

KÜLGAZDASÁG
A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata

SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:

Gács János (elnök)

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Antal László

Magyar Külkereskedelmi Bank Nyrt.

Bruszt László

European University Institute (Firenze)

Csaba László

Közép-Európai Egyetem, Debreceni Egyetem,
Budapesti Corvinus Egyetem

Csáki György

Általános Vállalkozási Főiskola

Halpern László

MTA Közgazdaságtudományi Intézet, CEPR

Horváth Gyula

MTA Regionális Kutatások Központja

Julius Horvath

Közép-Európai Egyetem

Kapás Judit

Debreceni Egyetem

Karsai Gábor

GKI Gazdaságkutató Zrt.

Köves András

KOPINT-TÁRKI Zrt.

Laki Mihály

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Oblath Gábor

Magyar Nemzeti Bank

Palócz Éva

KOPINT-TÁRKI Zrt.

Pete Péter

ELTE Társadalomtudományi Kar

Rába András

a Külgazdaság volt főszerkesztője

Richter Sándor

Bécsi Nemzetközi Gazdaságkutató Intézet (WIIW)

Schweitzer Iván

a Külgazdaság volt főszerkesztője

Szalavetz Andrea

MTA Világgazdasági Kutatóintézet

Tóth István György

TÁRKI Zrt.

Várhegyi Éva

Pénzügykutató Zrt.

A SZERKESZTŐSÉG: Ádám Zoltán (főszerkesztő), Landau Edit (rovatvezető),
Rózsás Erika (szerkesztőségi titkár).

KÜLSŐ MUNKATÁRSAK: Csaba László, dr. Juhász Jánosné (Jogi melléklet),
Siklósi Ágnes (korrektor), Vince Péter.

A folyóirat példányonként megvásárolható:

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

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

A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 309-2642, 309-2695

Fax: 309-2647

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

Munkatársaink elérhetősége:

Ádám Zoltán, főszerkesztő telefonszáma: 309-2642

e-mail címe: zoltan.adam@kopint-tarki.hu

Landau Edit, rovatvezető telefonszáma: 309-2642

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

Rózsás Erika, szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695

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

a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány

Külgazdaság honlapja:

<http://telnet.datanet.hu/~kopint/05.html>

A szerkesztésért felel: Ádám Zoltán. 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 Posta-igazgatóság 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: 9000 Ft, félévre 4500 Ft, összevont számok ára 1500 Ft.

Megjelenik havonta. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ETO-Print Nyomdaipari Kft.-ben

Felelős vezető: Balogh Mihály

TARTALOM

Várhegyi Éva: A magyar bankrendszer 20 év modernizáció után	4
Erdélyi Dániel – Horváth Áron: A lakóingatlan-árak emelkedéséről	19
Kovács István: Növekvő hozadék, szabványok és a szabályozó hatóság szerepe a hálózatos iparágakban: A mobilszabványok esete	41
Majoros András: A hazai külgazdasági politika új kihívásai és lehetőségei az Európai Unió 2007. évi bővítése után	61

ÚJ KÖNYVEK

Losoncz Miklós: A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai (Becsky Róbert)	78
---	----

Brief Summary of the Articles	81
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vigh József Ferenc: A fogyasztó védelme érdekében tett újabb lépés az EU jogalkotásában: irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról	101
--	-----

ÚJ KÖNYVEK

Új cégjogi KRESZ (Szegediné Dr. Sebestyén Katalin)	117
---	-----

**A lap kiadását a
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
támogatja.**

Szeptember–októberi számunk

első írása Várhegyi Éva tanulmánya a magyar bankrendszer elmúlt húszévi fejlődéséről. A kétszintű bankrendszer megteremtése óta nagyarányú fejlődésnek lehetünk tanúi, miközben átalakult a bankszektor tulajdonosi, intézményi és piaci szerkezete – írja a szerző. Ugyanakkor a lakossági részpiacok jelentős részét továbbra is jellemző piacszerkezeti anomáliák akadályozzák a fogyasztói jólét növekedését. Erdélyi Dániel és Horváth Áron cikke a lakásárak emelkedésének jelenségét vizsgálja, nemzetközi és hazai összefüggésben egyaránt. Miközben az 1995 óta eltelt időszakban világszerte jelentős mértékben emelkedtek az ingatlanárak, Magyarországon leginkább 1998 és 2001 között volt kimutatható reálértelemben is markáns ingatlanár-emelkedés. Az áremelkedés világszerte jellemző okainak egy része nálunk is jelentősen befolyásolja az ingatlanárakat, ám a lakáspolitikai adminisztratív döntései ugyancsak rendkívül fontos szerepet játszanak. Kovács István tanulmánya a hálózatos iparágak működési sajátosságaiba enged bepillantást, az elmélet főbb hipotéziseinek felvázolása után a mobiltelefon-szabványok esetét elemezve. Majoros András a magyar külgazdaság-politika strukturális helyzetének átalakulását elemzi az uniós csatlakozás kontextusában. Becsky Róbert könyvrecenziója egy, az előbbi cikkel hasonló tematikájú kötet bemutatására vállalkozik.

