra.

Speciális partnerség

A teljes jogú tagság vagy a döntéshozatal intézményrendszerébe történő bevonása nélkül Törökország számára a vámunió fenntartása egyre költségesebbé válhat. A kérdés sokak számára az, milyen megoldással lehetne Törökországot megtartani, de mégsem teljesen integrálni. A törököknek a tagság alternatívájaként felajánlandó „privilegizált partnerség” ötlete a német politikában régóta jelen van (*Saatçioğlu*, 2013, 14. o.), de más szerzőknél is felmerült már a „valami több, mint az EGT, de kevesebb, mint a teljes jogú tagság” gondolata (*Duff*, 2013), vagy egy virtuális tagság, ami valahol a stratégiai partnerség és a svájci megállapodások között van (*Ülgen*, 2012). Jelenleg a török politika elutasít bármilyen tagsági alternatívát, ami érthető is, hiszen egy másodosztályú tagság lehetősége sértő és megalázó lenne Törökország számára. Sok minden múlik azonban azon is, hogyan alakul az európai integráció jövője, mennyire marad homogén és egységes az unió, vagy éppen mennyire alakul át egy többsebességű Európává, ahol a tagállamok az integráció különböző szintjén állnak.

A két fél között 2012-ben ún. „pozitív agenda” néven tárgyalások kezdődtek, amelyek hivatalosan a csatlakozási tárgyalások felélesztésére indítottak (Európai Bizottság, 2012), elsődleges célja azonban az volt, hogy azokon a területeken, amelyek a két félnek kölcsönösen fontosak, közelíteni tudják az álláspontokat.

Az egyik kulcsfontosságú terület – főként az „arab tavaszt” követő időszakban – a *külpolitika*. Amennyiben az EU globális szereplővé kíván válni, vagy legalábbis

a szomszédos régiók folyamatait erőteljesebben kívánja befolyásolni, akkor Törökország együttműködése, stratégiai pozíciójánál fogva, központi jelentőségű számára. A csatlakozási tárgyalásoktól függetlenül nagyobb súlyt kellene fektetni egy kibővített politikai együttműködés létrehozására, amely Törökországot jobban bevonja a közös külügyi és biztonsági politikába (*Fagersten et al.*, 2013).

Az unió és Törökország szempontjából is kölcsönösen fontos az *energiapolitika*. Az EU-nak jelentős az energiafüggősége, ami a közeljövőben – a csökkenő fogyasztás, a hazai előállítású megújuló energiaforrások növekvő aránya ellenére – várhatóan növekedni fog. Törökország az utóbbi időben kulcspozícióba került ebben a tekintetben: akár mint az orosz gáz Európába jutásának alternatív útvonala (Déli Áramlat), akár mint az alternatív gázbeszerzés útvonala (Nabucco, majd később a TANAP vezeték révén), de az újonnan feltárt földközi-tengeri gázlelőhely forrásai is rajta keresztül juthatnak az európai piacra. A törökök tudatosan építik pozícióikat e téren, ami a csatlakozási folyamat állásától függetlenül az uniós érdekek szempontjából speciális helyzetet biztosít Törökország számára (*Okumus*, 2012).

EU-n kívüli lehetőségek

A törökök a bővítési tárgyalások akadozása és az unió részéről megnyilvánuló kritikus és sokszor ellenséges megnyilvánulásokat fokozódó türelmetlenséggel fogadják. Recep Tayyip Erdoğan korábbi török miniszterelnök (jelenlegi köztársasági elnök) úgy nyilatkozott 2013-ban, hogy ha 2023-ra (a Török Köztársaság alapításának 100. évfordulójára) az ország nem válhat taggá, akkor az EU elveszíti a törököket (Euractiv, 2013). *Abbas* [2013] szerint is inkább az a meglepő, hogy Törökország még mindig érdeklődik az „európai projekt” iránt. *Lin* [2014] a TTIP kapcsán fejti ki, hogy amennyiben a törököket nem vonják be, akkor a nyugati világ elveszti a törököket, akik keletre fordulhatnak.⁶

Ha Törökország az EU-n kívüli integrációs alternatívákat keres, akkor több lehetőség is felmerül. Az egyik a Sanghaji Együttműködési Szervezet (Sanghaji Ötök), amit 2001-ben hozott létre Oroszország, Kína és négy közép-ázsiai köztársaság. Bár a szervezet kezdetben a biztonságpolitikai kérdésekre fókuszált (terrorizmus, szeparatizmus, szélsőséges mozgalmak, drogkereskedelem és bűnözés elleni közös fellépés), mára tevékenysége kiterjed közös infrastrukturális projektek megvalósítására (a közlekedés, az energetika, a telekommunikáció területeken), és gazdasági és

⁶ A török külpolitika új keletű érdeklődésével a *Külügyi Szemle* 2013. évi 1. száma részletesen foglalkozik, különösen *Pintér* [2013].

kulturális témakörökben is rendszeres egyeztetéseket folytat. 2010-ben elfogadták új tagok csatlakozásának lehetőségét, bár ténylegesen azóta sem bővült a szervezet. Számos ország (India, Pakisztán, Irán, Mongólia) megfigyelői státusban, míg Törökország „dialogue partner” státusban van 2012 óta. Erdoğan ezzel kapcsolatban kijelentette: „Ha bekerülünk a sanghaji szervezetbe, búcsút mondunk az EU-nak. A Sanghaji Ötök jobb – és sokkal erősebb is” (*Pantucci–Petersen*, 2013). A tényleges csatlakozás esélye ugyanakkor meglehetősen csekély, bár Oroszország és egyes közép-ázsiai tagok támogatnák, Kína kevésbé elkötelezett ez ügyben (*Sakaoğlu*, 2013). Ráadásul egy esetleges csatlakozás Törökországnak nemcsak az EU-hoz, de a NATO-hoz való viszonyát is megkérdőjelezné.

Egy másik alternatív lehetőséget jelenthetne az Eurázsiai Gazdasági Unió. Ezt az integrációt 2014 májusában hozta létre Oroszország, Belarusz és Kazahsztán a 2010-ben megalakított vámunióra építve. Az integráció az EU-hoz hasonlóan egységes piacot kíván létrehozni, közös agrár-, ipari, energia- és közlekedési politikával (*Dragneva–Wolczuk*, 2012, 5. o.). Bár az Eurázsiai Gazdasági Unió elsősorban a posztszovjet államokat célozza (és Örményország az EU-társulás helyett, úgy tűnik, az Eurázsiai Gazdasági Uniót választja), más országok előtt is nyitva áll.⁷

A külső alternatívákat értékelve megállapíthatjuk, hogy bár az EU gazdasági nehézségei és visszaeső kereslete is külgazdasági kapcsolatainak diverzifikálására és új piacok keresésére ösztönözte Törökországot (Afrikában, a Közel-Keleten, a posztszovjet régióban), ezek a kapcsolatok messze elmaradnak az európai piac súlyától és fontosságától (*Karasu*, 2012). A török politikusok nyilatkozatai, amelyek az európai döntéshozók és a közvélemény befolyásolására szolgálnak, inkább túlzónak tekinthetők, és jóval kevésbé tükrözik a gazdasági racionalitásokat. Törökország számára a szoros európai gazdasági kapcsolatoknak egyelőre nincsen valós alternatívája.

Követendő modell lehet-e a török vámunió?

Az utolsó megválaszolandó kérdésünk, hogy vajon a török modell, a vámunióra építő gazdasági kapcsolatok példaként szolgálhatnak-e más országok számára. Itt elsősorban a tagjelölt és a szomszédságpolitikában részt vevő országok jöhetnek számításba: érdemes lenne-e rájuk is kiterjeszteni a vámunió hatályát? Számos szerző

⁷ *Nazarbajev* kazah elnök egyik nyilatkozatában ezt mondta: „Bármikor utazom Nyugatra, azt kérdezik tőlem: újraalkotjátok a Szovjetuniót a vámunió álcája alatt? Hogy elkerüljük ezt a vádat, vegyünk be Törökországot is. Az egy nagy ország, és többé nem beszélnének erről.” (Idézi: *Surkov*, 2013)

legalábbis megfontolandónak tartja a vámunió bizonyos előnyeit ezen országok számára (Togan, 2012, Ülgen, 2011a és 2011b).

A meglévő szabadkereskedelmi megállapodások továbbfejlesztése a törökhöz hasonló vámunióvá elképzelhető ugyan, de nem valószínű. A vámunió ugyan adminisztratív jóval egyszerűbb, mint a szabadkereskedelmi egyezmény, de az EU esetében a vámunió a már érvényben lévő külső vámtarifák és egyéb kereskedelempolitikai megállapodások egyoldalú átvételét jelenti, ami nem is a létrehozást nehezíti, inkább a fenntarthatóságot teszi kérdésessé a korábbiakban már említett problémák miatt.

A vámunió kiterjesztése mellett szóló egyik érv a szomszédságpolitikában részt vevő államok esetében a bilaterális szabadkereskedelmi megállapodások bonyolult rendszeréből következik. A részt vevő államok közötti hiányzó megállapodások megnehezítik a valódi szabadkereskedelmet, az ún. „hub-and-spoke” (kerékagy és küllők) hatás következtében az EU sokkal kedvezőbb befektetési célpont marad, mint az egyes partnerországok (Ülgen, 2011b, 19. o.). A vámunió egy csapásra megoldaná a nem teljes liberalizációból és a származási országok bonyolult kumulálási rendszeréből adódó nehézségeket.

Togan [2012] a vámuniónak a török gazdaságra gyakorolt pozitív hatásában látja a vámunió lehetséges előnyét. Az EU–török vámunió segítette a török gazdaság liberalizálásában és versenyképességét. Ugyanakkor ő is megjegyzi, hogy a vámunió költségeinek elviselését a teljes jogú tagság reménye tette elfogadhatóvá, ami a legtöbb érintett ország esetében egyértelműen nem jön szóba. Hasonló következtetésre jut Holmes [2010], aki szerint a kereskedelmi egyezményre épülő integráció csak akkor lehet sikeres, ha egyértelműen előnyös a hazai gazdaságnak, vagy ha nem, akkor a csatlakozás lehetősége áll mögötte.

A körülmények szerencsés alakulásának is köszönhetően az EU–török vámunió egyértelműen hozzájárult Törökország gazdasági átalakulásához. A vámunió miatti vámcsökkentések verseny-növelő hatása, az EU-jogharmonizáció miatti reformok és a török belső politikai és gazdasági folyamatok hatásai egymást támogatták, az EU-csatlakozás javuló esélye pedig elfogadhatóvá tették a reformok kezdeti költségeit.

A teljes jogú tagság esélye nélkül azonban a vámunió költségei túl magasak lennének a partnerországoknak, ahogy – a csatlakozási folyamat lelassulásával – Törökország számára is csökkent a vámunió vonzereje.

Az EU–török kapcsolatok modellértéke a vámunió túlmutató hatású lehet, különösen a déli mediterrán országok számára. Míg a keleti partnerországok esetében a megkötött DCFTA szabadkereskedelmi megállapodásokkal járó kiterjedt harmo-

nizációs kötelezettség költségeinek viselése mögött a jövőbeli teljes jogú tagság reménye állhat (lévén európai országokról van szó), a délieknél erről nem lehet szó.

Törökország többségében muszlim állam, képes volt szoros kapcsolatot kiépíteni az EU-val, ráadásul gyors növekedésével a régió egyik vezető gazdasági hatalmává és pólusává vált. Bár a „török csoda” nem exportálható, de demonstrációs hatása nagyon erős, és elemzésre érdemes (Chislett, 2012). Tocci [2012] szerint a kondicionalitásra, a pusztán elérendő célok kitűzésére épülő EU-politikák nem megfelelőek a szomszédos partnerországoknak, de a funkcionális együttműködések, főként ha török intézmények és nem kormányzati szervezetek is részt vennének bennük, egyedülálló szinergikus hatással bírnának. Törökország az elmúlt évek reformjai során komoly tapasztalatokra tett szert például a gazdasági szabályozás vagy a pénzügyi szektor területén, és ezeket a déli partnerországok is jól tudnák használni (Ülgen, 2011b, 22–27. o.)

Törökország régi törekvése, hogy a Kelet és Nyugat közötti híd szerepét töltsesse be. Ahogy a törökök szeretik állítani: ők egyszerre értik a nyugati és a keleti gondolkodást, így természetes mediátorok a két civilizáció között. Ahogy *Eğemen Bağış*, Törökország EU-ügyekért felelős minisztere mondta: „Az EU az emberiség történetének legjelentősebb békeprojektje... és Törökország, amely a Nyugat legkeletibb része és a Kelet legnyugatibb része, ezt a kontinentális projektet globális békeprojektté teheti.” (Idézi: Abbas, 2013)

Konklúzió

Összegzésként elmondhatjuk, hogy jóllehet Törökország bevonása az EU vámuniójába alapvetően pozitív hatást gyakorolt a török gazdaságra, de számos járulékos költséggel is járt. A jogharmonizációval járó költségek mellett leginkább a döntéshozatali folyamatban való részvétel hiánya, valamint az EU és más kereskedelmi partnerei közötti egyezmények fokozódó negatív hatásai váltak egyre jelentősebbé. Ezeket a költségeket Törökország az EU-csatlakozás reményében vállalta. Mivel azonban a csatlakozás továbbra is nyitott kérdés, így a vámunió továbbfejlesztése egyre aktuálisabb problémává válik.

Jelenleg a kedvezőtlen politikai folyamatok, a jogállamiság és az alapvető jogok megsértése Törökországban, a megoldatlan ciprusi kérdés, vagy akár a vámunió problémái mind próbára teszik az EU és Törökország közötti kapcsolatokat. Mindez azonban nem csak a két fél szempontjából lényeges: demonstrációs hatása révén kihat az EU és a szomszédos régiók országainak kapcsolatára is, és így hosszabb távon meghatározó lehet Európa biztonsága és jóléte szempontjából is.

Hivatkozások

- Abbas, M. [2013]: Frustrated Turkey still wants EU entry, but maybe not euro. *Reuters*, február 13. Letölthető: <http://www.reuters.com/article/2013/02/13/us-britain-turkey-eu-idUSBRE91C1E520130213> (letöltés: 2013. július 5.)
- Akçapar, B. – Chaibi, D. [2006]: Turkey’s EU Accession: the Long Road from Ankara to Brussels. *Yale Journal of International Affairs*, Winter-Spring, 50–57. o.
- Akkemik, K. A. [2011]: Customs Union and Competitiveness of Turkish Exports in the EU Market: A Dynamic Shift-Share Analysis. *Global Journal of Emerging Market Economies*, május 3., 247–274. o.
- Aktar, C. [2012]: The Positive Agenda and Beyond: A New Beginning for the EU-Turkey Relations? *Insight Turkey*, Vol. 14., No. 3., 33–43. o.
- Archick, K. – Morelli, V. L. [2014]: European Union Enlargement. Congressional Research Service Report, RS21344, Washington D.C., február 19.
- Chislett, W. [2012]: Turkey’s Accession to the European Union: Going Nowhere. Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales, No. 55., Universidad San Pablo.
- Dragneva, R. – Wolczuk, K. [2012]: Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry. *Chatham House Briefing Papers* (REP BP 2012/01), augusztus.
- Duff, A. [2013]: The Case for an associated Membership of the European Union. *Social Europe Journal*, március 7. Letölthető: <http://www.social-europe.eu/2013/03/the-case-for-an-associate-membership-of-the-european-union> (letöltés: 2013. július 10.)
- EC-Turkey Association Council [1996]: Decision No. 1/95 of the EC-Turkey Association Council of 22 December 1995 on implementing the final phase of the Customs Union (96/142/EC). *Official Journal of the European Communities*, L35, február 13., 1–46. o.
- Eralp, A. [2009]: The role of temporality and interaction in the Turkey-EU relationship. *New Perspectives on Turkey*, No. 40., 149–170. o.
- Európai Bizottság [2012]: Positive EU-Turkey Agenda Launched in Ankara. Letölthető: Európai Bizottság honlapja: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/fule/headlines/news/2012/05/20120517_en.htm (letöltés: 2013. július 12.)
- Európai Bizottság [2013a]: Import Assessment Report on the future of EU-US trade relations. Staff Working Document, 68 final, Strasbourg, március 12.
- Európai Bizottság [2013b]: Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on EU Relations with the Principality of Andorra, the Principality of Monaco and the Republic of San Marino: Options for their participation in the Internal Market. COM(2013), 793 final, Brussels, november 18.
- Fagersten, B. et al. [2013]: Towards a European Global Strategy: Securing European Influence in a Changing World. Report of the European Global Strategy project. Letölthető: <http://www.euglobalstrategy.eu/upl/files/91692.pdf> (letöltés: 2015. május 20.)
- Faucompret, E. – Konings, J. [2008]: Turkish accession to the EU: satisfying the Copenhagen criteria. Abingdon, Oxon, New York, Routledge.
- Felbermayr, G. et al. [2013]: Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens. *ifo Schnelldienst*, 66(04). Letölthető: <http://www.cesifo-group.de/ifoHome/policy/Spezialthemen/Policy-Issues-Archive/Freihandel.html> (letöltés: 2013. május 10.)
- Francois, J. et al. [2013]: Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Final Project Report, London, Centre for Economic Policy Research.
- Gottschlich, J. [2013]: „They Will Give In”. Turkey Pressures Germany on EU Accession *Der Spiegel*, február 21. Letölthető: <http://www.spiegel.de/international/world/turkey-pressures-germany-to-accept-eu-accession-a-884824.html> (letöltés: 2013. október 10.)