A szerkesztő

Köszönetnyilvánítás

A jogszabály adta lehetőségekkel élve sokan utalták át 2005. évi jövedelemadójuk 1 százalékát a KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány (megváltozott nevén: KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány) javára. A kapott 64 155 forintot ösztöndíj formájában osztottunk szét (Végh Bálint 50 000, Vakhai Péter 25 000 Ft) pályázóink között.

Köszönetet mondunk mindazoknak, akik Alapítványunkat támogatásra érdemestették.

Az Alapítvány kuratóriuma

A magyar bankrendszer 20 év modernizáció után

VÁRHEGYI ÉVA

Húsz éve működik Magyarországon a kétszintű bankrendszer, amelynek megteremtése a modernizáció fontos ugrópontja volt. Az eltelt két évtizedben jelentősen átalakult a bankszektor tulajdonosi, intézményi és piaci struktúrája, és a banki szolgáltatásokban is komoly megújulás ment végbe. Részben a természetes fejlődés, részben a kormánypolitika hatására erősödött a bankok hitelezési aktivitása, nőtt a pénzügyi mélyülés foka. A banki ügyfelek kétségkívül nyertesei voltak a modernizációs folyamatnak, de a jövedelmezőségi és hatékonysági mutatók nemzetközi összehasonlítása arra utal, hogy az egyes lakossági részpiacokon még fennálló piacszerkezeti anomáliák megszűnésével mérséklődhetnek a szolgáltatásárak és növekedhet a fogyasztói jólét.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G21, D43, L11.

A tervgazdaság adekvát intézményeként csaknem négy évtizedig működő monobanki struktúrát 1987-ben robbantotta fel a nehezen megszületett politikai akarat, amely a hatékonyabb tőkeallokáció oltárán feláldozta a jegybanki és hitelbanki funkciók szimbiózisát, és a Magyar Nemzeti Bank szétválasztásával létrehozta a kétszintű bankrendszert. A magyar bankpiac megnyitása már valamivel előbb bekövetkezett, aminek hatására a nyolcvanas évektől a külföldi hitelintézetek leánybankjai is megjelenhettek Magyarországon, majd a liberális tulajdonszerzési szabályoknak köszönhetően a kilencvenes évek közepén beindult privatizáció nyomán is zömmel külföldi tulajdonba kerültek a rossz hiteleiktől időközben állami segítséggel megszabadított magyar bankok.

Az ezredfordulóra kialakult a korszerű termékeket kínáló, a pénzügyi innovációkat befogadó, ugyanakkor stabil tőkeerővel és jövedelmező tevékenységi struktúrával rendelkező bankok versengő rendszere. A banki szolgáltatásokat igénylő ügyfelek három tucat kereskedelmi bank, néhány szakosított hitelintézet és száznál több takarékszövetkezet közül választhatnak. A betétesek biztonságát és az ügyfelek érdekeit az eltelt két évtized alatt megerősödött szakmai felügyelet védi, a banki verseny tisztasága felett pedig a versenyhivatal őröködik. Minden a helyére került, minden a maga rendje szerint működik. Talán egy kivétellel: az ügyfelekért folyó verseny bár sokat erősödött az utóbbi években, még mindig kevésbé szolgálja a fogyasztói jólétet – legalábbis a szolgáltatások árait illetően.

A cikk további részében a 20 éve modernizált magyar bankszektor mára kialakult viszonyait és főbb jellemzőit tekintjük át. Megnézzük, hogyan alakult át a bankok tevékenysége a változó gazdaságpolitikai környezet és fogyasztói igények hatására. A meny-

Várhegyi Éva, az MTA doktora, a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa.
E-mail cím: varhegyi.eva@penzugyutato.hu

nyiségi és minőségi fejlődés elismerése mellett a banki szolgáltatások árait is górcső alá vesszük, rámutatva a piacszerkezeti problémák és korlátozott árverseny árnyoldalára. Ezzel összefüggésben vizsgáljuk meg a magyar bankrendszer hatékonyságát és jövedelmezőségét nemzetközi összevetésben. Végül arra keressük választ, vajon a szektor konvergenciája automatikusan megoldja-e a mai anomáliákat.