- Hakura, F. [2013]: After the Boom: Risks to the Turkish Economy. *Chatham House Briefing Papers* (REP/EP BP 2013/02), augusztus.
- Hanson, P. [2011]: On Europe's Fringes: Russia, Turkey and the European Union. *Chatham House Briefing Paper* (REP/EP BP 2011/01), július.
- Holmes, P. [2010]: Deep Integration in EU FTAs. Economic Department Working Paper Series, No. 7–2010, Brighton, University of Sussex.
- İzmen, Ü. – Yılmaz, K. [2009]: Turkey's recent trade and FDI performance. In: Önis, Z. – Senses, F. (szerk.): Turkey and the Global Economy: Neo-liberal Restructuring and Integration in the post-Crisis Era. London, Routledge, 173–203. o.
- Juncker, J.-C. [2014]: A New Start for Europe: My Agenda for Jobs, Growth, Fairness and Democratic Change. Political Guidelines for the next European Commission. Strasbourg, július 15. Letölthető: <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/jean-claude-juncker---political-guidelines.pdf> (letöltés: 2015. május 3.)
- Karasu, K. [2012]: Turkey and the Euro Crisis: EU Membership losing its appeal. *Der Spiegel*, augusztus 14. Letölthető: <http://www.spiegel.de/international/europe/turkey-and-the-eu-turks-question-advantages-of-eu-membership-a-849982.html> (letöltés: 2013. július 5.)
- Kirisci, K. [2013]: Shanghai Blues, the European Union and John Kerry's Turkey Visit. Letölthető: <http://www.brookings.edu/blogs/up-front/posts/2013/02/27-eu-kerry-turkey-kirisci> (letöltés: 2013. július 7.)
- Kirval, L. [2012]: The Influence of the European Union on Turkish Foreign Policy: Review. *Insight Turkey*, 14 (2), 201.
- Krugman, P. R. – Obstfeld, M. [2000]: International economics: theory and policy. 5. kiadás, Reading Mass; Harlow, Addison-Wesley.
- Lewis, B. [1965]: The Emergence of Modern Turkey. Oxford, Oxford University Press.
- Lin, C. [2014]: A New Eurasian Embrace. Turkey Pivots East, while China Marches West. 2013–2014 *Paper Series*, No. 3., Washington D. C., Transatlantic Academy.
- Morelli, V. [2011]: European Union Enlargement: A Status Report on Turkey's Accession Negotiations. Congressional Research Service RS22517, Washington D. C., szeptember 9.
- Okumus, O. [2012]: Turkey's Standing in Gas Pipelines Games. Policy Brief GPoT PB, No. 31., Global Political Trends Center, Istanbul, március.
- Ozerkan, F. [2013]: Turkey fears being left out on the cold by EU trade. *AFP*, május 26. Letölthető: <https://en-maktoob.news.yahoo.com/turkey-fears-being-left-cold-eu-trade-113037145.html> (letöltés: 2015. május 5.)
- Pantucci, R. – Petersen, A. [2013]: Turkey: Abandoning the EU for the SCO? *The Diplomat*, február 17. Letölthető: <http://thediplomat.com/2013/02/17/turkey-abandoning-the-eu-for-the-sco/> (letöltés: 2013. július 12.)
- Pintér, A. [2013]: Törökország külpolitikája a 21. század elején – neooszmán vagy újradefiniált török külpolitika? *Külügyi Szemle*, XII. évf., 1. sz., 10–21. o.
- Saatçioğlu, B. [2013]: Turkey-EU Relations from the 1960s to 2012: A Critical Overview. In: Akçay, B. – Yılmaz, B. (szerk.): Turkey's Accession to the European Union. Political and Economic Challenges. Plymouth, Lexington Books, 3–24. o.
- Sakaoğlu, E. T. [2013]: Shanghai Cooperation Organisation, the West and Turkey. *The Journal of Turkish Weekly*, március 13. Letölthető: <http://www.turkishweekly.net/news/148066/shanghai-cooperation-organization-the-west-and-turkey.html> (letöltés: 2013. július 15.)
- Surkov, Nikolay [2013]: Eurasian Economic Union to Replace Customs Union. *Russia Beyond the Headlines*, Letölthető: http://rbth.com/international/2013/10/28/eurasian-economic-union-to-replace-customs-union_31237.html (letöltés: 2014. szeptember 7.)
- Szigetvári, T. [2014a]: The development of EU trade policy towards neighboring countries. In: Szigetvári, T. (szerk.): Developing trade and trade policy relations with the European Union: experience of Visegrad countries and implications/lessons for Eastern Partners. Budapest, Institute of World

- Economics, Centre for Economic and Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, 9–33. o.
- Szigetvári, T. [2014b]: EU-Turkey Relations: Changing Approaches. *Romanian Journal of European Affairs*, 14(1), 34–48. o.
- Talmon, S. [2006]: The European Union – Turkey Controversy Over Cyprus or a Tale of Two Treaty Declarations. *Chinese Journal of International Law*, Vol. 5., No. 3., 579–616. o.
- Taymaz, E. – Voyvoda, E. [2009]: Industrial restructuring and technological capabilities in Turkey. In: Önis, Z. – Senses, F. (szerk.): Turkey and the Global Economy: Neo-liberal Restructuring and Integration in the post-Crisis Era. London, Routledge, 145–172. o.
- Terzi, Ö. [2010]: The Influence of the European Union on Turkish Foreign Policy. Farnham, Ashgate.
- Tocci, N. [2012]: A Trilateral EU-US-Turkey Strategy for the Neighbourhood: The Urgency of Now. *IAI Working Papers*, No. 1208., március.
- Today's Zaman [2013]: Minister says Turkey to 'reconsider' customs union. Március 25. Letölthető: <http://www.todayszaman.com/columnist-317095-is-the-syrian-war-bringing-turkey-and-the-eu-closer-together.html> (letöltés: 2013. július 13.)
- Togan, S. [2012]: The EU-Turkey Customs Union. A Model for Future Euro-Med Integration. *MEDPRO Technical Report*, No. 9., március 14.
- Török Gazdasági Minisztérium: 'Turkey's Free Trade Agreements. Letölthető: <http://economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=fta®ion=0> (letöltés: 2015. május 5.)
- Turkstat Külkereskedelmi Statisztika. Letölthető: http://tuikapp.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu_ing.zul (letöltés: 2015. május 6.)
- Ülgen, S. [2011a]: A Faster, Better Route to Economic Integration Across the Mediterranean. EDAM Discussion Paper Series, No. 3., Centre for Economics and Foreign Policy studies (EDAM), Istanbul.
- Ülgen, S. [2011b]: From Inspiration to Aspiration. Turkey in the New Middle East. *The Carnegie Papers*, december. Letölthető: http://carnegieendowment.org/files/turkey_mid_east.pdf (letöltés: 2015. május 10.)
- Ülgen, S. [2012]: Avoiding a Divorce: A Virtual EU Membership for Turkey. *The Carnegie Papers*, december. Letölthető: http://carnegieendowment.org/files/avoiding_divorce_paper.pdf (letöltés: 2015. május 12.)
- Világbank [2014]: Evaluation of the EU-Turkey Customs Union. Report No. 85830-TR, Washington, D.C., március 28.
- Woolcock, S. [2007]: European Union policy towards Free Trade Agreements. ECIPE Working Paper, No. 3., Brussels.
- Yeşilada, B. [2013]: EU-Turkey Relations in the 21st Century. Abingdon, Oxon; New York, Routledge.
- Yildiz, T. [2010]: Turkey's Energy Economy and Future energy Vision. *Turkish Policy Quarterly*, 9(2), 13–18. o.

ÚJ KÖNYVEK

Losoncz Miklós: Az államadósság-válság és kezelése az EU-ban

Tatabánya, Trimester Bt, 2014, 414 oldal

Az Európán 2008 szeptembere, vagyis a Lehmann Brothers bukása után végigsöpört válság kapcsán a mai napig az egyik legtöbbször feltett kérdés, hogy pontosan minek a válsága is volt ez? A válaszadók – nagyon leegyszerűsítve – alapvetően két nagy tábort alkotnak. Egyfelől vannak azok, akik szerint az USA-ból indult válság attól függően más és más arcot mutat itt Európában, hogy konkrétan mely országról beszélünk. Így például létezik a görög, a ciprusi, a spanyol vagy éppen a magyar válság. Ezek intenzitásukat, lefolyásukat tekintve is különböznek egymástól. Mivel minden válság természeténél fogva más, ezért a válságkezelésre sem lehet egyenrecepteket gyártani. Egy másik – merőben ellentétes álláspontot képviselő – megközelítésben e nemzeti(nek tűnő) krízisek valójában mind egy töről fakadnak, az európai kormányzási és szabályozási rendszer gyengeségeiből, sőt hibáiból. E második értelmezés ezért azzal az igénnyel lép fel, hogy a rendszerhibákat a lehető legmagasabb szinten orvosolja Európa. Ilyen orvosságnak tekintik például sokan a már megvalósítási szakaszba lépett bankuniót vagy az egyelőre csak a tervezőasztalon létező fiskális uniót is.

Ahogy az lenni szokott vitás kérdésekben, az igazság, ha egyáltalán létezik ilyen, mindkét halmaz elemeit tartalmazza, egyik magyarázat a másikat nem szükségszerűen zárja ki. *Losoncz Miklós* kötetének egyik legnagyobb erénye éppen az, hogy nem kötelezi el magát egyik vagy másik tábor mellett; ehelyett igyekszik megmutatni az európai válság minél több arcát és ennek megfelelően mindazon válságkezelési módozatokat, amelyek reális megoldással szolgálhatnak rövid-, közép-, sőt hosszú távon is. A „minek a válsága” kérdésben egyébként az európai integráció iránt elkötelezett szerző már könyvének legelején leszögezi, hogy „nem elsősorban

magának az eurónak mint közös pénznek a válságáról van szó” (6. o.), az euró maga nem tehető felelőssé azért, ha egy szuverén adós nem vagy nem megfelelően teljesít. Mindazonáltal azt is hangsúlyozza *Losoncz*, hogy a „válság az euróövezetet alkotó országokra közvetlenül és a GMU szabályozási, intézményi és működési mechanizmusain keresztül hatott” (6. o.). Az egész köteten végigvonul ez a fajta látásmód: megtartani mindazt, ami érték, és kezelni mindazon kihívásokat, amelyek e közösen vállalt értékek megtartása ellenében hat(hat)nak.

Maga a kötet már címében is jelzi, hogy nem általában a válságokkal, hanem az Európát 2008 őszén elérő és folyamatosan terebélyesedő államadósság-válsággal és annak kezelésével foglalkozik. Nem hagyja azonban figyelmen kívül azt sem, hogy a szuverén adósságválság nem függetleníthető a bankválságoktól sem, és hogy hatásai (illetve az alkalmazott gyógymódok) nem értelmezhetőek a gazdasági növekedésre és versenyképességre gyakorolt hatásoktól sem. Legszimpatikusabb vonása pedig talán az, hogy miközben kellő odafigyeléssel elemzi az egyes országok problémáit, mindvégig napirenden tartja a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) intézményrendszerének gyengeségeiből fakadó dilemmákat. A tagállami és a rendszerszintű problémákat rendre egymásra reflektálva mutatja be. Miközben a szerző maga óvakodik attól, hogy kiáltványszerűen a politikai unió szükségességéről gyözködjön olvasóját, a sorok között egyértelműen kiolvasható az a személyes meggyőződése, hogy a több integráció hosszabb távon mindenképpen kevesebb költséggel jár(na), és ezért egyértelműen pártfogásba veszi azokat az elképzeléseket, amelyek a szorosabb és nemzetek feletti együttműködést célozzák meg.

Bevezetőjében *Losoncz* hangsúlyozza, hogy nem egyszerűen tankönyvet kívánt írni, hanem monográfiát. A terjedelmes mű mindenképpen megérdemli ezt az elnevezést, hiszen nem egyszerűen számba veszi, rendszerezi a már létező irodalmat, hanem igyekszik eredeti módon felépíteni saját szemléletét, mindezt anélkül, hogy egyfajta véleményvezérelt monológot kapnánk. Kizárólag tankönyv egyébként már csak azért is nem lehetne a kötet, mert bizony erőteljesen támaszkodik olyan előismeretekre, amelyeket csak az európai integrációban és különösen a pénzügyekben jártas hallgatók, kollégák birtokolnak. Talán nem véletlen, hogy elemzők, kutatók mellett elsősorban a mesterszakok és a doktori képzésben résztvevők felé fordul és nekik ajánlja írását a szerző (7. o.).

A rövid bevezető részt nyolc fejezet követi, amelyek szoros logikai rendbe illeszkednek (bár hosszuk meglehetősen eltérő). A fogalomtisztázást felvállaló *első fejezet* után *Losoncz* a kötet elméleti kereteit igyekszik kijelölni a *második és harmadik fejezetben*. Ez annál is érdekesebb, mivel – ahogy ő maga írja az első fejezetben

– „[a] témával foglalkozó szakirodalomban egyetértés van arról, hogy a szuverén adósságválságról még nem született önálló, átfogó elmélet” (15. o.). Így a szerző az integrációs tanulmányokhoz fordul és egy lehetetlenségi tétellel, a hármas tiltás (kilépcsés, kimentés és államcsőd) lehetetlenségével/fenntarthatatlanságával igyekszik kereteket adni elemzéséhez. E keretkijelölés egyben arra is lehetőséget ad a szerzőnek, hogy megfogalmazza hipotézisét: a GMU és egyben az EU fennmaradásának záloga, ha a jelenlegi, ún. piaci alapú (szabályozási) rendszer felől elmozdulás történik egy hierarchikus ösztönzőrendszer irányába a nem túl távoli jövőben. Vagyis a fiskális fegyelmet nem egyszerűen a tőkepiaci szereplőktől várja kikényszeríteni (hiszen ez az elv most már köztudottan megbukott), hanem olyan központi szabályoktól, mechanizmusoktól és intézményektől, amelyek együttesen öröködnék a tagállami szintű fegyelem betartásán. Már a keretek kijelölésénél egyértelművé teszi *Losoncz*, hogy a föderális irányba való elmozdulásnak legalább három pilléren kell nyugodnia: az EKB (jóval) nagyobb szerepvállalása, a bankunió megvalósítása és a fiskális unió alapjainak lefektetése. Ezek nélkül – mint érvel – a GMU soha nem lehet valós szolidaritásra épülő közösség, sokkal inkább az „aranystandard egy sajátos válfaja” marad csupán (30. o.). Az Európai Stabilitási Mechanizmust jó kezdetnek tartja, amely felfogható akár egy tagállamok közötti transzfermechanizmusnak is, ami így az eurózónát közelebb viszi az optimális valutaövezetekhez (60. o.).

A *negyedik fejezetben*, amely már kifejezetten a válságkezelésre koncentrál, előbb azt vizsgálja *Losoncz*, hogy miért nem működhetett a válságrendezés a meglévő keretek között. A Stabilitási Paktum részletes elemzésénél hosszabban is kitér arra, hogy minden bajok forrása a nem hatékony (és hozzátehetjük: nem hiteles) szankcionálás volt (85–86. o.). Legfontosabb megállapítása talán az, hogy a paktum belső ellentmondással volt terhelt: egy jogi folyamatot rövidlátó politikusok felügyeltek, akik rendre felpuhították a jogi szankciókat (92. o.). A fejezet azután hosszabban is végigveszi a kormányzás legfrissebb elemeit, úgy mint az európai szemeszter, a hatos és a kettős jogszabálycsomag, az euró plusz paktum és a fiskális paktum. A fejezet legizgalmasabb része talán az, ahol a válságot versenyképességi és növekedési válságként értékeli *Losoncz*. A GMU létrehozásakor az a meggyőződés uralkodott, hogy egy valutaunióban irrelevánssá válnak a nemzetközi egyensúlyhiányok. A válság azonban elemi erővel mutatott rá e feltételezés hamis voltára és egyben azt is egyértelművé tette, amit már az induláskor is sokan sejtettek: a nominális mutatókban jelentkező konvergencia nem helyettesítheti a reálgazdasági folyamatokban mutatkozó nagyfokú heterogenitást. A szuverén adósságválság ezért egyszersmind fizetésimérleg-válság is (136. o.). A fejezetben *Keynes* likviditási csapdájának analó-

giájára bevezeti a megszorítási csapda fogalmát, kifejezve, hogy romló növekedési feltételek mellett az adósságválság is tovább mélyül (145. o.).

A válság többdimenziós volta okán a következő, ötödik *fejezet* már a rendszerszintű reformokat taglalja, megfogalmazva egy valódi monetáris integráció feltételeit. *Losoncz Miklós* ilyennek tekinti a már elfogadott új, a fiskális fegyelem megteremtését kialakítani hivatott eszközrendszert, a pénzügyi alapok felállítását, de ide sorolja a mindmáig erőteljes vitákat generáló eurókötvények kibocsátását is. A fejezet erőssége elsősorban abban rejlik, hogy számos olyan elképzelést, tervezetet, ötletet ismertet, amelyek egyfelől többnyire még az értő közönség számára sem feltétlenül ismertek, másfelől az elemzés fókuszában továbbra is a növekedési és versenyképességi kihívások állnak.

A *hatodik fejezet* néhány eurózóna tagállam perspektívájából értékeli a válságot, illetve a válságkezelést. A leírás Németországgal indul, amelyről *Losoncz* meggyőzően mutatja be, hogy az eurózóna felbomlásának az EU gazdasági motorjának számítató állam volna a legnagyobb vesztese. De ennél többet is állít; mint írja: „a GMU-ból való kilépés legnagyobb vesztese a kis- és középvállalati szektorhoz kötődő német középosztály lenne. Következésképpen az euró Németország számára társadalmi, azon belül „osztálykérdés” is” (217. o.). A szétesés nyomán ki kellene menteni a jelentős külső kitétséggel bíró német ipar jelentős részét, továbbá a bankszektor is fel kellene tőkésíteni. A felértékelődő német márka ráadásul deflációt eredményezne. Különbféle forrásokra hivatkozva *Losoncz* úgy véli, hogy akár a német GDP negyede is eltűnhetne egy ilyen forgatókönyv realizálódása esetén (218. o.).

Míg a német siker egyik közvetlen forrása a belső leértékelés volt (a béreknek a termelékenységnövekedéstől elmaradó emelkedése), addig Görögország ezzel ellentétes pályán mozogva az olcsóvá váló forrásokat arra használta, hogy polgárainak minél magasabb életszínvonalat garantáljon és látszólagos biztonságérzetet kínáljon. A válságban azután a terhek nagy részét a magánszektorra hárították a politikusok, amivel komoly mértékben megingatták e korábbi biztonságérzetet, ám a kimentés feltételül szabott legfontosabb kritériumokat, azaz az állami hatalom megcsonkítását érdemben nem vállalták fel. Továbbra is túlszabályozott számos szektor, az állami tulajdon hányada kiugróan magas, az adóelkerülés tetemes stb. Következtetésében *Losoncz* amellel érvel, hogy mindenféle külső segítségnyújtás csak akkor lehet sikeres, ha mind az állam, mind pedig a társadalom „elkötelezett a feltételek teljesítése mellett, beleértve a szerkezeti reformokat” (241. o.).

Örvendetes tény, hogy a fejezetben a szerző néhány új tagállamot is elemez. Előbb Szlovénia kapcsán a gazdaság zártságát, a „sok tekintetben protekcionista”

(252. o.) modell nem fenntartható voltát, majd Észtsországgal összefüggésben annak rendkívüli nyitottságát és a magánszektor dinamikus eladósodását emeli ki. Mindkettő komoly zavarokat szült, de míg Észtsorszáiban a válság csak átmeneti visszaesést hozott, addig Szlovénia agóniáját elmélyítette az európai válság. Lengyelország azért érdekes eset, mert eurója nincsen és a válság szele sem igazán érintette meg. A lengyel sikert több tényező együttes eredőjének tulajdonítja *Losoncz*. A gazdaság viszonylagos zártsága, ugyanakkor a külföldi működő tőkét ösztönző politikája, stabil makrogazdasága, alacsony államadóssága és a válság éveiben sikeresen működtetett anticiklikus gazdaságpolitikája, a lebegő árfolyamrendszer használata, az agrárszektor EU-forrásokból gazdagodó megújítása (és munkaerőt megtartó ereje) stb. (280–284. o.) mind-mind hozzájárultak a sikerhez.

Éles váltással a következő, *hetedik fejezet* már a globális kormányzás témaköre felé fordul, habár a fogalomhoz kapcsolódóan megszokottnál jóval szűkebb fókusszal. A szerző egyértelműen leteszi voksát egy olyan válság utáni új világrendszer mellett, amelyben a Nemzetközi Valutaalap meghatározó szereplő lesz. Előbb röviden végigvezeti olvasóját azon az úton, amit az IMF megalakulása óta bejárt, kiemelve, hogy a 2003 után gyakorlatilag munka nélkül maradt nemzetközi pénzügyi szervezet mostanra nagyot változott. A korábbi ortodoxia helyett egy sokkal rugalmasabb, az adott ország valós problémáira reflektáló, érzékenyebb receptúrát alkalmazó intézmény lett. A jövőben tovább bővíülhetne feladatköre, kiterjedve mindazon területekre, amelyekben a pénzmozgások országokon átnyúlnak, beleértve az adóelkerülés felszámolását is.

A monográfia *záró fejezete* voltaképpen hosszúra nyúlt összegzés – a tankönyvjelleg talán éppen ebben az utolsó fejezetben azonosítható leginkább. *Losoncz Miklós* még egyszer leszögezi, hogy az európai adósságválság nem tekinthető a közös pénz válságának. De ennél tovább is megy, azt állítván, hogy az eurózóna felbomlása nem jelentene valós megoldást Európa problémáira. A felbomlás ellenében szerinte kétféle, egy gazdasági, illetve egy politikai folyamat hat. Ami a gazdasági ellenhatást illeti, a felbomlásnak vagy kilépésnek olyan magas költségei volnának, hogy abból ténylegesen egyetlen fél sem profitálhatna. A politikai garanciákat pedig az jelentheti, hogy a dezintegráció révén a tagállamok felélnék nehezen megszerzett politikai tőkéjüket és hitelességüket.

A kötet utolsó lapjain függelék, kronológia és glosszárrium kaptak helyet, amelyek nagyban megkönnyítik az olvasottak értelmezését, illetve a folyamatok átlátását.