A banki tevékenységek változó fókusza

Míg a kilencvenes években a bankok többsége elsősorban a nagyvállalati ügyfelekért versenyezett, a lakossági piacokon aktív bankok körében pedig a nyomott lakossági betéti kamatok jelentették a fő jövedelemforrást, a kétezres években sok minden megváltozott. Korábban a klasszikus kettősség jellemezte a főbb ügyfélcsoportok magatartását: a vállalatok számláin többnyire csak a tranzakciós igénynek megfelelő megtakarítás volt, és főként hitelszükségletükkel fordultak a bankokhoz, a háztartások pedig a számlavezetés mellett elsősorban megtakarítóként és csak kisebb mértékben hiteladósként használták a bankszektor. A magyar bankpiacon működő bankok viselkedése is konzerválta ezt a képletet: a nyolcvanas-kilencvenes években színre lépő, komoly aktivitást felmutató külföldi leánybankok elsősorban a vállalati piacokra koncentrálták figyelmüket, és a lakossági piacot jórészt meghagyták a hagyományos lakossági bankoknak (OTP, takarékszövetkezetek), illetve az erre a piacra még a rendszerváltás környékén belépő magyar bankoknak (Postabank, K&H, MHB).

1. táblázat

Makrogazdasági és pénzügyi folyamatok alakulása Magyarországon

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>GDP (%-os változás)</i>															
Reál GDP	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	4,1	4,3	4,1	4,9	4,2	n. a.
Fogyasztás	0,0	1,9	-0,2	-7,1	-3,0	1,7	4,9	4,6	5,0	5,7	9,8	7,8	3,2	3,8	n. a.
Beruházás	-2,6	2,0	12,5	-4,3	6,7	9,2	13,3	5,9	7,7	5,1	10,1	2,1	7,7	5,6	n. a.
<i>Munkanélküliségi ráta</i>															
	9,8	12,1	10,8	10,3	9,9	8,7	7,8	7,0	6,4	5,7	5,8	5,9	6,1	7,2	7,5
<i>Bérek és árak (%-os változás)</i>															
Nettó kereset	21,3	17,7	27,3	12,6	17,4	24,1	18,4	12,7	11,4	16,2	19,6	14,3	5,7	10,1	7,5
Fogyasztói árak	23,0	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3	14,3	10,0	9,8	9,2	5,3	4,7	6,8	3,6	3,9
<i>Pénzügyi egyensúly (a GDP %-ában)</i>															
Államháztartási egyenleg	-7,0	-6,6	-8,4	-6,4	-3,0	-4,8	-4,9	-3,7	-3,5	-2,9	-9,8	-5,8	-6,4	-4,8	-8,6
Folyó fizetési mérleg egyenlege	0,8	-9,0	-9,4	-3,6	-3,9	-4,5	-7,2	-7,8	-8,5	-6,1	-7,1	-8,7	-8,5	-6,9	n. a.
Háztartások megtakarítása	8,8	4,7	7,4	8,5	8,9	7,7	9,3	6,6	6,0	4,3	2,5	1,6	1,7	3,9	2,7

Forrás: KSH, MNB, Pénzügykutató Zrt.

Az ezredforduló táján egyszerre változott meg a háztartások és a bankok magatartása – nem függetlenül a makrogazdasági helyzet és a kormányzati politika változásaitól. A kilencvenes évek második felében, a hosszú évekig tartó leépülés stádiumát és a súlyos egyensúlyi zavarokat orvosló stabilizációt követően nemcsak a gazdasági növekedés indult meg, hanem a háztartások viselkedése is megváltozott. Paradox módon, míg a gazdasági átalakulással járó reáljövedelem-csökkenés időszakában (1992–1993, 1995–1996) viszonylag magas volt a lakosság megtakarítási hajlama (a háztartások megtakarítása elérte a GDP 8-9 százalékát), addig éppen a javuló jövedelmi helyzet idején kezdett hanyatlani, és a kétezres évek elejétől alig harmada a „rosszabb években” megszokottaknak. A reáljövedelmek látványos bővülése 2001-től a fogyasztást és nem a megtakarításokat lendítette fel, ami – eltérő látenciával – a külső és belső egyensúly romlásában is megmutatkozott (lásd az 1. táblázatot).