A kötet mindmáig a legalaposabb magyar nyelvű áttekintést és értékelést kínálja a gazdasági és pénzügyi válság európai vonatkozásairól. Habár címében államadósság-válságot említ, ám a valóságban nagyon is komplex jelenségként értelmezi *Losoncz* azt a folyamatot, amely 2008 késő őszién az EU-ba is begyűrűzött. Talán éppen ez az, ami miatt fontos és széles rétegek számára ajánlható könyv született. Nem egyszerűen a maastrichti alapokat kritizálja és nem is az euró válságaként aposztrofálja a szerző az elmúlt évek megpróbáltatásait. Ugyanakkor nem megy el szótlánul amellett a tény mellett sem, hogy a GMU szabályozási, intézményi és működési mechanizmusai igenis átalakításra szorulnak, hiszen ezek voltak azok a csatornák, amelyeken keresztül a válság szétterjedhetett és amely miatt ma sokan magát a közös pénzt is temetnék. Ne tegyék! Ha hihetünk *Losoncz Miklósnak*, akkor az euró még sokáig velünk marad.

Benczes István

Benczes István, egyetemi tanár, BCE Világgazdasági Tanszék. E-mail cím: istvan.benczes@uni-corvinus.hu

Latin-Amerika: egy új korszak hajnala?

Cornia, G. A. (szerk.): *Falling Inequality in Latin America. Policy Changes and Lessons*

Oxford University Press, Oxford, 2014, 370 oldal

A huszadik század utolsó évtizedeiben Latin-Amerika lassú növekedés, kiugróan magas és növekvő egyenlőtlenségek és gyakori pénzügyi válságok kontinense volt. Az új évezredben azonban sokak számára meglepő módon a *jövedelemegyenlőtlenségek csökkenése* figyelhető meg különböző politikai rendszerek, gazdasági és intézményi struktúrák mellett. Ezt az új trendet és a háttérben rejlő hajtóerőket vizsgálja a *Giovanni Andrea Cornia*, a Firenzei Egyetem közgazdászprofesszora által szerkesztett kötet, „*Csökkenő egyenlőtlenségek Latin-Amerikában. Politikai változások és tanulságok*” címmel. A kötet harminc szerző együttes munkájának eredménye, többségük latin-amerikai származású és napjainkban is a déli kontinens egyetemeken kutató és oktató közgazdász és/vagy nemzetközi szervezetek vezetői, szakemberei. A kötet végkicsengése óvatosan optimista, és hangsúlyozza, hogy az elért eredmények törékenyek, amennyiben a latin-amerikai gazdaság strukturális problémáinak kiigazítása elmarad, akkor a jövedelemegyenlőtlenségek új, csökkenő trendje nem lesz tartós, és ez akadályozhatja a közeljövőben a fenntartható és méltányos növekedési pálya megvalósítását.

A latin-amerikai eset vizsgálata számos tanulsággal szolgálhat a fejlettebb országok számára, és különösen releváns lehet napjaink magyarországi tendenciáinak tükrében. A tanulságok közül előljáróban kiemeljük az *alkalmazott gazdaságpolitikák jelentőségét*: latin-amerikai példák sora bizonyítja, hogy bár van bizonyos fokú *pályafüggőség* (path dependency), megfelelő gazdaságpolitikai intézkedések következtében ettől el lehet szakadni, és új fejlődési pályát lehet *létrehozni* (path creating), azaz a kezdeti kiinduló feltételek nem predesztinálnak örökké.

Cornia tanulmánykötete¹ a 2000-es években, azaz a *strukturális kiigazítások utáni időszakban* megjelenő új latin-amerikai trendet, a jövedelemegyenlőtlenségek csökkenését elemzi. A kötet legfőbb kutatási kérdése, hogy *milyen okok és tényezők* állhatnak a Latin-Amerikában hagyományosan magas jövedelemegyenlőtlenségek növekvő trendjének megállása, megfordulása háttérében az ezredforduló óta. A szerzők összesen hat ország mély elemzése és tíz tematikus fejezet vizsgálata alapján egy új politikai modell megjelenése mellett érvelnek, amelyben a társadalmi igények előtérbe kerülése a méltányos és befogadó fejlődés megvalósítását teszi lehetővé demokratikus politikai viszonyok és nyitott gazdasági körülmények között.

A könyv első része (első három fejezete) általános bevezetőként és a kötet főbb megfigyeléseinek összegzéséeként is mindenképpen olvasásra érdemes, míg a további fejezetekből minden Olvasó érdeklődésének megfelelően szemezgethet.

Az első két fejezetben a tanulmánykötet szerkesztője, *Cornia történelmi megközelítésben* vizsgálja fel a jövedelemegyenlőtlenségek alakulását és az azokat kísérő legfőbb *politikai, gazdasági és társadalmi változásokat*, különös tekintettel az 1990–2010-es időszakra. A latin-amerikai kontinens hagyományosan az egyenlőtlenségek „világ bajnokának” tekinthető, és ezek az egyenlőtlenségek mélyen gyökereznek a *történelmi, gyarmati múltban*. A földtulajdon, a humán tőke, a hitel- és termelési lehetőségek erős koncentrációja, valamint a politikai hatalom (kiszámú oligarcha, elit kezében való) koncentrációja fennmaradt a második világháború utáni időszakban is, sőt a *kialakult intézményrendszer újratemelte* az egyenlőtlenségeket és hosszú távon növelte azokat. Mindezek következtében az egy főre számított jövedelemegyenlőtlenségek Gini-mutatója Latin-Amerika egészében (nagyon kevés kivételtől eltekintve) az 50-es és 60-as években 0,47 és 0,65 közötti értékekkel a *világon a legmagasabb* volt (csak néhány kelet- és dél-afrikai ország ért el hasonlóan kiugró értékeket).

Ennek a háttérnek az ismeretében tekinti át *Cornia* az elmúlt bő harminc év eseményeit: a Gini-mutatóval mért jövedelemegyenlőtlenségek évente átlagosan 0,32 ponttal nőttek a 80-as évek gazdasági recessziója (az ún. elvesztegetett évtized) és a washingtoni konszenzus alapján megfogalmazott kiigazítási politikák végrehajtása idején. A 90-es évtizedben 0,16 ponttal nőtt évi átlagban a Gini, amikor lassú gazdasági növekedés és posztwashingtoni konszenzus típusú (intézményi) reformok megvalósítása jellemezte a kontinenst. *Az egyenlőtlenségek növekedésének ez a két*

¹ A tizennyolc latin-amerikai országra kiterjedő kutatás az ENSZ Egyetem Fejlődés-gazdaságtani Kutatások Világintézetének (UNU-WIDER) keretein belül zajlott.

évtizedes trendje állt meg a 2000-es évek első évtizedében, ami egyúttal a legfőbb politikai, gazdasági és újraelosztási trendek megfordulásának időszaka is.

Cornia részletesen bemutatja, hogy a *jövedelemegyenlőtlenségek* 2002–2010 között a régió *szinte minden országában csökkentek*, igaz, különböző mértékben és különböző időszakokban (a két kivételt Nicaragua és Costa Rica jelentették, előbbiben nőttek, utóbbiban stagnáltak az egyenlőtlenségek). A jövedelemegyenlőtlenségek csökkenésének átlagos regionális mértéke 2002 és 2010 között jelentős, 5,5 pont volt, de a csökkenés nagyobb volt Argentínában, Paraguayban, Peruban és Venezuelában, és összességében nagyobb javulást mérhetünk Dél-Amerikában, mint Közép-Amerikában. A jövedelemegyenlőtlenségek jelentősen csökkentek 2003–2004-ben, kifejezetten azokban az országokban, ahol a 2001–2002-es válság során jelentősen nőttek (ezt nevezhetnénk válság utáni korrekciónak is), majd 2004–2008 között kisebb mértékű csökkenés figyelhető meg. A 2009-es válság során nem nőtt az egyenlőtlenség, és 2010-ben a válságból való kilábalás során pedig jelentősen csökkent a 18-ból 13 országban.

Összességében megállapítható, hogy a 2003–2010 közötti időszakban a régió leküzdötte a megelőző húsz évben kialakult jövedelemegyenlőtlenség növekményét, és *visszatért a 80-as évek átlagos egyenlőtlenségi szintjéhez*. Az egyenlőtlenségek növekvő trendjének megfordulása kétségkívül értékelendő eredmény, ugyanakkor fel kell hívni a figyelmet arra is, hogy a 80-as évek latin-amerikai egyenlőtlenségi szintje nemcsak európai szemmel nézve, hanem világviszonylatban és objektíve is *nagyon magas* társadalmi különbségeket jelent, így az ehhez való visszatérés csak relatív siker. Az egyenlőtlenségek további csökkentése közép- és hosszabb távon a latin-amerikai országok társadalmi és politikai stabilitásának kulcsa, valamint a fenntartható gazdasági növekedési és fejlődési pálya előfeltétele is egyúttal.

A latin-amerikai trend módosulását sokan az ezredforduló óta megfigyelhető *kedvező külső körülményekkel* magyarázzák (a világgazdaság növekedése, a régió által exportált áruk magas és növekvő világpiaci ára), de *Cornia* és szerzőtársai az országtanulmányok, azok komparatív elemzése, valamint a tematikus fejezetek gazdaságpolitikai vizsgálatai alapján amellet érvelnek, hogy ahhoz *más (gazdaságpolitikai) tényezők* is hozzájárultak.

Az esettanulmányokban az egyenlőtlenségek csökkenésének *magyarázóte-nyezőinek meghatározásához kétlépcsős megközelítést* alkalmaztak a szerzők. Az

egyenlőtlenségek terén bekövetkezett változásokat először a különböző jövedelemtípusok arányainak és koncentrációs együtthatóinak változásaira bontották (közvetlen tényezők), majd a jövedelem összetételének és koncentrációjának változásait befolyásoló (ún. mögöttes) tényezőket vizsgálták.

Az esettanulmányok elemzései alapján a latin-amerikai egyenlőtlenségek csökkenésének *közvetlen magyarázó tényezői*:² 1. *A skill premium csökkenése* (a képzett munkaerő iránti kereslet stagnálása és a képzett munkaerő kínálatának növekedése az oktatási befektetések hatására; a versenyképes valutaárfolyamok kedveztek a képzetlen munkaerő-intenzív exportszektornak, és ezáltal növelték a keresletet a kevésbé képzett munkaerő iránt; a képzetlen munkaerő-kínálat visszaesése az oktatási beruházások, a születési ráták visszaesése és a kivándorlási ráták emelkedése következtében). 2. *A városi-vidéki jövedelmek közötti különbségek csökkenése* (egyrészt a versenyképes valutaárfolyamok, másrészt a mezőgazdasági árak növekedése következtében). 3. *A szociális transferek részarányának emelkedése* (az egy főre jutó jövedelmekben nagyon alacsony szintről indulva jelentősen emelkedett a szociális transferek aránya, amit egyrészt a nagyobb adóbevételek tettek lehetővé, másrészt javult a szociális juttatások célzottabb elosztása). 4. A legtöbb országban a kivándorlók által *hazautalt pénzeszegek* is csökkentették az egyenlőtlenségeket.

Az esettanulmányokból és a szakirodalomból a *mögöttes tényezők* tekintetében a következő regionális perspektívát vázolják a szerzők: 1. *a nemzetközi gazdasági környezet javulása*; 2. *a gazdasági növekedés* gyorsulása 2003–2008 között, illetve 2010-ben, valamint ennek hatása a *munkahelyek teremtésére*; 3. *az oktatásbeli egyenlőtlenségek csökkenése* és 4. egy új politikai modell körvonalainak megjelenése a régió nagy részében.

A harmadik fejezetben *Kenneth M. Roberts*, a New York-i Cornell University professzora ez utóbbit, a politikai tényezőket és azok hatásait elemzi. Az elmúlt évtizedek *demokratizálódási hulláma* és a *politikai orientáció alapvető megváltozása* példa nélküli módon vezetett a latin-amerikai kontinensen 15 baloldali kormányzat megválasztásához 1998–2011 között. Ez utóbbi háttérében *Roberts* érvelése szerint elsősorban a washingtoni konszenzus szellemében megvalósított politikák kedvezőtlen eredményei és ezek nyomán kialakuló *növekvő társadalmi elégedetlenségek, frusztrációk* álltak. Azaz a baloldal előretörése inkább *visszatekintő típusú gazdasági okokkal magyarázható választási eredmény*, semmint a választók ideológiai

² A kapott eredmények azzal a korlátozással értelmezendők, hogy a felhasznált háztartási felmérések adatai torzítottak a tőkejövedelmek és a leggazdagabbak munkajövedelmei tekintetében, így a kapott eredményeket nem lehet kiterjeszteni a jövedelemelosztás tekintetében a felső százalékokra.

átrendeződése. Ugyanakkor jól jelzi azt az erősödő igényt Latin-Amerika-szerte, amely a neoliberális reformok évtizedei után ismét az államot állítja a középpontba mint a gazdasági fejlődés motorját és a társadalmi jólét biztosítóját.

A legtöbb országban az állami újraelosztás ezen új társadalmi igényei becsatornázódtak a választási kampányokba, majd a megvalósított politikákba is, ezt nevezi *Roberts a társadalmi egyenlőtlenségek és feszültségek „repolitizálódásának”*. Ezáltal olyan új koalíciók jelentek meg, amelyek az üzleti szféra és a középosztály mellett a városi és vidéki szegények, a munkanélküliek, a társadalmi mozgalmak és az informális szektorok munkásait is befogadták. Az új baloldali rendszerek eltérő jegyeket mutatnak fel: 1. *szociáldemokrata rendszerek*, például Chilében, Uruguayban vagy Brazíliában is; 2. *baloldali-nacionalista koalíciók* Argentínában vagy Ecuadorban; 3. *radikális populista rezsimek*, amelyek a nemzeti vagyon újraelosztásától sem riadtak vissza, lásd Venezuelában és Bolíviában. A jövedelemegyenlőtlenségek csökkenése 2000 után minden országban megfigyelhető, de éves átlagban a legjobb eredményeket a szociáldemokrata kormányok érték el, amelyeket a baloldali-nacionalista, majd a radikális rendszerek követtek.

Az új politikai rendszerek új identitásának alapkövei a társadalmi igazságosság és gazdasági fejlődés, ugyanakkor többségük kitartott a prudens makrogazdasági alapelvek mellett. Összességében tehát *Roberts* érvelése szerint Latin-Amerikában nem a baloldali politikai fordulat, hanem a *társadalmi igények repolitizálódása* áll a jövedelemegyenlőtlenségek javulásának háttérben.

A könyv második része (4–9. fejezet) hat különböző gazdasági struktúrával, politikai rendszerrel és egyenlőtlenségi trenddel jellemezhető latin-amerikai országban elemzi az egyenlőtlenségek változását.³ Ezen fejezetek részletes bemutatása meghaladja a könyvismertető kereteit, így az Olvasóra bízunk azok részletekbe menő megismerését. Ugyanakkor ismételten utalunk rá, hogy az esettanulmányok komparatív elemzése, az egyes országokat párokba rendező strukturált összehasonlítások alapján fogalmazták meg a szerzők a jövedelemegyenlőtlenségek csökkenése háttérben álló, a korábbiakban bemutatott közvetlen és mögöttes tényezőket.

A kötet harmadik része hét tematikus fejezetben vizsgálja a legfőbb gazdaságpolitikai változások hatását az egyenlőtlenségek alakulására a következők szerint: a

³ 4. fejezet: Ecuador (*Juan Ponce* és *Rob Vos*); 5. fejezet: Chile (*Dante Contreras* és *Ricardo Ffrench-Davis*); 6. fejezet: Uruguay (*Veronica Amarante*, *Marco Colafranchesi* és *Andrea Vigorito*); 7. fejezet: Mexikó (*Raymundo Campos-Vazquez*, *Gerardo Esquivel* és *Nora Lustig*); 8. fejezet: El Salvador (*Carlos Acevedo* és *Maynor Cabrera*); 9. fejezet: Honduras (*Stephan Klasen*, *Thomas Otter* és *Carlos Villalobos Barria*).

makrogazdasági politikák, a kereskedelempolitika, a munkaerő-piaci változások, az adópolitikák, az oktatási és szociális reformok.

Mario Damil és Roberto Frenkel a 10. fejezetben a *makrogazdasági politikákat* elemezve megállapítják, hogy a 2000-es években az ortodox megközelítés főbb célkitűzései (alacsony infláció és hiányok) érvényben voltak a legtöbb országban, mégis alapvető újítások figyelhetők meg. Ezek az újítások címszavakban: *menedzselte, irányított valutaárfolyam-rendszerek bevezetése; anticiklikus monetáris és fiskális politikák; adóbevételek növelése; fiskális felelősségi szabályozások bevezetése; a múltbeli költségvetési hiányt növelő politikák kiigazítása*. Ez az új gazdaságpolitikai megközelítés az egyenlőtlenséget számos csatornán keresztül csökkentette, amelyek közül a legfontosabbak a *foglalkoztatás növelése a nem képzett munkaerő-intenzív exportszektorokban, a gazdaságok sérülékenységének és a költségvetési, pénzügyi válságok gyakoriságának csökkentése*.

Miguel Székely és Claudia Sámano-Robles (11. fejezet) érvelése szerint az 1980-as és 1990-es évek *kereskedelmi liberalizációja* az erőforrások elosztását a nem képzett munkaerőt alkalmazó exportszektor hátrányára módosította, és a magasabb képzettségűek relatív jövedelmeit emelte, ezáltal az egyenlőtlenségek növekedését okozta. A 2000-es években bár a kereskedelmi nyitottság nem csökkent, annak egyenlőtlenséget növelő hatásai mérséklődtek, és nem tudták kioltani más intézkedések egyenlőtlenségeket csökkentő hatásait. A szabad kereskedelmi rendszer folytatását segítette az új árfolyamrendszer által az exportszektorban nyújtott *relatív védelem* és a gazdaság korábbi alkalmazkodása a nyitott gazdaság körülményeihez. Ugyanakkor a *nemzetközi kereskedelem területi mintázata* alapvetően megváltozott. Míg az Amerikai Szabadkereskedelmi Övezeten (FTAA) belüli kereskedelem stagnált, addig más régiók irányába dinamikusan bővült – kifejezetten a feldolgozóipar terén és ázsiai relációkban – a kereskedelem. Ez a *kereskedelmi diverzifikáció* enyhítette a 2008–2009-es válság hatásait is. Ugyanakkor a válság 2011–2012-es második hulláma idején több ország a WTO által megengedett legmagasabb szintre emelte a vámkorlátozásokat, míg Argentína vitatott mennyiségi korlátozásokat vezetett be az importtermékekre.

A 12. fejezetben Saúl N. Keifman és Roxana Maurizio a munkajövedelmek tekintetében fennálló egyenlőtlenségek csökkenését dokumentálják és elemzik. Érvelésük szerint a jövedelemegyenlőtlenségek alakulásának kedvező trendjéhez az új munkaerő-piaci politikák is hozzájárultak, amelyek a korábbi évtizedek következő problémáit célozták orvosolni: munkanélküliség és az informális szektor növekedése, a nem képzett munkaerő béreinek és a minimumbéreknek a csökkenése, a

társadalombiztosítás kiterjedtségének csökkenése, és a bértárgyalások és viták rendezését segítő intézmények gyengülése. A 2000-es években bevezetett intézkedések legfontosabb elemei: a *minimálbérek reálértékének növelése* (ezáltal az informális szektorban is növekedtek a bérek); a *munkanélküliek számára nyújtott hozzájárulást nem igénylő készpénzjuttatások*; a *foglalkoztatás kifehéritése* irányába tett lépések és a *társadalombiztosítási normák erősebb kikényszerítése*; a *helyi vagy szektorális szintű kollektív alkuerő* növelése a vállalati szintű kezdeményezésekkel szemben (a kontinens déli részén); kimondottan a *válság ideje alatt közmunka-lehetőségek biztosítása célzottan a szegények számára*; továbbá a *képzési és foglalkoztatási programok* erősítése.

Richard B. Freeman a 13. fejezetben a *latin-amerikai és a kínai munkaerő-piaci kihívásokat* veti össze, hiszen érvelése szerint a két térség hasonló problémákkal küzd. *Freeman* szerint a kínai módszerek tanulmányozása hasznos lehet a latin-amerikai térség számára, amennyiben Kínában a *munkavállalók és szakszervezetek lehetőségeinek kiterjesztése, felhatalmazása* (írásos szerződések, jogi helyzet szabályozása, a munkavállalók jogainak megvédésére szolgáló eszközök és kollektív alkuerő kiépítése) hozzájárult a munkavállalók jólétének és munkakörülményeinek javulásához, míg Latin-Amerikában inkább az állami kezdeményezéseké volt a főszerep (például adókedvezményekkel és szigorúbb ellenőrzésekkel terelték a vállalatokat a formális szektor irányába).