A jövőre irányuló pozitív lakossági várakozások és a „nyugati” életmód iránti igény mellett mind inkább megnyílt a tér a fogyasztói hitelezés irányába. Éppen akkor, amikor a nagyvállalati hitelpiacon mindinkább kimerült a banki expanzió lehetősége, nem kis részben a pénzügyi liberalizálással (közte a devizagazdálkodási kötöttségek maradékának megszüntetésével, a forint teljes körű konvertibilitásának megteremtésével) együtt járó külföldi verseny hatására. A 2001-től kezdődő időszak különösen kedvezett a vállalati hitelpiacon teret vesztett magyar bankoknak. Nemcsak a gazdaság korábbiánál dinamikusabb bővülése támasztott nagyobb hitelkeresletet mind a háztartások, mind a vállalatok körében, hanem a kormányzati politika is előnyös környezetet nyújtott a bankok többsége számára. Az Orbán-kormány „végnapjaiban” olyan mértékűre növelte a korábban bevezetett lakáshitel-kamattámogatási rendszert, amely a támogatott háztartások mellett jelentős profitnövelési lehetőséget teremtett az ingatlanberuházóknak és finanszírozóknak is.¹

A 2002 tavaszán hatalomra került Medgyessy-kormány az államháztartást komolyan megterhelő támogatási szisztémát csak megkésve, 2003 júniusában, illetve decemberében módosította. Bár ennek hatására 2004-ben visszaesett az ingatlanhitelek dinamikája, a kormányzati politika jövedelemnövelő hatása a fogyasztási hitelezés számára teremtett kedvező gazdasági környezetet. 2004-től a magas, illetve gyakran változó forintkamat-szint is módot adott arra, hogy – a verseny adott helyzetében – a lakossági piacokon erős pozíciójú bankok megfelelő árazási politikával extrajövedelemre tegyenek szert. Erre egyrészt az alacsony kamatozású látra szóló betétek adtak lehetőséget, másrészt a pénzügyi kamatváltozásokra rugalmatlanul reagáló, ragadós banki árazási magatartás.

A kedvező üzleti lehetőségek megnyílására a hazai bankok a termékek és az értékesítési csatornák fejlesztésével reagáltak, aminek hatása gyorsan megmutatkozott a háztartásoknak nyújtott hitelállomány felfutásában. Miközben a vállalati hitelek GDP-hez viszonyított aránya a 2000-es években gyakorlatilag stagnált, a háztartásoknak nyújtott hitelállomány aránya öt év alatt – 2001 és 2006 között – majdnem ötszörösére, 4-ről 18 százalékra nőtt. Ennek hatására a bankhitelek aránya a GDP-hez 57 százalékra emelkedett, ami azonban csak feleakkora arány, mint ami az euróövezeti országokra jellemző. A pénzügyi mélyülést jelző banki eszközök GDP-hez mért aránya még jobban elmarad az uniós átlagtól (lásd a 2. és a 3. táblázatot).

¹ Egy év alatt két lépésben háromról tíz százalékra emelték a lakáshitelek általános kamattámogatását, vagyis azt, amit bárki, bármilyen lakáscélú beruházásához igénybe vehet. A támogatás következtében a jelzáloghitel kamata és összes költsége legalább 2 százalékponttal alacsonyabbá vált a hitel forrásául szolgáló jelzáloglevél kamatánál. A megemelt támogatású jelzáloghitel felső határa 30 millió forint volt, és ez a hitel-fajta bármekkora lakás építéséhez, vásárlásához, bármilyen használt lakás megvételéhez alanyi jogon járt.

A bankszektor hitelezési aktivitásának alakulása

Megnevezés	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006/2001, index (%)
Banki eszközök (milliárd forint)	9 506	10 825	12 861	14 912	17 559	20 839	219
Ügyfélhitelek (milliárd forint)	5 137	6 097	8 125	9 483	11 371	13 474	262
– nem pénzügyi vállalatoknak	3 429	3 284	4 086	4 578	5 307	5 915	172
– háztartásoknak	660	1 204	1 945	2 531	3 300	4 237	642
<i>GDP</i> (milliárd forint)	<i>14 850</i>	<i>16 744</i>	<i>18 936</i>	<i>20 712</i>	<i>22 027</i>	<i>23 561</i>	<i>159</i>
Banki eszközök a GDP százalékában	64	65	68	72	80	87	–
Ügyfélhitelek a GDP százalékában	35	36	43	46	52	57	–
– nem pénzügyi vállalatok hitele	23	20	22	22	23	24	–
– háztartások hitele	4	7	10	12	15	18	–

*Nem tartalmazza az MFB és az Eximbank adatait.

Forrás: Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, KSH, Pénzügykutató Zrt.

A magyar bankszektor penetrációja* nemzetközi összehasonlításban 2005-ben

Megnevezés	Magyar- ország**	Szlovénia	Csehország	Szlovákia	Lengyel- ország	Közép- Európa átlaga	Euróövezet átlaga
Banki eszközök aránya	91,0	104,2	97,9	95,5	64,4	81,2	224,4
Ügyfélhitelek aránya	51,6	56,0	40,8	37,8	27,3	36,0	114,6
Nem pénzügyi vállalatok hitele	26,3	41,4	17,7	19,4	11,1	17,6	42,4
Háztartások hitele	15,0	14,7	12,7	11,3	14,4	14,4	52,6
ebből: jelzáloghitelek	10,5	n. a.	7,9	4,0	5,9	n. a.	36,6
Betétek aránya	40,1	53,7	68,2	56,3	33,8	45,0	130,3
Lakossági betétek aránya	26,0	37,7	33,9	24,4	22,5	26,7	n. a.
<i>Alternatív megtakarítás befektetési alapba</i>	<i>8,6</i>	<i>n. a.</i>	<i>7,6</i>	<i>8,6</i>	<i>6,2</i>	<i>n. a.</i>	<i>60,0</i>

* Eszközök, illetve hitelek a GDP százalékában.

** A speciális állami bankok (MFB, Eximbank) adatait is tartalmazza, ezért eltér az előző táblázat értékeitől.

Forrás: RZB [2006], ECB [2006], ECB [2007] és saját számítás.

Közép-európai összevetésben is meglehetősen alacsony a magyar bankszektor penetrációs foka: összes eszközök GDP-hez viszonyított aránya nem éri el a szlovák szintet sem. A betételhelyezések tekintetében is hátul kullog Magyarország, bár a lakossági betétek GDP-hez mért aránya éppen eléri a közép-európai átlagot. Az ügyfélhitelek aránya azonban Szlovéniát követően nálunk a legmagasabb, és meglepő módon ebben kevésbé a háztartások, mint inkább a nem pénzügyi vállalatok hitelfelvételi játszanak szerepet. A jelzáloghitelek GDP-hez viszonyított 10,5 százalékos aránya bár nem éri el az euróövezeti arány harmadát, a közép-európai mezőnyben kiemelkedik (lásd a 3. táblázatot). A betéti oldalon viszont igen alacsony a bankszektor penetrációja, és ez csak kevésbé magyarázható az alternatív megtakarítási forma, a befektetési jegyekbe történő befektetés intenzitásával, az ok inkább a magyar háztartások gyenge megtakarítási hajlandósága.

A háztartások – kormánypolitika által is megtámogatott – hitelkeresletének gyors bővülésére a bankok egy része gyorsan reagált. A korábban főként a vállalati piacokon aktív bankok dinamikus hálózatbővítésbe kezdtek: a CIB és a Raiffeisen az ezredforduló óta megháromszorozta fiókjai számát, az MKB és az UniCredit (korábban HVB) pedig megduplázta. Gyors fiókbővítést hajtott végre a Postabankot megvásárló Erste is, a Volksbank pedig még 2005-ben felvásárolta a lakossági piacról kivonuló ÁÉB tíz fiókját. Az OTP-től eltekintve mindegyik, a lakossági piacon aktív bank stratégiájában fontos elemmé vált a bankfiókok, illetve hitelpontok bővítése. Miközben pár éve az összeolvadások folyamányaként még fiókokat zártak be a bankok, 2006-ban 150 új fiók megnyitásával 1375-re nőtt a banki fiókok száma. Az ügyfélszerzési láz a bankok foglalkoztatási politikájában is megmutatkozik: miközben a költséghatékonyság jegyében a háttérben dolgozók száma csökken, a kiszolgáló személyzetet egyre bővül. A szektorban az átlagos állományi létszám tavaly 2400 fővel gyarapodva 31 ezerre nőtt, miközben az ügynöki tevékenység is előretört. Érdemes megemlíteni, hogy – néhány éves csökkenést követően – 2005-ben és 2006-ban még a viszonylag jelentős banki struktúrával és jó elérhetőséggel rendelkező osztrák bankszektorban is nőtt a foglalkoztatottak száma (két év alatt 75,2 ezerrel 77,6 ezerre), vagyis a tendencia nem csupán a magyar bankszektor felzárkózását jelzi, hanem a személyes banki kapcsolatok felértékelődését is.