Giovanni Andrea Cornia, Juan Carlos Gómez-Sabaini és Bruno Martorano (14. fejezet) elemzése rámutat, hogy a latin-amerikai régió legnagyobb részében az *adópolitika fokozatos, mélyre ható reformokon* ment keresztül az elmúlt évtizedben. Az 1990-es évek tendenciáitól eltérően a 2000-es években az adópolitikák többnyire a *vállalati nyereségadóra* helyezték a hangsúlyt, *csökkentették a kivételeket és mentességeket*, kiterjesztették a vélelmezett adómeghatározási módszer hatókörét, *csökkentették a regresszív adókat és közvetett adókat* vetettek ki a *luxustermékekre*. Az átlagos regionális adó/GDP rátája 3,5 százalékponttal emelkedett 2003–2008 között, legjelentősebb mértékben Argentínában és Brazíliában nőtt, míg Közép-Amerikában kevésbé. A világgiazi árak növekedése hozzájárult az említett trendhez nyolc országban, de az adó/GDP rátája ezekben az országokban is a világgiazi boom előtt kezdett növekedni. Mindezek eredményeképpen az 1990-es évtizedhez képest a 2000-es években az adózott jövedelem elosztása a régió 12 országából 11-ben javult.

A 15. fejezetben *Guillermo Cruces, Carolina García Domench és Leonardo Gasparini* az oktatás terén megjelenő egyenlőtlenségeket vizsgálták. A szerzők megállapítják, hogy a latin-amerikai kontinens jelentős előrelépést tett az emberi

tőkébe való befektetés növelése tekintetében, és ennek háttérében az *oktatási befektetések* mellett kétségkívül nagy szerepe van a *szociális kezdeményezéseknek*, a megvalósított *gazdasági növekedésnek* és a *demográfiai átmenetnek* is. Az oktatásban eltöltött évek száma tekintetében csökkentek a különbségek a 2000-es években a regionális átlagot tekintve, és a legtöbb ország viszonylatában is. Ez részben a 2000-es évek azon kormányzati erőfeszítéseinek köszönhető, amely a *szegények oktatási rendszerbe történő bevonására* és ott tartására irányultak, de a korábbi évtizedek oktatási befektetései is mostanra „érték be”. A szerzők érvelése szerint Latin-Amerika végre elérte azt a fordulópontot, amitől kezdődően az oktatási befektetések egyenlősítő hatása dominál, de ez csak megfelelő feltételek teljesülése mellett érvényesül. A kínálat oldali változások mellett ugyanis a kereslet oldali változásokat is vizsgálni kell, amelyet a munkaerő-piaci változásokat vizsgáló fejezet mutatott be. Összességében írásunk elején már kiemeltük, hogy a *skill premium* a keresleti és kínálati oldali változások eredője következtében csökkent, azaz az egyenlősítő hatások domináltak. A szerzők ugyanakkor felhívják a figyelmet a jövőbeli veszélyekre is, amennyiben a részvételi ráták növelése az oktatási rendszerben az *oktatás minőségének* romlását eredményezheti. Az oktatás minőségi tényezőit pedig kifejezetten sok kritika éri a latin-amerikai térségben. Ennek egyik dimenziója a köz- és magánoktatás színvonala közötti nagy szakadék, ami a szegény rétegek számára jelentősen csökkenti a felsőfokú intézményekbe való bejutást. Az oktatási rendszer egyenlősítő hatásainak erősítéséhez a közoktatás színvonalának emelése megkerülhetetlen.

Végül a 16. fejezetben *Armando Barrientos* a *szociális reformokat* vizsgálta. Megállapítása szerint Latin-Amerikában a 2000-es években a politikai rendszertől függetlenül, de különösen a közepes jövedelmű országokban a *szociális támogatások célzottan a szegényekre fókuszáló* programjainak kiterjesztése figyelhető meg. Leggyakrabban a *feltételekhez kötött készpénz-transzfereket* emelik ki, amelyek a szegénység és gyerekmunka felszámolását, csökkentését célozták azáltal, hogy a gyerekeket iskolában tartásuk, és javítsák hozzáférésüket az alapvető egészségügyi szolgáltatásokhoz és táplálkozáshoz. De ide sorolható számos további program is: átmeneti foglalkoztatási programok; a *fiatalok számára támogatott munkalehetőségek a formális szektorban*; *kis- és közepes vállalkozások támogatása*. Ezeket általában a központi költségvetésből finanszírozták, a GDP 0,2–0,8 százalékáig terjedő mértékben, és a legsérülékenyebb társadalmi rétegek jelentős részét fedték le. Számos, főként baloldali kormány vezetett be nem hozzájárulásokon alapuló nyugdíjrendszereket (a GDP 0,18–1,3 százalékának megfelelő költséggel). *Barrientos* érvelése szerint ez utóbbi intézkedés különösen jelentős, hiszen Latin-Ameriká-

ban a társadalombiztosítási rendszer a társadalomnak csak egy szűk rétegét fedi le: 2000-ben minden második munkavállaló az informális szektorban dolgozott, és csak minden negyedik munkavállaló fizetett rendszeresen nyugdíjjárulékot. A szociális támogatások mértéke nőtt és a rászoruló társadalmi rétegek célzott elérése jobb lett az elmúlt évtizedben, és a programok tervezettség és megvalósítása is javult. Mindezek következtében a szakirodalom más tanulmányaival összhangban a szerző a szociális juttatások kedvező elosztási hatásai mellett érvel.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a bemutatott kötet a *gazdasági fejlődés egyik központi jelentőségű kérdéskörét*, a jövedelemegyenlőtlenségek alakulását vizsgálja, és alapvető következtetései érdekesek lehetnek más fejlődő országok, de a 2007–2009-es pénzügyi válság és az azt követő gazdasági stagnálás tükrében az OECD-országok tekintetében is.

A magyar Olvasó számára a kötet érdekességét növelheti, hogy Mexikó kivételével az esettanulmányok nem a szokványos latin-amerikai országokat, nem a kontinens egésze tekintetében meghatározó gazdaságokat emelik ki. Ez azonban az elemzés negatívumaként is értelmezhető, mivel a rendkívül sokszínű, változatos kontinens egésze szempontjából talán kisebb jelentőségű Uruguay és Ecuador elemzése, mint például Brazília, Argentína vagy akár Chile gazdaságának, gazdaságpolitikájának alakulása. Ezt a hiányosságot azonban a tematikus fejezetek jól ellensúlyozzák, hiszen azok a kontinens összes országára vetítve fogalmazzák meg megállapításaikat, és számos további országból hoznak konkrét példákat.

A kötet szerzői egy új trendre, a 2000-es évek első évtizedében megfigyelhető latin-amerikai jövedelemegyenlőtlenségek csökkenésére hívták fel a figyelmet, és annak háttérében álló okokat elemezték. Ennek aktualitása, tudományos relevanciája nem kérdőjelezhető meg. Nézetünk szerint azonban a kötet következő két fő tanulsága is kiemelkedő jelentőségű. Egyrészt nem tartható az a hipotézis, hogy a baloldali politikai fordulat állt a latin-amerikai jövedelemegyenlőtlenségek javulásának háttérében (1. és 3. fejezet), azt sokkal inkább a *társadalmi igények repolitizálódása* motiválta. Másrészt a *munkaerő-piaci folyamatok*, a *fiskális stabilitás*, az *oktatási befektetések* és a *szociális reformok* központi szerepet játszottak az egyenlőtlenségek csökkentésében (10., 12., 15. és 16. fejezet).

Hangsúlyozzuk azonban, hogy a felsorolt tényezőket nem egyenként, hanem együttesen, rendszerszinten kell értelmezni. Az elmúlt évtized latin-amerikai tapasztalatai rámutattak a *foglalkoztatottság* központi szerepére és arra is, hogy a foglalkoztatás bővítésének útja a munkaerő-intenzív beruházások mellett az oktatási befektetések növelése. Hasonlóan érvelhetünk a *fiskális stabilitás* mellett is, amely-

nek jelentőségét nem lehet túlhangsúlyozni sem latin-amerikai viszonylatban, sem napjaink világszerte megfigyelhető trendjei tükrében. A fiskális egyensúly kulcsfontosságú a gazdasági növekedés és az egyenlőtlenségek csökkentése tekintetében is (hiszen a pénzügyi és gazdasági válságok, a magas infláció a társadalom legsérülékenyebb rétegét érintik a legerősebben). A közelmúlt latin-amerikai tapasztalatai bizonyították, hogy a fiskális mérleg javítható az *oktatási és szociális kiadások csökkentése nélkül* is, nézetünk szerint ez a kötet egyik legfontosabb üzenete a magyar (és európai) Olvasó számára.

Mindezek alapján meggyőződésünk, hogy a 2000-es évek latin-amerikai tapasztalatai hasznosak lehetnek minden olyan ország számára, amelyben politikai átalakulás zajlik, vagy amely az egyenlőtlenségek növekedésével és társadalmi feszültségekkel szembesül akár gyors gazdasági növekedés mellett (lásd: egyes ázsiai országok), akár annak hiányában (például európai országok). A társadalmi igények repolitizálódása nyomán az egyenlőtlenségek csökkentése nem (csak) baloldali politikai rendszerekben is kormányzati prioritássá válhat, és hozzájárulhat a hosszú távú fenntartható gazdasági növekedés, fejlődés megvalósításához és a társadalmi kohézió elősegítéséhez. A közelmúlt latin-amerikai tapasztalatai rámutatnak, hogy megfelelő gazdaságpolitikai mixszel a jövedelemegyenlőtlenségek csökkenthetők nyitott gazdasági viszonyok között és egyre intenzívebb globális integráció mellett is. Ezt az új, a latin-amerikai tapasztalatokból felsejlő modellt nevezik a szerzők *a nyitott gazdaságok megosztott növekedési modelljének* (open-economy growth with equity), amelynek részletes felvázolása és elemzése további kutatási irányt jelenthet az Atlanti-óceánon innen és túl is.

Ricz Judit

Ricz Judit, az MTA KRTK Világgazdasági Intézetének tudományos munkatársa.
E-mail cím: ricz.judit@krtk.mta.hu

Abstracts of the Articles

Quo vadis Rhine capitalism?

The future of the German social market economy: chances and dilemmas

KATALIN ANTALÓCZY – ZSÓFIA NASZÁDOS

In this article, the authors examine the sustainability and possible ways of development and transformation of the German social market economy (also known as „Rhine capitalism, or Ordoliberalism) through three main indicator groups. First, the analysis of Germany’s main macroeconomic indicators shows the current economic performance and position of the country. In the second part the authors present a detailed study about the structure and foreign trade relations of German economy. Thirdly by presenting the most important demographic and social indicators the authors are searching the answers about the future chances of Rhine capitalism consider by many as an example of ideal economic model. Thus the article has double purpose: first to give a broad and detailed picture about the characteristics of German economic system. Secondly, to show the interference between certain economic, monetary and social indicators. The German way of facing the challenges of social market economy is crucially important regarding the future economic prospects of the European Union as well.

Electronics production in Europe: changes after the crisis?

MAGDOLNA SASS

Five new member states of the European Union: the Czech Republic, Estonia, Hungary, Poland and Slovakia have become more and more important players in the European electronics industry. The most important actors here are the local subsidiaries of multinationals, which created new capacities and relocated existing capacities there. The crisis hit hard the industry, and the companies were pressured to look for new ways to increase their competitiveness. The article analyses whether there are new trends in the industry after the crisis and changes in the distribution of labour among EU members. It is shown that the five analysed countries could increase their share in electronics FDI, production and to a smaller extent in value added and

decrease slightly their reliance on imported inputs. At the same time, increases in the shares of certain “old” EU member countries were more significant. Thus one of the main conclusions is that the restructuring of European electronics continued or even accelerated during the crisis and took a slightly different direction, and now it reflects to an increasing extent the competitive advantages and disadvantages and differing specialisations of individual EU countries, while labour cost considerations may play a smaller role compared to the pre-crisis period.

**Sustainability and growth:
The Stern Report and the model of Directed Technical Change**
EDINA BERLINGER – ANITA LOVAS

In this article we examine the relationship between sustainability and economic growth starting from the Stern [2006] report. We show that in effect it is the long term discount rate which is in the focus of the academic debate, and we discuss the views of various authors regarding the choice of its proper value. Then we present Acemoglu et al [2012] directed technical change model that provides a generalized framework for the understanding of the debate and for the systemic analysis of the possible answers. An important feature of the model is that innovation is not exogenously given, but it is the most important internal variable. Surprisingly, in this theoretical framework, the discount rate is essentially irrelevant. Finally, we describe the recent developments in the topic, the criticisms concerning the model of directed technical change, which is mainly concerned with the optimal parameter values and the forms of state intervention.

Quantifying the inputs for real options valuation
ÁRPÁD BALÁZS SZÚCS

The value of most companies and projects is significantly increased by the continuous decision making of managers, because it renders business operations flexible compared to the previously fixed plans. Traditional DCF models, however, do not aim to handle this kind of flexibility. These opportunities – real options – are nevertheless worthy of incorporating into the valuation process and a possible way to do it is via the application of financial option valuation methodologies. Beside

the familiarity with the theory, this requires quantified inputs, which usually are the current value of the underlying, the strike price, the risk-free interest rate, the time before expiry and the volatility. While these are fairly easily determined for financial options, when it comes to real options, the mere interpretation of these inputs could become equivocal. This paper elaborates on this problem, providing detailed recommendations for both the interpretation and the quantification of these inputs.

EU-Turkey customs union: does the 'Turkish-model' work?

TAMÁS SZIGETVÁRI

The customs union between the European Union and Turkey creates a strong, but unstable tie, with asymmetries in the decision-making power of the two sides. Although it had a positive impact on the Turkish economy, recent developments in EU trade policy have questioned the sustainability of the customs union in its current form. The stalemate of the negotiations on a Turkish EU membership raises questions on the possible alternatives. The article analyses the advantages and shortcomings of the EU-Turkey customs union and the lessons of the Turkish-model to be drawn for countries in the neighbourhood. Although the customs union offers economic gains compared to free trade agreements, one-sided adoption to EU trade policies may become a risky obligation. Still, the Turkish model and the future of EU-Turkey relations have an importance far beyond bilateral relations of the two sides.

Jogi melléklet

Külgazdaság, LIX. évf., 2015. július–augusztus (81–109. o.)

A nemzetközi vámjog intézményeinek jogharmonizációja

PARDAVI LÁSZLÓ

A nemzetközi vámjog fokozatos harmonizációja, az egyes vámjogi intézmények szabályozásának összehangolása napjaink egyik látványos jogi eredménye. A jogharmonizáció elsősorban a vámeljáráások összehangolása, a vámtarifák, származási szabályok és a vám alapjának meghatározására vonatkozó szabályoknál tapasztalható. A tanulmány ismerteti a GATT–WTO és a Vámegyüttműködési Tanács égisze alatt megkötött egyezmények jogharmonizációs vonásait, de kitekint az ENSZ és az Európai Unió e tárgykörben született jogforrásaira is. A vámtarifák egységesítése körében a szerző bemutatja a Vámegyüttműködési Tanács nomenklatúrájának és az Új Harmonizált Áruleiró és Kódrendszernek jogharmonizációs hatásait. A származási szabályok és a vámérték meghatározásának egységesülő szabályainak vizsgálata is a GATT–WTO rendszer rendelkezéseinek bemutatásával valósul meg, majd a szerző javaslatot tesz a nemzetközi vámjog jogrendszerbeli besorolására is.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K390 Other Substantive Areas of Law: Other.

Bevezetés

A Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) és különösen a Transz-csendes-óceáni Straté-

* A tanulmány a szerző „A globális gazdaság vámjogának alapkérdései (különös tekintettel a preferenciális szerződésekre)” című PhD disszertációjának (Széchenyi István Egyetem Állam- és Jogtudományi Doktori Iskola, Győr 2015, konzulens: Marján Attila) X. fejezete átdolgozásával készült.

Pardavi László, PhD, docens (SZE Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar Közigazgatási és Pénzügyi Tanszék). E-mail cím: pardavi-laszlo@t-online.hu.

giai Gazdasági Partnerségről Szóló Megállapodás (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement* – TPP) megkötésével kapcsolatos tárgyalások előrehaladásával aktuális kérdés lehet, hogy ezen tervezett egyezmények milyen hatással bírnak a nemzetközi vámjog intézményeire, és hogyan illeszkednek majd a nemzetközi vámjog napjainkig kialakult rendszeréhez. Erre a kérdésre csak az egyezmények elfogadása után és csak akkor adhatunk pontos választ, ha megvizsgáljuk a nemzetközi vámjog legfontosabb intézményeinek jogharmonizációs eredményeit. A tanulmány célja ezen eredmények áttekintése.

A nemzetközi vámjog egyes intézményeinek harmonizációja már nem új keletű jelenség, hiszen a vámuniók létesítése vagy a szabadkereskedelmi egyezmények megkötése során az egyezményeket aláíró államok is törekedtek az egyes vámjogi szempontból kiemelkedően fontos intézmények meghatározására és azok egymás jogintézményeivel való összehangolására is. A tanulmány témájának szempontjából lényeges és harmonizált vagy harmonizálás alatt álló intézményeknek a következőket tartom:

- Vámeljárások-vámkezelési módok;
- Vámtarifák;
- Származási szabályok;
- A vámérték meghatározásának szabályai.

Ezeknek a vámjogi intézményeknek, területeknek az összehangolása történhet bilaterális egyezményekben is, de ezeknél nagyobb hatásúak a GATT-WTO keretében vagy éppen azon kívül elfogadott globális egyezmények. Ugyanakkor a gazdasági integrációk, így különösen a szabadkereskedelmi megállapodások és a vámuniók létesítése is a partnerországok vámszabályainak harmonizálásával jár. A szabadkereskedelmi övezetet létrehozó országoknak is elemi érdekük, hogy a partnerországok anyagi jogi és eljárási szabályai ne nagyon térjenek el egymástól, mert az az alkalmazási nehézségeken kívül a *Jacob Viner* által feltárt kereskedelemterelő hatást is kiválthatja a rugalmasabb, ügyfélbarátabb jogszabályokat alkalmazó állam felé. Gyakran és magától értetődően egy integrációhoz való egyik csatlakozási követelmény a partner vámszabályainak harmonizálása vagy éppen egységesítése az integráció szabályaival.

Példaként emelhető ki Magyarország, amelyet a közvetlenül érintő Európai Unió mint integráció esetében *Kecskés László* rámutat arra, hogy az EK és az EGK története során általában nem jogegységesítésre, hanem jogharmonizációra törekedett, és a „Közösség célja nem egy úgynevezett »egységes jog« kialakítása, hanem a nemzeti jogok bizonyos elemeinek megőrzése mellett a tagállamok nemzeti szabályozá-

sainak egymáshoz hasonlóvá tétele, a túlságosan nagy eltérések kiküszöbölése”.¹ Az integrációs harmonizáció egyik jellemző példája lehet a magyar és az uniós vámjog közötti jogközelítés, ami a közvetett egységesítésen kívül (mint pl. a GATT szabályainak mindkét fél általi alkalmazása) direkt eredményeket is hozott. Először az Európai Közösség és Magyarország közötti bilaterális szerződésekből jelent meg a jogközelítés, még csak a kapcsolatok kiépítésének szintjén. A kezdeti árgarancia-megállapodások jelentősége² – melyek következtében az EK csökkentett leföldözést (védővámokat) alkalmazott a magyar termékekre – nyilvánvaló gazdasági előnyei-ken kívül abban állt, hogy Magyarország és a Közös Piac hatóságai között első ízben jöhetett létre hivatalos kapcsolat.³ A következő nagyon jelentős lépés a vámjogszabályok összehangolása terén az 1988-ban kötött magyar–EK kereskedelmi és gazdasági együttműködési megállapodás volt. Ebben a szerződő felek kötelezettséget vállaltak arra, hogy megadják egymásnak a legnagyobb kedvezményes elbánást, valamint arra is, hogy a GATT-kötelezettségeikkel összhangban eltörlik, csökkentik vagy egyébként módosítják vámjaikat, továbbá tájékoztatják egymást a vámtarifájukat érintő módosításról. A kereskedelmi megállapodás sikeressége következtében, valamint a magyarországi politikai és gazdasági változások eredményeként megszülethetett az 1991. december 16-án, Brüsszelben aláírt Európai Megállapodás („Társulási Megállapodás”), amelyet az 1994. évi I. tv. hirdetett ki és a hatálybalépés időpontja 1994. február 1. volt. Ez a megállapodás kötelezte elsőként a magyar államot arra, hogy az ország jelenlegi és jövőbeni jogszabályait közelítse a közösségi szabályozáshoz. Ezen túlmenően a megállapodás 68. cikke meghatározta azokat a területeket is, amelyek a jogharmonizáció szempontjából különös figyelmet érdemeltek, és ezek közül a vámjogot tette az első helyre. A vámjog jogharmonizációs jelentőségére utal a Megállapodás 92. cikke is, amely a vámokkal kapcsolatosan az egyébként megkövetelt általános együttműködési kötelezettségen felül külön együttműködésre kötelezi a feleket, éppen azért, hogy elérje a magyar és a közösségi vámrendszer összehangolását.

A jogharmonizáció tartalmának fenti, összehangolás jellegű értelmezése nem alkalmazható azonban a vámuniókra. A preferenciális megállapodásokkal, szabadkereskedelmi övezetekkel kapcsolatos jogharmonizáció ugyanis nem eredményezi egy új, egységes és közös vámjog létrejöttét, hanem csak az integrációkban részt

¹ *Kecskés* [1995], 212. o.

² Lásd a 121/67 EGK rendeletet a sertéshúsról, a 817/70 EGK rendeletet a borra és a 823/68 EGK rendeletet a kaskavál sajtra.

³ *Kecskés* [1995], 292. o.

vevő államok nemzeti joga változik, közeledik egymáshoz. A vámuniók azonban már és általában egységes vámjogot hoznak létre mind anyagi, mind pedig eljárásjogi értelemben, és csak az integráció által adott felhatalmazásban meghatározott jogi területeken és terjedelemben nyílik arra lehetőség, hogy a tagállamok értelmezési vagy hiánypótlási céllal saját (nemzeti) jogforrásokat alkossanak. Ezek a nemzeti jogforrások sem lehetnek ellentétesek azonban az integrációs vámjoggal.⁴ Ennek a rendszernek köszönhetően éppen a vámuniót létrehozó joganyag jelent meg elsőként valódi közösségi jogként az Európai Közösségen belül.⁵

Az egységes jog, így az egységes vámjog létrehozása, vagy csak a nemzeti vámjogok összehangolása is az állami szuverenitás korlátozásával jár, ezért ehhez megfelelő jogi instrumentumok szükségesek. A jogegységesítés a nemzetközi közjog eszközeinek, jogforrásainak alkalmazásával jár, hiszen az államok és kormányközi szervezetek törekednek jogrendszereik összekapcsolására, amihez a nemzetközi egyezményeket, megállapodásokat alkalmazzák. Az integrációs vámjogban – ha az integráció nem vámunió – az integráció egyéb eszközei is előírhatják a jogharmonizációs kötelezettséget; ismert eszköz az Európai Unió esetében az irányelv, illetve a jogharmonizációt közvetlenül eredményező, a tagállamok által direkt módon alkalmazandó rendelet is. A tanulmány azonban elsősorban nem az Európai Unió vámjogának elemzését tekinti elsődleges céljának, ezért a nemzetközi egyezményekkel megvalósuló XX. és XXI. századi jogharmonizációt vizsgálom meg az alábbi területeken.

1. A vámeljáráások világméretű összehangolása

A nemzetközi kereskedelmet és annak fejlődését lényegesen akadályozza és költségesebbé is teszi, ha az árukat országonként egymástól teljesen különböző tartalmú és tárgyú vámeljáráások alá kell vetni.⁶ Ezért az államok már régóta célul tűz-

⁴ A Tanács 1992. október 12-i 2913/92/EGK rendelete a Közösségi Vámkódex létrehozásáról 10., 167., 217. cikkei.

⁵ *Kecskés* [1995], 214. o.

⁶ „A fejlődő országok többségénél a vámeljáráások a kereskedelmi tranzakció összköltségének a 4-5 százalékát teszik ki. Az iparosodott országokban az ipari termékekkel folytatott kereskedelem átlagos költsége ezzel szemben a tranzakció teljes költségének csak 3,8 százalékát éri el. Az OECD-hez tartozó legfejlettebb országok átlagosan öt dokumentumot kérnek a vámhatáraikon a külső szállítótól, és a vámeljáráás átlagosan tíz napot vesz igénybe, konténerenként 735 eurós költséggel. Az afrikai országok ezzel szemben átlagosan kétszer annyi dokumentumot kérnek, 35 napot vesz igénybe a kiviteli és 44 napot a behozatali engedély megszerzése, a konténerenkénti átlagos költség pedig az exportnál 1285 euró, míg az import esetében 1535 euró.” *Bruxinfo* [2013].

ték ki, hogy az e problémával is összefüggő kereskedelemkönnyítést eredményező intézkedéseket vezessenek be a nemzetközi kereskedelemben.⁷

A WTO rendszerében a kereskedelemkönnyítő intézkedések alapját a GATT (1994) Egyezmény V., VIII. és X. cikkeiben foglaltak teremtik meg; alapvetően az áruk mozgásához kapcsolódó eljárásokat, tevékenységeket, gyakorlatokat, adatgyűjtés formáit (adminisztratív terhek), az adatfeldolgozást és a hatóságok közötti kommunikációt értve a kereskedelemkönnyítéssel érintett fogalmak alatt. Az áruk mozgásához kapcsolódó eljárásokhoz sorolhatók a vám eljárások, a vámbiztosítékok, a vámérték és a származás kérdései is, ezért ezek egyszerűsítése, modernizálása a kereskedelem megkönnyítéséhez és gyorsabbá tételéhez, valamint hatékonyabbá tételéhez is vezet.⁸

Az OECD egyik tanulmánya szerint, amelyben a kereskedelemkönnyítő tényezőket 16 mutatóval jellemzik, az általános kereskedelmi költségek az intézkedések harmonizálása, a dokumentumok egyszerűsítése és a folyamatok automatizálása következtében az alacsony jövedelmű országok esetében körülbelül 3%-kal, az alsó-közép jövedelmű országokban 2,7%-kal, míg a felső-közepes jövedelmű országokban 2,8%-kal csökkenthetők. Ha az összes kereskedelemkönnyítő intézkedést alkalmazzák, akkor azonban a költségcsökkentési potenciál eléri a 14,5%-ot az alacsony jövedelmű országokban, a 15,5%-ot az alacsonyabb közepes jövedelmű országokban és a 13,2%-ot a felső közepes jövedelmű országokban. Tehát a kereskedelem könnyítése érdekében bevezetett intézkedések együttes hatása nagyobb, mint az egyes intézkedések hatásainak együttes összege.⁹

A kereskedelemkönnyítő elemek között szereplő vám eljárás azonban jogi szempontból legalább kettős jelentéssel bír. Általános értelemben – és némiképpen az adó eljárás analógiájára – a vámhatóság és az ügyfél közötti jogi kapcsolat is vámel-

⁷ A modern globalizáció egyik első ilyen egyezménye a Népszövetség által, a vámügyi természetű alakítások egyszerűsítése céljából kezdeményezett Genfben 1923. évi november hó 3-án kelt nemzetközi egyezmény (*International Convention for the Simplification of Customs and Other Formalities*), amely vámügyek gyorsítását és így a kereskedelem előtti akadályok csökkentését még csak a vámokmányok, származási bizonyítványok és egyéb adminisztrációs kötelezettségek egyszerűsítésével kívánta megoldani.

⁸ Az Egyesült Nemzetek Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciájának (UNCTAD) becslése szerint az átlagos vámügylet 20-30 különböző érintett fél, 40 dokumentum, 200 adatelem (melyek közül legalább 30 ismétlődik), valamint az összes adat 60-70%-ának legalább egyszeri újra beírása tartozik. A vámtarifák csökkentésével sem lehet ezeket a költségeket mérsékelni. Az Ázsiai és Csendes-óceáni Gazdasági Együttműködés (APEC) becslése alapján a kereskedelem megkönnyítésére irányuló programok mintegy 0,26 százalékos nyereséget generálnak a reál GDP-ben, ez közel kétszerese a vámtarifa-csökkentésekkel elért haszonnak. World Trade Organization [2014].

⁹ Moisés-Sorescu [2013], 6. o.

járásnak minősül. Ugyanakkor az európai és nemzetközi jogforrások és ennek következtében a szakirodalom is az egyes, a jogforrásokban az ügyfél által igényelhető speciális eljárásokat, az ún. „vámkezeléseket”¹⁰ is vámeljárásnak tekintik. A tanulmány következetességének szem előtt tartása céljából a vámkezelések esetében is maradok a nem túl konkrét „vámeljárást” kifejezés mellett.

A globális gazdaságban már az 1970-es években törekedtek a vámeljáráások közvetlen vagy közvetett harmonizálására, amely a különböző jogrendszerű és gazdaságú államokra tekintettel komoly feladatnak tűnt. Az államok jelentős része belátta azonban, hogy a világgazdaság fejlődése fejleszti az adott ország gazdaságát is, ami természetesen a vámbevételek növekedésével is járhat. Az államok nézőpontjából pedig a vámügyek közül éppen a vámokból származó bevételek volumene tűnik a legfontosabbnak, és hogy ezt milyen vámeljáráások alkalmazásával érik el, az talán másodlagos szempont, különösen akkor, ha a vámtarifák meghatározásának joga – jóllehet sokszor nemzetközi szerződések által meghatározott keretek között – megmarad az államnál.

1.1. A GATT¹¹ jogharmonizációs hatása a vámeljáráásokban

A GATT-WTO megállapodás alapvető jelentőséggel bír a WTO-jog és a nemzeti jogok kapcsolatában. Különös tekintettel a vámok csökkentésére, a szubvenciók és mennyiségi korlátozások megszüntetésére és természetesen a GATT alapelveire és a vitarendezési mechanizmusra, pontosabban az utóbbiakban hozott döntések hatásaira. Azonban a szűkebb értelemben vett vámeljáráásokra, tehát a vámkezelési módokra vonatkozó közvetlen harmonizációs kötelezettséget a megállapodás nem ír elő. Egyedül a dömpingellenes és kiegyenlítő vámokra vonatkozó GATT VI. cikk végrehajtására elfogadott egyezmény¹² (közismert nevén: Antidömping Kódex) tekinthető vámeljáráások összehangolására vonatkozó speciális forrásnak, s ennek 5–12. cikkei

¹⁰ A vámeljáráások egyszerűsítéséről és összehangolásáról Kiotóban, 1973. május 18-án kelt nemzetközi egyezmény Brüsszelben, 1999. június 26-án létrehozott Módosító Jegyzőkönyvének kihirdetéséről szóló 2006. évi XLI. tv. 2. fejezet E/5./F9 pontja szerint: a „vámkezelés” az áruk kiviteléhez, belföldi forgalomba bocsátáshoz vagy más vámeljárást alá vonásához szükséges vámalakítások teljesítését jelenti. Az E/9./F16 pont alapján a „vámalkítások” az érintett személy és a vámhatóság részéről a vámjog betartása érdekében elvégezni szükséges műveletek összességét jelentik.

¹¹ *Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény* (GATT – *General Agreement of Tariffs and Trade*). A GATT szövege Magyarországon jogszabályban nem lett kihirdetve, szövegét közzétették: Külkereskedelmi Minisztérium [1975].

¹² Egyezmény az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény VI. cikkének végrehajtásáról, melyet Magyarországon a 40/1980. (IX. 7.) MT számú rendelet hirdetett ki. *Halmosy* [1982].

szabályozzák a dömping meglétének, fokának és hatásának megállapítására kezdeményezett vizsgálatot, a bizonyítási eljárást és a dömpingellenes vámok kivetésére és beszedésére vonatkozó szabályokat.

A GATT keretében kialakított és 1995. január 1-jén hatályba lépett, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó Marrakesh-i Egyezmény és mellékletei¹³ sem hoztak a vámeljárással kapcsolatos újabb jogharmonizációs kötelezettségeket, így az 1994. évi Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT, 1994) sem.

1.1.1. A globális kereskedelemkönnyítésről szóló megállapodás¹⁴

A vámjogi harmonizáció eddigi történetének egyik legnagyobb hatású lépése a Kereskedelmi Világszervezet Bali szigetén tartott 9. Miniszteri Konferenciáján (a továbbiakban: Bali Konferencia), 2013. december 7-én 160 ország képviselője által elhatározott globális kereskedelemkönnyítésről szóló megállapodás létrehozására vonatkozó döntés.

A kereskedelem megkönnyítésére hozandó intézkedések már 1996 decembere óta, vagyis a szingapúri miniszteri konferencia óta szerepelnek a WTO tervei között. Ekkor határozta el a WTO Általános Tanácsa, hogy felméri a WTO-szabályokat ezen a területen. A negyedik dohai miniszteri konferencia során, 2001 novemberében a miniszterek már egyetértettek abban, hogy a kereskedelem megkönnyítésére vonatkozó tárgyalásokra kerül majd sor az ötödik miniszteri konferencián, Cancúnban, 2003 szeptemberében. Ennek eredményeként 2004-ben az Általános Tanács úgy határozott, hogy részletesen megtárgyalják az új egyezményre vonatkozó tervezeteket. Ezeket aztán az IMF, az OECD, a Vám Világszervezet és a Világbank képviselői véleményeinek figyelembevételével módosították és javították a Bali Konferenciáig.

A Bali Konferencián született egyezés alapján létrejövő egyezmény a WTO első globális kereskedelmi megállapodása lesz a szervezet 1995-ös megalakulása óta. A megállapodás elsősorban a vámeljárással kapcsolatos egyszerűbbé és átláthatóbbá tételével bontja le a nemzetközi kereskedelem előtt álló akadályokat, és előíranyozza a jogilag kötelező érvényűvé váló WTO-dokumentumok aláírását, megteremtve ezzel egy új világkereskedelmi rendszer jogi alapjait.

A megállapodás elsődleges célja a vámokkal kapcsolatos globális együttműködés kiterjesztése, ami magába foglalja a modern vámtechnikák és technológiák

¹³ Magyarországon kihirdette: 1998. évi IX. törvény az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó Marrakesh-i Egyezmény és mellékleteinek kihirdetéséről.

¹⁴ *Trade Facilitation Agreement* – TFA.

alkalmazásának támogatását éppúgy, mint az áruk be- és kiléptetésére vonatkozó eljárások egyszerűsítését, a vám eljárások elektronikus alapokra helyezését és nemzetközi sztenderdek bevezetését a vám eljárások területén, valamint egyéb eljárást gyorsító intézkedéseket.

A már eltelt másfél év ellenére még hatályba nem lépett egyezmény azonban tartalmában nem minősíthető direkt, tényleges szabályozásnak, ugyanis csak elvétve tartalmaz konkrét, jogszabályszerű rendelkezéseket; módszerére és tartalmára sokkal jellemzőbb, hogy az államok számára olyan jogi kötelezettségeket ír elő, amelyeknek a tagállami jogszabályoknak kell majd megfelelniük. Ennek a módszernek érthető az oka. Ha az államok képviselői egy konkrét előírásokat tartalmazó egyezményt (mondjuk hasonlót, mint a Kiotói Egyezmény) szerettek volna elfogadni, akkor a szabályozás részleteiben valószínűleg soha, vagy csak nagyon hosszú idő alatt tudtak volna megállapodni, ez pedig a világgazdaság jelenlegi bizonytalan helyzetében nem lenne megfelelő megoldás. Ezért inkább a tagállamok belső jogával kapcsolatban (ideértve a vámuniók egységes vámjogát is) fogalmaztak meg kötelezően végrehajtandó elvárásokat.

Ezek közül az I. rész 1–2. cikkeiben foglaltak a hatóságok, a kereskedők és az egyéb érdekelték közötti információ áramlására vonatkozó szabályokat jelenítik meg. Itt szó esik az import, az export és a tranzit szabályainak és okmányainak közzétételéről, az alkalmazott díjakról és a költségekről, a származási szabályok és a vámérték megállapítása szabályainak közzétételéről is. Ezek az előírások megkövetelik, hogy a fenti információk már az interneten is elérhetők legyenek, sőt azt is, hogy az államok hozzanak létre tájékoztatási pontokat is. Az eljárásokat jelentősen gyorsíthatja, hogy az érdekelt személyek számára lehetővé kell tenni, hogy az új jogszabályokat már azok hatályba lépése előtt megismerhessék (2. cikk).

A 3–7. cikkeken már az államok vám eljárásaival közvetlenebb kapcsolatban álló tárgykörök kerülnek sorra. Így a 3. cikk a kötelező felvilágosítás intézményéről, a 4. a fellebbezésről, az 5. az eljárások és intézkedések pártatlanságáról, diszkrimináció-mentességéről és átláthatóságáról rendelkezik. A 6. cikk a díjak és költségek kötelező közzétételének, a 7. pedig a bírságok alkalmazásának általános szabályait írja elő.

A 7–8. cikke a határátlépésről és a vámkezelésről, az elektronikus fizetésről, a kockázatkezelésről, a vámkezelés utáni ellenőrzésről, az ügyintézési időről, a sürgős és romlandó küldeményekről és a vámügynökségek közötti együttműködésről szólnak. A 9. cikk az árutovábbításhoz, a 10. a vámokmányokhoz, a 11. a tranzithoz, a 12. cikk a vámhatóságok közötti együttműködéshez fűz szabályokat. Az utolsó, 13.

cikk pedig a Kereskedelemkönnyítési Bizottság felállításáról rendelkezik. Az egyezmény II. része a fejlődő és a legkevésbé fejlett országok számára biztosított különös bánásmódot szabályozza.

Bár a világ feszült figyelemmel és nagy várakozással várta magát a Bali Konferenciát és az ott elfogadott több megállapodást is magába foglaló csomagot (Bali-csomag), véleményem szerint a fejlett országokból, illetve viszonylag fejlett országokból származó olvasó számára csalódást jelent ez az eredmény. Csalódás azért, mert a fejlődő országok támogatására vonatkozó részén túl csak olyan szabályokat foglal magába, amelyek a nyugati gazdaságok számára szinte evidenciák és amelyeket saját jogrendszereik már eléggé régen (az EU például 1992 óta) megvalósítottak. Hiszen mindegyik államban lehetséges a vámhatósági határozat ellen fellebbezni és bírósághoz fordulni, a vámuniókban és szabadkereskedelmi övezetekben is lehetővé vált már az elektronikus vámkezelés, ebből is következően az ügyletek és a hatóságok használják az internetet is.

Másodsorban pedig csalódást okoz az egyezmény azért is, mert szabályozási módja, amivel az elfogadása körüli viták voltak, mérsékelhetőek, számos értelmezési, eltérési vitát generál majd, amikor a tagállamok saját jogszabályaikat összehangolják a megállapodásban foglaltakkal. Számos esetben – elsősorban a kereskedők és a versenytárs államok részéről is – kérdés lehet, hogy az adott állam vámjogszabályai megfelelnek-e teljes egészében az egyezmény előírásainak. Ebből következően úgy vélem, hogy még sok évnek el kell telnie ahhoz, hogy a végrehajtott jogharmonizáció és az egyezmény céljai egybeessenek.

A fejlődő országok vámrendszerei és gazdaságuk azonban még nem mutatnak a nyugati gazdaságokhoz hasonló egységet, ez pedig a rendszerekben jelen levő kereskedelmi akadályok (pl. a bonyolult vámjogi dokumentumok vagy a hosszadalmas vámeljárást) által exportjuk, végső soron teljes gazdaságuk hatékonyságát csökkenti. Miután a globális termelés 40%-a ezekből az államokból származik, ezért ezen országok mielőbbi és minél nagyobb fokú integrálása a világgazdaságba az egész világ érdeke. Ezért ennek egyik, de jelentős lépésének minősíthető az imént vizsgált egyezmény és a Bali-csomag többi eleme is.

1.2. A Vámegyütműködési Tanács égisze alatt megkötött egyezmények jogharmonizációs hatása

A nemzetközi vámjog egyik sajátos intézménye a Vámegyütműködési Tanács (VET – *Customs Co-operation Council*), amelyet az 1950. december 15-én, Brüsszelben megkötött nemzetközi egyezmény hozott létre.¹⁵

Az egyezmény preambuluma szerint az aláíró kormányok azért állapodtak meg a szervezet alapításában, „hogy biztosítsák vámrendszereik közt a legmagasabb fokú összhangot és egységet, és főként hogy tanulmányozzák a vámtechnika és az ezzel kapcsolatos vámjogszabályok fejlesztéséből és javításából származó kérdéseket, abban a meggyőződésben, hogy a kormányok között ezekben az ügyekben létrejövő együttműködés előmozdítása a nemzetközi kereskedelem érdekeit fogja szolgálni, figyelembe véve az ezekkel kapcsolatos gazdasági és technikai tényezőket”.

A szervezet alapvető feladatai között is szerepel, hogy „valamennyi, a vámegyütműködéssel kapcsolatos olyan kérdésnek a tanulmányozása” és „a vámrendszerek technikai szempontjainak és az ezzel kapcsolatos gazdasági tényezőknek a vizsgálata, abból a szempontból, hogy a tagállamoknak a lehető legmagasabb fokú összhang és egység eléréséhez gyakorlati módszereket javasoljon” (III. cikk a) és b) pont). Erre való tekintettel kimondható, hogy a VET a vámeljárások nagyfokú összehangolásának és egyszerűsítésének központi szereplője. A VET tevékenysége a vámeljárások összehangolására vonatkozó javaslatokon kívül kiterjed még a vámtarifával és az áruosztályozással kapcsolatos kérdésekkel kapcsolatos javaslatok, magyarázatok elkészítésére is.

A GATT, a VET és az Egyesült Nemzetek Nevelésügyi, Tudományos és Kulturális Szervezetének (UNESCO) közreműködésével készültek el az „Áruk előjegyzési eljárásban való behozatalához szükséges, Brüsszelben 1961. december 6-án az »A. T. A. igazolványról« (*admission temporaire – temporary admission*; ideiglenes előjegyzés) és a »Kereskedelmi minták E. C. S. igazoló füzeteire vonatkozó« (*Echantillons commerciaux – commercial samples*; kereskedelmi minták), Brüsszelben 1956. március 1-jén kötött, és a Vámegyütműködési Tanács ajánlására 1960. június 15-én módosított vámegegyezmények”,¹⁶ amelyek elsősorban technikai és spe-

¹⁵ Magyarországon kihirdette: a 2008. évi LXXXVIII. törvény a Vámegyütműködési Tanács létrehozásáról szóló, Brüsszelben, 1950. december 15-én megkötött nemzetközi Egyezmény kihirdetéséről, valamint az Egyezmény módosítása kötelező hatályának elismeréséről és kihirdetéséről.

¹⁶ Magyarországon kihirdette: az 1966. évi 5. számú tv. az áruk előjegyzési eljárásban való behozatalához szükséges, Brüsszelben 1961. december 6-án kötött A. T. A.-igazolványról, valamint a kereskedelmi minták E. C. S. igazoló füzeteire vonatkozó, Brüsszelben 1956. március 1-jén megkötött

ciális harmonizációs kötelezettségeket írnak elő az egyezményeket elfogadó államok számára. A még hatályban lévő „A. T. A. igazolványra” vonatkozó egyezmény arra adott lehetőséget az aláíró államok számára, hogy az áru előjegyzési eljárásban való behozatalakor ne a saját, nemzeti vámokmányukat alkalmazzák, hanem az „A. T. A. igazolványt”, amely felett azonban mára már eljárt az idő, így a gyakorlatban alig használják.

1.2.1. A Kiotói Egyezmény jogharmonizációs szerepe¹⁷

A VET égisze alatt kötött egyezmény 92 aláírója az egyezmény preambulumban megállapította, „hogy az egyes országok vámeljárási közötti eltérések akadályozzák a nemzetközi kereskedelmet és az egyéb nemzetközi cserét” és ezzel összefüggésben arra a következtetésre jutottak, hogy „vámeljárási egyszerűsítése és összehangolása hatékonyan hozzájárulhat a nemzetközi kereskedelem és egyéb nemzetközi csere fejlesztéséhez”. Az egyezmény különleges módon és rendszerben éri el a vámeljárási összehangolását. Érdemi harmonizációs rendelkezéseit ugyanis mellékletekben találjuk, amelyek tartalmazzák az ebben tárgyalt különböző kérdések összefoglalását tartalmazó bevezetést, a melléklet vámszak kifejezéseinek definícióit és az ún. „kötelező rendelkezéseket”, vagyis azon rendelkezéseket, amelyek általános alkalmazását szükségesnek ítélik meg a vámeljárási egyszerűsítésnek és összehangolásának eléréséhez. Itt olvashatók az „ajánlott gyakorlatok” is – tehát azon rendelkezéseket, amelyek a vámeljárási összehangolása felé történő haladást biztosítják és ezek lehető legszélesebb körű alkalmazása kívánatos; továbbá tartalmazzák még a megjegyzéseket, amelyek a szóban forgó rendelkezések vagy ajánlott gyakorlatok alkalmazása során követhető cselekvési lehetőségeket jelölnek meg (4. cikk).

A jogharmonizáció a melléklet elfogadásával történik meg, ugyanis az egyezmény 5. cikke szerint ezt már úgy kell tekinteni, hogy a szerződő fél¹⁸ ezzel minden, a mellékletben szereplő kötelező rendelkezést vagy ajánlott gyakorlatot elfogadott, hacsak ezek bármelyikével szemben nem élt egyébként visszavonható és a VET-nél bejelentett fenntartással.

és a Vám-együttműködési Tanács ajánlására 1960. június 15-én módosított Vámegezmények kihirdetéséről. Utóbbi egyezmény nincs hatályban 1978. szeptember 1-jétől.

¹⁷ A vámeljárási egyszerűsítéséről és összehangolásáról szóló, Kiotóban, 1973. május 18-án megkötött egyezmény, Magyarországon kihirdette: 1982. évi 11. tvr.

¹⁸ Az Egyezmény 9. cikke alapján a vám- vagy gazdasági uniót alkotó szerződő felek bejelenthetik a VET főtárgyánál, hogy az Egyezmény egy adott melléklete alkalmazása szempontjából országaik egyetlen területnek (tehát félnek) tekintendők.

A VET-nek az egyezményrel kapcsolatban kiemelten fontos szerep jut. Ugyanis a 6. cikk szerint ellenőrzi az egyezmény fejlődését és gondozását, továbbá dönt az újabb mellékletek felvételéről is, amelyeket a VET Állandó Technikai Bizottsága készít el. A 15. cikk szerint maga a VET is tehet javaslatokat az egyezmény módosítására. A mellékletek bizonyos szempontból önálló életet is élnek, mert a 7. cikk szerint a VET-ben és az Állandó Technikai Bizottságban történő szavazás esetén minden egyes melléklet külön egyezménynek tekintendő. Azonban ez egyezmény szempontjából a mellékletek az egyezmény szerves részeinek minősülnek (8. cikk).

Az egyezmény mellékleteiben széleskörűen szabályozza az egyszerűsítés és összehangolás területeit. Így az A) 1. számú mellékletben sor került az árunyilatkozatok benyújtását megelőző vámalkiságok – úgymint az áruk bevitelére a vámterületre, az árubemutatói kötelezettség, a kirakodás, a megrongálódott, megsemmisült vagy elvesztett áruk, vagy a felelősség a behozatali vámok és illetékek megfizetésére és az árunyilatkozat benyújtását megelőző vámalkiságokra vonatkozó információra vonatkozó szabályok – rögzítésére. Az A) 2. számú melléklet az áruk ideiglenes raktározására vonatkozó szabályokat, az A) 3. melléklet a kereskedelmi szállítószerzők-re alkalmazandó előírásokat tartalmazza. A B) 3. melléklet a változatlan állapotban történő újrabehozatalról, a C) 1. melléklet a végleges kivitelről, a D) 1. a származás szabályairól, a D) 2. a származás okmányoszerű igazolásáról, a D) 3. az előzőek ellenőrzéséről, az E) 1. a vámtranzitról, az E) 5. a változatlan állapotban újrakivitelre szánt áruk behozataláról, az E) 8. a kikészítés céljából történő ideiglenes kivitelről, az F) 1. melléklet a vámszabad területekről, az F) 5. pedig a sürgős küldeményekről rendelkezik. A kissé hosszadalmas felsorolást átnézve megállapítható, hogy az egyezmény nem fogja át a vám eljárás valamennyi részterületét, teljes egészében kimaradtak belőle a végleges, vagyis a vámáru jellegét megszüntető vámkezelések¹⁹ és az ún. gazdasági vám eljárások, mint például az aktív vagy a passzív feldolgozás is.

Az egyezményt a szerződő felek 1999. június 26-án, Brüsszelben kelt jegyzőkönyvvel módosították.²⁰ A preambulumban a módosítás okai között elsőként ismét a nemzetközi kereskedelmet akadályozó eltérések kiküszöbölése olvasható, de nővumként megjelenik a vám eljárások és a gyakorlat könnyítésének, egyszerűsítésének és összehangolásának megvalósítására vonatkozó igény, a vámenőrzés megfelelő normáinak biztosítása és a vámszervek alkalmassá tétele a kereskedelemben és

¹⁹ Az Európai Unió vámjogában a szabad forgalomba bocsátás és a vámfelügyelet melletti feldolgozás minősül ennek.

²⁰ Magyarországon kihirdette: a 2006. évi XLI. törvény a vám eljárások egyszerűsítéséről és összehangolásáról, Kiotóban, 1973. május 18-án kelt nemzetközi egyezmény Brüsszelben, 1999. június 26-án létrehozott Módosító Jegyzőkönyvnek kihirdetéséről.

az adminisztratív módszerekben, továbbá az eljárásokban bekövetkező jelentősebb változásokra történő válaszadásra vonatkozó célok is.

A jegyzőkönyv az egyezmény teljes módosítását valósította meg, ugyanis az egyezmény szövegének változásain kívül (I. függelék) a melléletek helyébe a jegyzőkönyv II. függelékében található általános mellélete és a III. függelékében olvasható speciális melléletek léptek. Az egyezmény struktúrája és rendszere is megváltozott. Így az egyezmény törzsrészből, általános melléletekből és speciális melléletekből áll. A melléletek fejezetekre tagolódnak, amelyek tartalmazzák a fogalom meghatározásokat, a kötelező rendelkezéseket, illetve az előzőek végrehajtására megadott 36 hónapnál hosszabb idő alatt (60 hónap) bevezethető átmeneti kötelező rendelkezéseket, amelyeknek a bevezetése elismerten szükséges a vámeljáráások és a gyakorlat egyszerűsítésének és összehangolásának eléréséhez. Ezen felül a speciális melléletek rögzítik az „ajánlott gyakorlatot” is, amelynek a lehető leg szélesebb körű alkalmazás kívánatos. Az összes melléklethez a felekre nem kötelező érvényű iránymutatások is kapcsolódnak.²¹

Az egyezmény általános mellélete jogharmonizációs kötelezettséget alapítva előírja a szerződő államok részére, hogy az ebben és a speciális melléletekben meghatározott feltételeket és vámalakiságokat a nemzeti jogszabályokban kell a lehető egyszerűbben meghatározni. Az általános melléklet sokkal szélesebb körben szabályozza a vám eljárás alapfogalmait, mint azt az eredeti egyezmény tette; már általános alapelveket és alapfogalmakat is tartalmaz. Ezen utóbbiak közül kiemelem a pragmatikusan meghatározott vámjog fogalmát: „az áruk behozatalára, kivitelére, átvitelére vagy raktározására vonatkozó, törvényben és egyéb jogszabályokban rögzített rendelkezések összessége, amelyek végrehajtása és érvényre juttatása kifejezetten a vámhatóság feladata, továbbá minden olyan előírás, amelyet a vámhatóság törvényi felhatalmazásánál fogva kiad.”²² Bár ezen definíció a vámjog fogalmát jogforrási és eljárási szempontból közelíti meg, de ebből egy kis absztrakcióval (ha elhagyjuk a törvényeket és jogszabályokat, vagy a nemzetközi jog forrásaival helyettesítjük ezeket) megpróbálhatjuk a nemzetközi vámjog fogalmát is meghatározni, valahogy így: a nemzetközi vámjog az áruk behozatalára, kivitelére, átvitelére vagy raktározására vonatkozó, a nemzetközi közjog forrásaiban rögzített szabályok összessége. Ez a meghatározás már nem tulajdonít a vámokból származó államháztartási bevételeknek jelentőséget, sokkal inkább kereskedelempolitikai szempontból írja körül a vámjog fogalmát, amikor csak az árukkal kapcsolatos kereskedelmi mű-

²¹ 2006. évi XLI. törvény I. fejezet 1. cikk és II. fejezet 4. cikk.

²² 2. fejezet E10./F18 fogalom.

veletekre, intézkedésekre helyezi a hangsúlyt. Ezért lehet megfelelő a nemzetközi vámjog definiálására is.

Az általános melléklet egyébként „A vámkezelés és egyéb vámalakítások” fejezetében (3. fejezet) megadja az illetékes vámhivatalokra, a nyilatkozattevőre, az áru nyilatkozatra, az áru vizsgálatára és kiadására, valamint az áru felajánlására vagy megsemmisítésére vonatkozó előírásokat. A vámok és adók című 4. fejezetben az adók kiszabása, beszedése és megfizetése témakör kerül szabályozásra, ideértve a halasztott fizetés, visszafizetés szabályait is. A többi fejezetben – ebben is hasonlóan az Európai Unió Vámkódexéhez – a vámbiztosítékok, a vámellenőrzés, az informatikai szabályok, a vámhatóság és harmadik személyek kapcsolata, a vámhatóság aktusai és a jogorvoslat alapvető és általános szabályai olvashatók. Az általános melléklet tehát a vámjog és azon belül inkább az eljárásjog alapvető és ezért általános szabályait rögzíti, hasonló tartalommal és rendszerben is, mint egy nemzeti jogforrás, ezért a szerződő államok az Egyezményben foglalt jogharmonizációs kötelezettségeiket könnyen teljesíthetik.

A tíz, a jelen tanulmány lezáráskor még hatályba nem lépett speciális melléklet (A–K) az egyes vámkezelési módokra és az áru származásának szabályaira ír elő rendelkezéseket. Így szabályozzák az áruk beérkezését a vámterületre, az import- és az exporteljárást, a vámraktárakat és a vámszabad területeket, a tranziteljárást, az aktív és passzív feldolgozást, az ideiglenes behozatalt, a vámokkal kapcsolatos jogsértő cselekmények következményeit, az utazókra, a postaforgalomra és a raktárakra vonatkozó speciális eljárásokat is.

Szintén a VET által előterjesztett egyezmények közé sorolható az Áruk ideiglenes behozataláról, Isztambulban 1990. június 26-án kelt Egyezmény,²³ amely a vámkezelési módok közül a már nemzetközi egyezményekkel is többször szabályozott ideiglenes behozatalra (pl. az „A. T. A. igazolványra” vonatkozó egyezmény) állapít meg egységes szabályokat, meghatározva az alkalmazandó okmányokat (az árukra az „A. T. A. igazolványt”, a szállítóeszközökre pedig a „CPD-igazolványt”) és az egyezmény hatálya alá tartozó árukat.

²³ Magyarországon kihirdette: 2005. évi CLXVIII. törvény az áruk ideiglenes behozataláról, Isztambulban, 1990. június 26-án kelt Egyezmény és mellékletei kihirdetéséről.

1.3. Az ENSZ és az Európai Unió vonatkozó egyezményei

A Vámegyüttműködési Tanács jelentős jogfejlesztő szerepe mellett meg kell említenünk az ENSZ és az Európai Unió ebben a tárgykörben hozott egyezményeit is.

A közúti áru fuvarozásban az A. T. A. igazolványhoz hasonló egyszerűsítési és összehangolási célból fogadták el az érintett államok az ENSZ égisze alá tartozó egyezmények közé sorolható TIR igazolvánnyal történő nemzetközi fuvarozásra vonatkozó vámegegyezményt és módosításait (Genf, 1975. november 14.).²⁴ A vámegegyezmény célja, hogy a nemzetközi szállításokkal kapcsolatos adminisztratív formák összhangba hozatalában és egyszerűsítésében tegyen előrelépést, és ennek során – mintegy technikai előírásként – saját vámokmányaik helyett alkalmazva a tranzit (árutovábbítási) eljárásra a TIR igazolványt.

A TIR. igazolványnál egyszerűbb és ezért annak felváltására alkalmas metódust vezetett be az Egységes Árutovábbítási Eljárásra vonatkozó 1987. május 20-án, Interlakenben kelt Egyezmény (Tranzitegyezmény).²⁵ Az egyezmény az Európai Unió és az EFTA-országok között, valamint az egyes EFTA-országok között lebonyolított áruszállításra vonatkozó rendelkezéseket tartalmazza; bevezet egy egységes árutovábbítási eljárást, amely egyaránt érvényes az adott esetben átrakodott, továbbított vagy raktározott árukra is, anélkül hogy azok fajtáját vagy származását érintené (1. cikk). A tranzitegyezmény az Európai Gazdasági Térséget lefedő területi hatállyal szabályozza a közúti árutovábbítás mint vámeljárás szabályait, egy ún. „T” okmány alkalmazásával, ezért jogegységesítő szereppel bír a térség és a vámunió vámjogára való tekintettel is.

A Vámformalítások Egyszerűsítésére vonatkozó, 1987. május 20-án, Interlakenben kelt Egyezmény²⁶ a vámeljárások során alkalmazott vámokmányok egységesítésével mutatott fel jogharmonizációs hatásokat.

Az Európai Közösség és az EFTA-országok ebben az egyezményben intézkedéseket határoztak meg a Közösség és az EFTA, valamint az egyes EFTA-országok közötti áruforgalom formalitásainak egyszerűsítése érdekében; ezért egy egységes adminisztratív okmányt (ún. Egységokmány; Magyarországon: Egységes Vámáru-

²⁴ Magyarországon kihirdette: 2013. évi XLII. törvény az áruknek TIR-igazolvánnyal történő nemzetközi fuvarozására vonatkozó, Genfben, 1975. november 14-én kelt vámegegyezmény és módosításai kihirdetéséről.

²⁵ Magyarországon kihirdette: 83/1996. (VI. 14.) Korm. rendelet az Egységes Árutovábbítási Eljárásról szóló Egyezmény kihirdetéséről.

²⁶ Magyarországon kihirdette: 84/1996. (VI. 14.) Korm. rendelet a Vámformalítások Egyszerűsítéséről szóló Egyezmény kihirdetéséről.

nyilatkozat) vezettek be, amelyet minden kiviteli és behozatali eljárásra, valamint a szerződő felek között érvényesülő egységes árutovábbítási eljárással szállítandó áruforgalomban kell alkalmazni. Látszólag azonban csak egy technikainak is mondható kérdést, a vámokmányok egységesítését írja elő az egyezmény. Ha belegondolunk abba, hogy minden, vám eljárás alá vonásra szánt árurol az adott vám eljárásra vonatkozó vámáru-nyilatkozatot kell benyújtani, és ha nincs árnyilatkozat (a jogszabályi kivételektől eltekintve) vámkezelésre sem kerülhet sor,²⁷ akkor láthatóvá válik, hogy ez az egyezmény többet jelent, mint egy (vám)technikai szabályozás. Az egységes vámokmány bevezetése az unió és az Európai Gazdasági Térség vám eljárására nagyon jelentékeny jogegységesítő hatást eredményez, hiszen az EGT államaiban a vámkezelések során mindenhol és mindenki alakilag és tartalmilag ugyanazon vámokmányokat alkalmazza, ezzel a vám eljárások adminisztratív eleme egyrészt leegyszerűsödött, mert megszűntek az egyes államok vámokmányai közötti különbségek, másrészt az eljárások maguk is gyorsabbá és jogi szempontból is kiszámíthatóbbá, egyértelműbbé váltak.

2. A vámtarifák összehangolása

Amikor a nemzetközi kereskedelem megjelenésével az országhatárokon belüli vámok (út- és hídvámok) mellett megszülettek és a nemzetgazdaságok számára egyre fontosabbá váltak az ún. „határvámok”, ezzel megjelent az igény olyan jegyzékek, vámtarifák kifejlesztésére, amelyek a külkereskedelemben nyelvi nehézségek nélkül alkalmazhatóak, könnyen értelmezhetőek és hasonló elvek szerint (pl. a vámáru értéke alapján) határozták meg az áruk után fizetendő vámok mértékét, vagyis a vámtételeket.

Az 1931-ben elfogadott és 1937-ben módosított genfi nomenklátúra nem gazdasági, hanem éppen jogharmonizációs szempontból vált jelentős hatásúvá. Ugyanis ez a tarifa szolgált azután „Az áruk vámtarifában történő osztályozásáról” szóló, Brüsszelben, 1950. december 15-én megkötött egyezmény és az ezt módosító, Brüsszelben, 1955. június 1-jén aláírt jegyzőkönyv alapjául is. Ezt a több mint száz állam által alkalmazott tarifát a szakirodalom a Váme gyüttműködési Tanács nomenklatúrájaként ismeri. A vámtarifák tekintetében a jogközelítés azóta is töretlen, hiszen a

²⁷ Az Egységes Vámárnyilatkozatról részletesebben lásd: *Pardavi* [2002], 64–69. o.

VET 1983-ra kidolgozta az 1988-ban elfogadott Új Harmonizált Áruleíró és Kódrendszert, amelyet részben ma is alkalmaz az Európai Unió.²⁸

A vámtarifák egységesítése legalább két területen és szempontból jelent, illetve eredményezhet jogharmonizációt. Az egyik harmonizációs eredmény, hogy az érintett államok vámtarifáik rendszerét, felépítését, sőt még az áruk vámtarifaszámaikat is egységesítik. Az ilyen tartalommal létrehozott tarifák segítik a nemzetközi áruforgalom gyorsítását, az azonos vámtarifaszámok az áruk azonosítását és ezek a vámtarifák arra is alkalmassá válnak (mint például a Harmonizált Vámtarifa), hogy vámon kívüli célokat is szolgáljanak, mert alkalmazhatók lesznek az adózásban, a fuvarozásban és a külkereskedelmi statisztikában is. Ezek az egységesített vámtarifák a vámuniót meg nem valósító preferenciális egyezmények által csak korlátozott mértékben használhatóak, jobbára csak a vámtarifaszámok jelennek meg az egyezmények vámcsökkentéseket, származási szabályokat vagy éppen a preferenciák alóli kivételeket meghatározó részeiben.

A vámtarifákkal összefüggő másik jogharmonizációs jelenség a vámtarifákban foglalt vámtételekhez kapcsolódik. A vámtarifák alapvető jellemzője, hogy olyan árujegyzékként határozhatók meg, amelyek az áruk vámtarifaszáma, megnevezése mellett az árukhoz kapcsolódó vámtételeket is tartalmazzák. Fentebb már kifejtettem, hogy léteznek olyan nemzetközi jogforrások is, amelyek a vámtételekre vonatkozóan nem írnak elő jogharmonizációt. Be kell látnunk, hogy a vámtételek összehangolásának elmaradása alapvetően gátolja a nemzetközi kereskedelmet, és *Jacob Viner* tanait alkalmazva el is terelheti a kereskedelmi útvonalakat, vagy újabb beszerzési, értékesítési irányokat hozhat létre (*trade diversion, trade creation*). Talán ennek elkerülése és az exportjuk előtti akadályok elhárítása érdekében az államok által elfogadott preferenciális megállapodások mindegyik típusa kapcsolódik a vámtételek csökkentéséhez vagy eltörléséhez. A kereskedelmi megállapodások alapvető eleme, hogy a partnerek egymás meghatározott áruira vámcsökkentéseket (amik igazából a vámtételek csökkentését jelentik) adjanak, a szabadkereskedelmi egyezményeknél pedig ez a vámcsökkentés az egymás közötti forgalom összes árujára kiterjedhet. A vámuniókban már a vámtarifa és a benne foglalt vámtételek is közössé, vagyis azonosossá válnak.

Ugyanakkor ki kell térnünk a vámtételek folyamatos csökkenésére. A csökkenés némely esetben nagyon jelentős. A GATT–WTO államok vámjaikat 1947-től kezdődően kisebb-nagyobb mértékben, de folyamatosan (körtárgyalásonként) csökkentik.

²⁸ A Tanács 2658/87/EGK rendelete a Harmonizált Rendszeren és Kombinált Nomenklatúrán alapuló Kereskedelmi Vámtarifáról.

A vámtételek eliminálásának látványos példája az Európai Unió is lehetne, mert közös vámtarifájának 1968-ban történt elfogadása óta az Uruguay-forduló befejezésével (1994) iparcikkeinek átlagvámja 10,4%-ról 3,7%-ra süllyedt.²⁹ Azonban ezek a vámtétel-csökkentések valószínűleg nem haladnak tovább hasonló sebességgel a jövőben, mert a fejlett országok vámjai ma már a minimumhoz közeli szinteket érik el, így a vámok eltörlésére inkább a preferenciális egyezmények keretében kerülhet sor. Mindenesetre nyilvánvaló, hogy a vámok mértékének csökkenésével együtt csökken a vámok fiskális jelentősége is.

Az áruk származása a vámtételekben is okozhat eltéréseket. Például az Európai Unió vámtarifájában egy adott áruhoz több mint negyvenféle vámtétel kapcsolódhat. Ennek alapvető oka az, hogy a tagjai által ráruházott szuverenitásból eredően az unió alkalmaz egy autonómnak minősített vámtételt, amelyet a tarifában az „*erga omnes*”³⁰ elnevezésű hasámban látunk, és ezen felül olvashatóak azok a preferenciális egyezményekben rögzített, ennél kedvezményesebb vámtételek, amelyeket az unió egyoldalúan vagy a partnereivel folytatott két- vagy többoldalú tárgyalásai eredményeként állapított meg.

3. A származási szabályok közeledése

A nemzetközi vámjog és kereskedelmi jog mára egyik kulcsfontosságú vált kérdése, hogy a vizsgált áru honnan, azaz mely országból származik. Ugyanis a származási hely határozza meg többek között az adott árura kivetett vám tételét és az egyes kereskedelempolitikai eszközök (pl. kontingensek) alkalmazhatóságát is. A vámszabályok elméletileg még ma sem követelik meg minden áru esetében a származás igazolását. Valójában a származás igazolására akkor van szükség, ha az áruhoz esetleg valamilyen kereskedelmi korlátozás kapcsolódik, vagy az importárura az általánoshoz képest kedvezőbb vámtételt szeretnének alkalmazni.

Az áruk származása a XX. század közepén még csak egyszerű technikai szabályozásnak tűnt. *Huszár Ernő* szabadkereskedelmi övezetek tagállamainak harmadik országok áruival szemben alkalmazott eltérő mértékű vámjaival előidézett és általa leírt deflexiós hatás kiküszöbölésének egy magától értetődő és viszonylag egyszerűen alkalmazható eszközeként mutatta be. Az eltérő mértékű vámtételekből származó

²⁹ *Weerth* [2009], 53–60. o.

³⁰ Az „*erga omnes*” vagy más rendszerekben az „autonóm” vámtételek sem egészen az ezeket előíró alany szuverenitásán alapulnak, hiszen ezek az általában „legnagyobb kedvezményes” vámként említett vámtételek, azaz azok, amelyeket a GATT–WTO rendszerében fogadnak el az államok.

nemkívánt vámelőnyöket, amelyek a vámbevételek átrendeződésével is járhatnak, amelyeket Huszár a szabadkereskedelmi övezet *de facto* jellegű kiterjesztésének is látott, meg lehet akadályozni az áruk származására vonatkozó egységes elvek és gyakorlatok bevezetésével.³¹

Bár ezek az elvek és gyakorlatok talán a hozzájuk kapcsolódó származási bizonyítványok alkalmazása miatt jogi szempontból és kezdeti formájukban inkább csak vámtechnikai, az USA jogában pedig eredetmegjelölési, azaz fogyasztóvédelmi előírásoknak tűntek, a preferenciális egyezmények elterjedésével a XX. század utolsó negyedétől számítva egyre nagyobb szerephez jutottak, és ma már a vám- és kereskedelempolitika lényeges eszközének és a preferenciális egyezmények nélkülözhetetlen részének minősíthetők. A származási szabályok összehangolását a nemzetközi vámjog és a nemzetközi kereskedelmi jog fejlődése szempontjából előremutató fejleménynek is tekinthetjük, egyes szerzők azonban rámutatnak arra, hogy a származási szabályokat protekcionista célokra is használhatják, ez pedig alááshatja a kívánatosnak tartott nemzetközi integrációt. Ugyanakkor a szabályok összehangolása erősítheti a *Bhagvati* által ismertté tett „spagetti-gombolyag hatást”, azaz a preferenciális szerződések terjedését.³²

Antoni Esteveordal, *Jeremy Harris* és *Kati Suominen* a származási szabályok két különböző területéről írnak³³ *Jacob Viner* teóriája alapján. Az egyik az ún. „korlátozó” terület, mely alapvetően a fenti protekcionista eszközzel azonosítható; mert olyan kereskedelmi akadályt állít fel a preferenciális egyezmény tagjai és a harmadik országok között, amely akadályozhatja az ezek közötti kereskedelmet, fejlesztve ezzel azonban a tagok közötti árucserét. Ilyennek minősítik például a NAFTA-t. A másik pedig az „eltérítés”, amely a tranzakciós költségek egyidejű emelésével eléri, hogy az áruk más országokból érkezzenek be a vámterületre (*trade-divergence*); erre példa az Európai Unió és Mexikó közötti megállapodás.

A származási szabályok a preferenciális származás alapján két csoportba sorolhatók. Az egyik csoportba az úgynevezett „nem preferenciális” származás szabályai tartoznak, míg a másikat a „preferenciális” származás szabályai alkotják. Az első csoport – hasonlóan a vámtarifák „*erga omnes*” típusához – tulajdonképpen autonóm, azaz az adott állam által önállóan megalkotott szabályrendszert jelent, amelyet az állam alkalmazhat a vele szerződéses kapcsolatban nem álló országok áruival szemben. Ezek a származási szabályok az államok (ideértve természetesen a

³¹ Huszár [1994], 298. o.

³² Gasiorek–Augier–Lai-Tong [2009], 147., 150. o.

³³ Esteveordal–Harris–Suominen [2009], 262. o.

vámuniókat is) szuverenitásából kiindulva akár különbözőek is lehetnének, mégis a nemzetközi vámjog hatására nagyfokú harmonizáltság jellemző rájuk. Ennek oka a GATT–WTO egyezményekben keresendő. Ugyan a GATT 1947-es szövegében még nem található kifejezetten az áruk származásával foglalkozó szabály, *Inama* szerint azért, mert a GATT rendszere a legnagyobb kedvezmény elvén alapul és ez nem igényli az áruk származásának vizsgálatát, mert ez igazából már a diszkriminatív intézkedések sajátja lenne, de GSP-rendszer alapításakor szükségessé vált a támogatott fejlődő országok áruinak megkülönböztetése a nem kedvezményezett országokból származó áruktól, ezért megkezdődött a származási szabályok fokozatos kialakítása. Ezen folyamat jelentős állomása volt a fentebb már más szempontból említett Kiotói Egyezmény elfogadása, amelynek DI függeléke már foglalkozott a származás meghatározásával.

Az 1979-ben a GATT tokiói körtárgyalásán elfogadott GATT Vámérték Kódex és a VET által kidolgozott Új Harmonizált Áruleíró és Kódrendszer jelentette a származási szabályok multilaterális szintjét, egészen a GATT uruguayi fordulójának befejezésig. Ekkor fogadták el a WTO Egyezmény részeként a Megállapodást a Származási Szabályokról.³⁴

A megállapodás tárgyi hatálya hangsúlyozottan (1. cikk 1.) nem terjed ki a preferenciális megállapodások származási szabályaira, így még mindig a nem preferenciális származási szabályok körében járunk. Azonban a megállapodás nem tudta konkrétan meghatározni a származás szabályait. Tulajdonképpen csak addig jutott, hogy felállította a Származási Szabályok Technikai Bizottságát, és megbízta azal, hogy teljesítse a megállapodásban meghatározott munkaprogramot (9. cikk 2.), amelynek alapján majd a Miniszteri Konferencia elfogadja az új származási szabályokat. Ezek elfogadására és hatályba lépésére azonban a jelen tanulmány lezárásig még nem került sor. Ugyanakkor a munkaprogramból kitűnik, hogy a nem preferenciális származás szabályai még mindig az 1970-es években megfogalmazott alapelvek körül forognak. Azaz meg kell határozni, hogy mely áruk tekintendők olyanak, amelyeket teljes egészében egy adott országban állítottak elő. Dönteni kell arról, hogy melyek azok a minimális műveletek vagy eljárások, amelyek önmagukban nem biztosítanak származó státust valamely árunak. Rendelkezni kell arról is, hogy milyen műveletek eredményeznek olyan lényeges átalakítást, amely megváltoztatja az áru vámtarifaszámát vagy alszámát, és ennek következtében az áru származását, illetve más olyan követelmények kiegészítő jellegű, illetve kizárólagos használatát,

³⁴ Lásd a 1998. évi IX. törvényben.

beleértve az érték szerinti százalékot és/vagy a gyártási vagy feldolgozási műveleteket, amelyek szintén lényeges átalakításnak minősülnek, és megváltoztathatják az áru származási helyét.³⁵

A preferenciális származás szabályai eltérhetnek a nem preferenciális származás szabályaitól, erre ad felhatalmazást a származási szabályokról szóló megállapodás II. mellékletében olvasható közös nyilatkozat 1. pontja. A 2. pont meghatározza a preferenciális származási szabályok lényegét is: „preferenciális származási szabályoknak azok a törvények, szabályozások és általános érvényű adminisztratív határozatok minősülnek, amelyeket bármely Tag annak megállapítására alkalmaz, hogy áruk jogosultak-e a szerződéses vagy autonóm kereskedelmi rendszerek keretében nyújtott preferenciális elbánásra, amely a GATT 1994 I. cikke 1. pontjának alkalmazásán túlmenő vámpreferenciák megadásához vezet.” Ez a definíció könnyen azt a következtetést is eredményezheti, hogy az államok annyiféle származási szabályt

³⁵ Az Európai Unió is ezen keretek között határozta meg a nem preferenciális származás szabályait, ezért a jelenleg hatályban lévő Közösségi Vámkódex szabályai szolgálhatnak a fentiekre konkrét példaként, lásd 23. cikk (1) bekezdés: „Valamely országból származó áruk a teljes egészében ebben az országban létrejött vagy előállított áruk.”; 23. cikk (2) bekezdés: „»Teljes egészében valamely országban létrejött vagy előállított áruk«:

a) az ebben az országban kitermelt ásványi termékek;
b) az ott betakarított növényi termények;
c) az ott született és tenyésztett élőállatok;
d) az ott nevelt élőállatokból származó termékek;
e) az ott folytatott vadászatból vagy halászatból származó termékek;
f) az ország parti tengerén kívül az érintett országban lajstromozott vagy bejegyzett és ennek az országnak a lobogója alatt hajózó hajókkal a tengerből kinyert tengeri halászati termékek és más termékek;

g) az ebből az országból származó, az f) pontban említett termékekből a feldolgozó hajók fedélzetén előállított vagy termelt áru, amennyiben ezen feldolgozó hajókat az adott országban lajstromozták vagy jegyezték be, és azok annak lobogója alatt hajóznak;

h) a parti tengeren kívül a tengerfenékről vagy a tengerfenék alatti altalajból nyert termékek, amennyiben az országnak kizárólagos joga van a tengerfenék vagy az altalaj kiaknázására;

i) gyártási műveletekből és használt cikkekből származó hulladékok és maradékok, ha ezeket ebben az országban gyűjtötték össze, és kizárólag nyersanyagok visszanyerésére alkalmasak;

j) a kizárólag az a)–i) pontban említett áruból vagy ezek származékaiból, bármely termelési szakaszban, ebben az országban előállított termékek”; 23. cikk (3) bekezdés: „A (2) bekezdés alkalmazásában az »ország« kifejezés magában foglalja az ország parti tengerét”; 24. cikk: „Azokat az árukat, amelyeknek az előállításában egynél több ország vett részt, úgy kell tekinteni, hogy abból az országból származnak, amelyben az utolsó lényeges, gazdaságilag indokolt feldolgozáson vagy megmunkáláson mentek keresztül az ehhez felszerelt vállalkozás területén, és új termék létrehozását eredményezték vagy az előállítás fontos szakaszát képezték”; 25. cikk: „Az olyan feldolgozás vagy megmunkálás, amelynek tekintetében megállapítást nyer, vagy a megállapított tények igazolják azt a feltevést, hogy annak egyedüli célja a meghatározott országokból érkező árua a Közösségben alkalmazandó rendelkezések megkerülése volt, semmilyen körülmények között nem származtatja az így előállított árut abból az országból, ahol az említett feldolgozást vagy megmunkálást végezték a 24. cikk értelmében.”

határozhatnak meg preferenciális megállapodásaikban, amennyit akarnak. A kezdeti preferenciális egyezményekben ez valóban így is volt, azonban éppen a most hivatkozott megállapodás hatására jelentősen egységesültek és ezzel egyszerűsödtek is a származás szabályai. A II. melléklet 3. a) pontja ugyanis meghatározza a származási státus megváltozásához vagy eléréséhez teljesítendő követelményeket: a vámtarifa-besorolás megváltozásának kritériumát, a hozzáadott érték szerinti százalék kritériumát, a gyártási vagy feldolgozási művelet kritériumát írhatják elő.³⁶ A II. melléklet 3. b) pontja lehetőséget ad a pozitív-negatív standardok alkalmazására is. Ha egy szabály meghatározza, hogy mely származási szabály nem ad származó státust az árunak, akkor logikai alapon az ezen kívüli származási szabályok megfelelőek lehetnek valamely pozitív (származást engedő) szabály részeként vagy magyarázataként. Ugyanakkor az egyes kritériumok alkalmazása és tényleges tartalma is az egyes preferenciális egyezményekben nagyon különböző lehet, mintha még nem létezne a származási szabályok egységes rendszere; ezért a megállapodás úgy is értékelhető, hogy nem ad valódi szabályokat a származásra, sőt egy szabályozási hiányt, űrt tart fenn,³⁷ ezzel terepet engedve a preferenciális egyezmények önálló megoldásainak.

Az utóbbi időben a gyártási vagy feldolgozási művelet meghatározása vált a származás leggyakrabban alkalmazott szabályává. Ez a preferenciális egyezményekben úgy jelenik meg, hogy az egyes, az egyezményben érintett árukra vámtarifaszámonként írják elő a származás megváltozásához a gyártási vagy feldolgozási műveletet, eseteként akár több mint száz oldal terjedelemben is. Ez a megoldás túlzott részletessége miatt talán nem eredményezi a származási szabályok alapvető egyszerűsítését, azonban pontos, félre nem érthető, s ezért jogalkalmazási szempontból kívánatos szabályozást nyújt. A jogegységesítés további eleme a származási szabályok, bírósá-

³⁶ Lásd II. melléklet 3. pont: „A Tagok megállapodnak annak biztosításáról, hogy

a) amikor általános érvényű adminisztratív határozatokat bocsátanak ki, egyértelműen meghatározzák a teljesítendő követelményeket. Nevezetesen:

(i) azokban az esetekben, amelyekben a vámtarifa-besorolás megváltozásának kritériumát alkalmazzák, az ilyen preferenciális származási szabálynak, illetve az alóla való bármely kivételnek világosan meg kell határozni a vámtarifa-nómenklátúra azon vámtarifaszámait vagy alszámain, amelyekre a szabály vonatkozik,

(ii) azokban az esetekben, amelyekben az érték szerinti százalék kritériumát alkalmazzák, ezen százalék kiszámításának módszerét is jelzik a preferenciális származási szabályokban,

(iii) azokban az esetekben, amelyekben a gyártási vagy feldolgozási művelet kritériumát írják elő, pontosan meghatározzák a vonatkozó árunak preferenciális származó státust biztosító műveletet;

b) preferenciális származási szabályaik pozitív standardon alapulnak. Azon származási szabályok, amelyek megállapítják, hogy mi nem biztosít preferenciális származó státust valamely árunak (negatív standard), megengedettek valamely pozitív standard magyarázatának részeként vagy olyan egyedi esetekben, amelyekben nem szükséges a származás határozott megállapítása”.

³⁷ Inama [2009], 22. o.

gi döntések és általános érvényű határozatok közzétételi és nyilvántartási kötelezettsége (3. pont c) és 4. pont).

A származási szabályok osztályozásának másik, az előzőtől nem teljesen független módja a jogforrások szerinti osztályozás lehetne. *Inama* a szabályokat autonóm és szerződéses rendszerbe sorolja,³⁸ autonóm származási szabályokra példának jelöli meg a GSP, az AGOA, a Cotonoui Egyezmény szabályait. Szerződéses származási szabályoknak jelöli meg a NAFTA, a MERCOSUR, a COMESA és az ASEAN előírásait, továbbá a Cotonou-i Egyezmény keretében az afrikai, karibi és csendes-óceáni országokkal kötött gazdasági partnerségi megállapodások származási szabályait is.

A származási szabályok között különleges helyet foglalnak el a kumulációs szabályok, amelyek a több országban történő feldolgozás, átalakítás eredményezte származási problémákat kívánják megoldani. Azonban ezek a szabályok preferenciális egyezményként nagyrészt különbözőek, kevés konzisztenciát mutatva egymással, s ezért itt valódi jogharmonizációról még nem lehetett beszélni. A szakirodalom³⁹ a kumulációnak szokásosan három típusát különbözteti meg: a bilaterális, a diagonális és a teljes kumulációt. Bilaterális kumuláció alatt az a helyzet értendő, amikor két kereskedelmi partner abban állapodik meg, hogy mely áruk mely partnerországból származóknak minősülnek.

A diagonális kumuláció már három vagy több kereskedelmi partner közötti kereskedelemhez kötődik. Az érintett országok azonban a diagonális származásról csak kétoldalú megállapodásokat kötnek; de ezek hatására megváltozhat az áru származásának helye, például ha A ország köt B-vel egy megállapodást, hogy az áru A-ból származik, de azt B országban feldolgozzák, és erről pedig B állapodik meg C-vel úgy, hogy az már B-ből származónak minősül. Az ún. pán-európai kumulációs rendszer is ezen az elven alapul, és így jelenik meg például az EFTA-, CEFTA-egyezményekben. De a NAFTA és a CAFTA is a diagonális kumuláció szabályait alkalmazza.

A teljes kumulációnál is legalább három ország állapodik meg, azonban ez sokkal rugalmasabb, mint az előző típus. A példánk szerint C mondhatja azt, hogy az árun elvégzett utolsó érdemi művelet helyét tekinti az áru származási helyének. A teljes kumulációra az ANZERTA és a SPARTECA származási szabályai hozhatók példának.

A legfrissebb GATT–WTO jogforrásokat létrehozó Bali Konferencia is érintette a származási szabályokat, és az ott elfogadott csomag részét képezi a fejlődő orszá-

³⁸ *Inama* [2009], 23. o.

³⁹ *Gasiorek–Augier–Lai-Tong* [2009], 157. o.

gok preferenciális származási szabályaira vonatkozó rövidnek mondható döntés is,⁴⁰ amely azonban a csomag más részeivel szemben nem hozott lényegesen új elemeket a származási szabályok rendszerébe. Jogharmonizációs elemként azonban megerősítették, hogy a fejlődő országok áruinak preferenciális elbánása és piacra jutása érdekében szükséges egyszerűsíteni és átláthatóbbá tenni a származási szabályokat, ezért a fejlődő országok áruival szemben autonóm módon alkalmazott származási szabályokat döntésben meghatározott irányelvek szerint kell meghatározniuk. Ezek az elvek (1.2–1.7. pontok) megismétlik a Származási Szabályokról szóló megállapodás II. mellékletének fentebb ismertetett 3. a) pontjában meghatározott származási kritériumokat (így a vámtarifa-besorolás megváltozásának kritériumát, a hozzáadott az érték szerinti százalék kritériumát, a gyártási vagy feldolgozási művelet kritériumát), azzal a kis nóvummal, hogy ezeket a módszereket lehet kombinálni is, és lehetőleg a megkövetelt hozzáadott érték a lehető legalacsonyabb legyen. A kritériumok számításával kapcsolatos előírás, hogy az is a lehető legegyszerűbb legyen, figyelemmel az átláthatósági elvárásra is.

A kumulációs előírásokra vonatkozóan az a fő célkitűzés, hogy a fejlődő országok számára legyen biztosítva az a lehetőség, hogy közösen osztozhassanak a felhasznált anyagok és a termelés során a származási előnyökben, azaz a feldolgozási, termelési folyamat során ne vesszen el a fejlődő országok áruinak számára biztosított preferenciális elbánás.

Az egyszerű és átlátható származási szabályokhoz a megfelelő okmányok, dokumentumok alkalmazására vonatkozó előírások is kapcsolódnak (1.8.). Általános elvárás, hogy garantálják a dokumentumok eredetiségét, valamint azt, hogy lehetőleg az exportőr saját maga is kiállíthassa és hitelesíthesse (nem kelljen más szervezetet vagy hatóságot felkérni erre), és ezen okmányok ellenőrzésével kapcsolatban fejleszteni kell a kölcsönös vámügyi együttműködést, a kockázatelemzéseket is.

Az átláthatóság követelményének teljesüléséhez, a szabályok jobb megértéséhez és a legjobb gyakorlat kialakításához a GATT–WTO tagoknak be kell jelenteniük a fejlődő országok áruival kapcsolatos származási szabályokat (1.9.). A Származási Szabályok Bizottság évente értékeli a fejlődő országok áruinak importjának fejlődését, és ennek eredményét megküldi az Általános Tanácsnak. A Titkárság pedig biztosítja a lehetőséget a Fejlődő Országok Albizottságának, hogy az megismerje a jelentés eredményeit (1.10.).

⁴⁰ Preferential Rules of Origin for Least Developed Countries. Ministerial Decision of 7 December 2013.

A származási szabályok mellett lényeges szempont a származás igazolása is, ami általában származási bizonyítványokkal történik. Azonban ezek területén az egységesítés még nem történt meg, így más okmányokat alkalmaz a GSP-rendszer (FORM „A”), az Európai Unió (EUR I szállítási bizonyítvány, EUR-MED okmány, számlán tett exportőri nyilatkozat stb.) és másokat a többi kereskedelmi integráció (pl. a NAFTA CO-ot a NAFTA). Amint azonban ezek az integrációk egymással is szerződéses kapcsolatra lépnek, megállapodnak abban is, hogy egymás közötti kereskedelmi kapcsolataikban miként, milyen okmányokkal oldják meg a származás igazolását. Ebből következően a preferenciális egyezmények terjedése, számuk növekedése a származási bizonyítványok esetében is egy közvetetten jelentkező egységesítést eredményez.

4. A vám alapjának egységes meghatározása

A vámok történetét végigkíséri az a kérdés, hogy mi legyen a vám alapja. Történetileg az általános megoldás az áru mennyiségére kivetett ún. „mértékvámok” (vagy specifikus vámok) mellett az áru értékét a vám alapjául kijelölő szabályozás (pl. Arthashastra, phoros, vagy a korai újkorban a Books of Rates), vagyis az „érték-vám” (*ad valorem* vám) volt.

Azonban az áru értéke és annak megállapítása is sok problémát okozhat a jogalkalmazóknak és a kereskedőknek is. A vám megállapítása már évezredek óta egyszerű számítással történik. A vám alapjához hozzá kell rendelni a vám mértékét, és máris megkapjuk a vám összegét. A fizetendő vám mértékét viszonylag pontosan meghatározza az alkalmazandó vámtarifa (csak a származási szabályok és a vámtarifa alkalmazása okozhat némi jogi természetű nehézséget), ha azonban a megfelelő vámtarifaszám és a származási szabályok segítségével megállapításra került a vámtétel, akkor már csak az áru értékének meghatározása okozhat bizonytalanságot. Ugyanis régóta köztudomású, hogy egy árunak az értéke nagyon sokféle tényezőtől determinált. Esetleg figyelembe lehet venni az áru számviteli nyilvántartásokban meghatározott értékét (könyv szerinti érték), de a számviteli szabályok sem teljes körűen harmonizáltak még Európában sem, ezért ez az érték sem adna objektív tartalmat. A vámokhoz bizonyos szempontból közel álló fogyasztáshoz kötött adók általában a „piaci” értékhez kötik az adó alapját. Már sorakoznak is a kérdések: Mi az a piaci érték? Melyik „piac” értéke? Mikori érték? Mely körülmények befolyásolják ezt az értéket? Mivel, milyen bizonylattal igazolható ez az érték?

A szabályozás jelentőségét és egyben indokoltságát a fenti kérdésekkel jelzett problémákon kívül akár önmagában is igazolja a vámfizetésre kötelezettek azon évezredes törekvése, hogy a fizetendő vám összegét a vám alapjának eltitkolásával, eltorzításával csökkentsék. Mindezekre tekintettel tehát elsődleges jelentőségű kérdés a vám alapjának, vagyis az áru értékének a meghatározása, amit már multilaterális szinten – szinte teljesen megvalósítva a globális szintű jogharmonizációt – az 1994. évi GATT VII. cikke és a GATT VII. cikkének végrehajtásáról szóló Megállapodás⁴¹ (a továbbiakban közismert nevén: Vámértékegyezmény) szabályozza. A Vámértékegyezmény nyolc cikkben (1–8.) határozza meg a vámérték-megállapítás főbb szabályait, első helyre téve a felek közötti megállapodás alapján meghatározható „ügyleti értéket”. A Vámértékegyezmény 22. cikkének 1. pontja a tagállam számára azt is előírja, hogy „törvényeit, szabályait és adminisztratív eljárásait” összhangba hozza a Vámértékegyezménnyel.

Az általános gyakorlat szerint ez az „összhangba hozatal” úgy történik, hogy a tagállamok vagy saját jogszabályaikba építik be szinte szöveghűen ezeket az előírásokat (pl. a Közösség Vámkódex 29–32. cikkei), vagy más esetekben csak utalnak rájuk (pl. az Európai Közösség és tagállamai, másrészt az Elefántcsontpart közötti átmeneti gazdasági partnerségi megállapodás 31. cikke).

Lényeges tagállami jogharmonizációs hatással is bíró kötelezettség az is, hogy a GATT-szabályokban ismert módon, a 12. cikk alapján, az érintett importáló ország a GATT 1994 X. cikkével összhangban közzé köteles tenni a Vámértékegyezményt hatályba léptető szabályait.

A GATT–WTO-rendszer gondoskodik a joggyakorlat egységesítéséről és a jogfejlesztésről is, ezek érdekében felállításra került a valamennyi tag képviselőiből álló Vámérték Bizottság, amely fő feladatként konzultációs lehetőséget biztosít a vámérték-meghatározási rendszer bármely tag általi működtetésével kapcsolatos kérdésekről, valamint a Vámérték Technikai Bizottság is, amely a Vámegyütműködési Tanács fennhatósága alatt technikai szinten biztosítja a Vámértékegyezmény értelmezésének és alkalmazásának egységességét.

⁴¹ Lásd a 1998. évi IX. törvényben.

5. Záró gondolatok

A fentiek alapján megállapítható, hogy a vámjogi integrációnak köszönhetően a nemzeti vámjog – a vámigazgatási kérdéseket kivéve – fokozatosan elveszíti eredeti szabályozási területeit,⁴² amelyek először integrációk vámjogává alakulnak, majd (bizonyos esetekben azonnal) a jogharmonizációs kötelezettséget előíró nemzetközi egyezmények alapján a nemzetközi vámjoghoz kerülnek.

A nemzetközi vámjog viszont egyre erősebben kapcsolódik a liberalizált nemzetközi kereskedelemhez, az újabb egyezmények komplex módon és szemlélettel már a nemzeti vámok és más, vámokkal azonos hatású díjak lebontásán kívül a nem tarifális kereskedelmi akadályok eltörléséről, a szubvencióellenes és kiegyenlítő vámokról, kereskedelemkorlátozó intézkedésekről, a hamisítások elleni küzdelemről, a szellemi alkotások védelméről és a nemzetközi kereskedelem modernizációjával, egyszerűsítésével kapcsolatos szabályokról is rendelkeznek.

Az Európai Unió és az USA által megkötött preferenciális egyezményeket mint építőköveket és különösen a bennük meghatározott és általános megoldásként alkalmazott és a gyakorlatban már bevált elemeket (mint például a származási szabályok vagy a vámérték meghatározása) különösebb nehézségek nélkül lehetne a nemzetközi vámjog szabályai közé felvenni. Ez azonban csak akkor és addig lesz lehetséges, míg a két világkereskedelmi hatalom preferenciális egyezményei viszonylag párhuzamosan haladnak, azaz a bennük foglalt normák hasonlóak lesznek. A tendencia egyébként a hasonlóságot, az egymásnak való megfelelést igazolja, erre engednek következtetni azok a nemzetközi (multilaterális) egyezmények is, amelyek a vámjog egyes területeinek, szabályozási tárgyainak harmonizálására törekednek.

Ha a preferenciális szerződések tartalma, tárgyai közötti eltérések jelentőssé válnak, az a nemzetközi vámjogi harmonizációt és az ezzel kapcsolatos kereskedelmi liberalizációt értelemszerűen lassítja, talán vissza is vetheti, s ennek elkerülése érdekében a WTO a már sokat említett GATT XXIV. cikkelyében a preferenciális kereskedelmi egyezményekkel szemben szigorúbb feltételeket is meghatározhatna, például előírhatna bizonyos tartalmi elemeket (pl. bizonyos vámeljárások alkalmazásának kötelezettségét).

Ha megvalósulna egy a nemzetközi vámszabályokat összegző vámkódex, az a nemzetközi vámjog jogrendszerbeli besorolására vonatkozó elméletekre is megha-

⁴² A vámnyilatkozatok, a vámtarifával kapcsolatos követelmények, a behozatali és kiviteli vámokkal kapcsolatos kötelezettségek, vámbiztosítékok, vámkezelési módok, az ellenőrzési rendszer – a vámigazgatás területét kivéve – fokozatosan a nemzetközi vámjog részévé válnak.

tározó hatást gyakorolna. Egy önálló nemzetközi vámjogi egyezmény talán azt a képzetet kelthetné, hogy a nemzetközi vámjog a nemzetközi kereskedelmi jog, valamint a nemzetközi pénzügyi jog mellett és között önálló jogágként létezhet. Be kell látni azonban, hogy az önálló jogági státusnak ma már nem állnak fenn a feltételei. Ugyan a nemzetközi vámkódex alapján már mondhatnánk, hogy saját jogforrásokkal rendelkező jogterületről van szó, amelynek szabályozási tárgyai, intézményei is elkülönülnek más jogi területektől, de világosan látható, hogy ezek az intézmények a kereskedelempolitika eszközeiként már szignifikánsan kapcsolódnak a kereskedelmi joghoz,⁴³ annak és a kereskedelempolitika céljainak megvalósítását segítik elő, így a jelenlegi világgazdasági rendszerben a nemzetközi vámjog nem válhat önálló jogággá.

Így több ezer éves jogi evolúció után a nemzetközi vámjogi intézmények többsége minden jogrendszerben a kereskedelmet szabályozó jogághoz kerülne. Természetesen a vámigazgatási jogterület – közigazgatási sajátosságai miatt – és a fiskális vámok – közbeveteli jellegük miatt – nem lennének a nemzetközi kereskedelmi jog részei. A vámigazgatás jelenleg a pénzügyi igazgatás részét képezi, Magyarországon pedig szinte elválaszthatatlan a kapcsolata az adóigazgatással, ezért a vámigazgatásra, a vámeljárássra vonatkozó szabályok, bár az ezekre vonatkozó jogegységesítés is megtörténhetne, mégis a pénzügyi jog keretein belül maradnának.

Irodalomjegyzék

- Bruxinfo [2013]: Életmentő megállapodás a WTO számára. Letölthető: <http://www.bruxinfo.hu/cikk/20131207-eletmento-megallapodas-a-wto-szamara.html> (2013. december. 22.)
- Estevadeordal, Antoni – Harris, Jeremy – Suominen, Kati* [2009]: Harmonizing Preferential Rules of Origin Regimes around the World. In: *Baldwin, Richard – Low, Patrick* (ed.): *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*. World Trade Organization, Cambridge University Press, Cambridge. 262–363. o.
- Gasiorek, Michael – Augier, Patricia – Lai-Tong, Charles* [2009]: Multilateralizing Regionalism: Lessons from the EU Experience in Relaxing Rules of Origin. In: *Baldwin, Richard – Low, Patrick* (ed.): *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*. World Trade Organization, Cambridge University Press, Cambridge. 146–181. o.
- Külkereskedelmi Minisztérium (közreadó) [1975]: *A GATT és Magyarország csatlakozása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*

⁴³ Ebbéli álláspontomat megerősíti az Európai Unió Vámkódexének 3. cikkelye, amelynek b) és d) pontjaiban a vámhatóságok küldetéseként a tisztességtelen és jogellenes kereskedelemmel kapcsolatos fellépés, illetve a vámellenőrzések és a jogszerű kereskedelem közötti megfelelő egyensúly fenntartása is szerepel.

- Halmosy Dénes* (szerk.) [1982]: A GATT és a tokiói körtárgyalások kódexei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Huszár Ernő* [1994]: Nemzetközi kereskedelempolitika. AULA Kiadó, Budapest.
- Inama, Stefano* [2009]: Rules of Origin in International Trade. Cambridge University Press, Cambridge.
- Kecskés László* [1995]: EK jog és jogharmonizáció. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Moisé, Evdokia – Sorescu, Silvia* [2013]: Trade Facilitation Indicators: The Potential Impact of Trade Facilitation on Developing Countries' Trade. OECD Trade Policy Papers, No. 144., OECD Publishing. Letölthető: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4bw6kg6ws2-en>
- Pardavi László* [2002]: Vám és biztosítás. Ligatúra Kiadó, Budapest.
- Weerth, Carsten* [2009]: Tariffs of the World: Are Customs Duties Really Growing Unimportant? *Global Trade and Customs Journal*, Vol. 4., Issue 2., 53–60. o.
- World Trade Organization [2014]: Briefing note: Trade facilitation — Cutting „red tape” at the border (9th WTO Ministerial Conference, Bali, 2013). Letölthető: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_tradfa_e.htm (2014. május 18.)

Abstract of the Article

Legal harmonization of the institutions of international customs law

LÁSZLÓ PARDAVI

The gradual harmonization of international customs law and the harmonization of certain customs law institutions' regulation is one of the greatest legal achievements of these days. Legal harmonization can primarily be seen in the harmonization of customs procedures, customs tariffs, rules of origin and the determination of customs' base. The study presents the legal harmonization characteristics of agreements entered into under the aegis of GATT–WTO Customs Cooperation Council but also discusses legal sources of the European Union formed in this subject. Regarding the harmonization of customs tariffs, the author presents the legal harmonization effects of the Customs Cooperation Council's nomenclature and the New Harmonised Commodity Description and Coding System. The determination of rules of origin and the unified rules of customs tariffs' investigation is also realized with the presentation of the regulations of the GATT–WTO system, followed by the author's suggestion on the classification of international customs in the legal system.