2006-ban már három tucat bank és mintegy kétszáz takarékszövetkezet jó másfél ezer fiókja áll az ügyfelek rendelkezésére. A kereskedelmi bankok többsége a pénzügyi közvetítők hadát működteti: brókercégek és lízingtársaságok, befektetési alapok és nyugdíjpénztárak termékeivel bővíti szolgáltatásait, sokuk még biztosítótársasággal vagy jelzáloghitel-intézzettel is együttműködik azért, hogy színesítse szolgáltatási palettáját. A bankhasználat elterjedésének ma már nem állja útját a banki kapacitások elégtelensége vagy a szolgáltatások hiánya.

A banki szolgáltatások mennyiségét és minőségét tekintve a magyar bankszektor komoly fejlődésen ment keresztül az elmúlt másfél évtizedben, és a folyamat ma is tart. 2006-ban már több mint hétmillió bankkártyával rendelkeztek az ügyfelek, ezek egyötöde már hitelkártya volt, a többi ún. terheléses (vagy betéti). A bankkártya-elfogadói hálózat is évről évre bővült, 2006 végén már 3810 ATM (Automated Teller Mashine), másfélszer annyi, mint az ezredfordulón. 10 ezer banki és postai, valamint 34 ezer kereskedelmi helyre telepített POS (Point of Sale) berendezés biztosította az elektronikus készpénzfelvételt és -fizetést, ami kétszer annyi, mint amennyi az ezredfordulón volt (MNB, 2006). Bármennyire is gyors fejlődésnek lehettünk tanúi az elmúlt években, a magyar bankszektor szolgáltatásainak elérhetősége, illetve használata még elmarad az Európai Unió fejlettebb tagállamainak szintjétől (lásd a 4. és az 5 táblázatot).

Bankszolgáltatások elérhetősége Magyarországon és az EU-ban 2005-ben

Megnevezés	Magyarország	EU-25 átlag	GMU-12 átlag	Magyarország a GMU-átlag %-ában
Egy fiókra jutó lakosok száma	3 231	3 377	2 529	127,8
Egy banki alkalmazottra jutó lakosok száma	270	182	143	188,8
Egy ATM-re jutó lakosok száma	3 063	2 015	1 327	230,8
Népsűrűség	109	174	159	68,6

Forrás: ECB [2006].

Kártyahasználati igény és elérhetőség Magyarországon és néhány hasonló lélekszámú uniós országban 2005-ben

Megnevezés	Magyarország	Csehország	Ausztria	Belgium	Portugália
Egy főre jutó kártyák száma	0,73	0,56	1,08	1,52	1,55
Egymillió lakosra jutó ATM-ek száma	350	294	969	1293	1310
Egymillió lakosra jutó kereske- dői POS-terminálok száma	4079	6123	10 863	9653	15 159

Forrás: MNB [2006].

Az ügyfelek elérését megkönnyítő hálózatbővítés mellett az alternatív csatornák (telebank, internet) fejlesztésében és a kínált termékek folyamatos megújításában (innováció) is megfigyelhető az ügyfelekért folyó verseny erősödése. Lerövidült az ügyfelek igényeit kiszolgáló korszerű banki termékek átvételének időtartama, és a magyarországi bankok termékkínálata mind jobban közelít a nyugati bankokéhoz. A bankok rájöttek, hogy az ügyfelek igényeihez történő alkalmazkodás is lehetőséget ad a tevékenység bővítésére: jó példa erre az ingatlanlízing terjedése, amely egyaránt volt reakció az autólízing és az ingatlanhitelezés megtorpanására. Másik példa: az ingatlanra mint jelzálogra alapított szabad felhasználású, vagyis fogyasztási célra felhasználható hitelezés, ami a magyar ingatlanállomány viszonylag alacsony terheltsége miatt még sokáig lehetőséget ad a hitelállomány bővítésére.

Ár, piacszerkezet, verseny

A magyar bankrendszer állapotát nemcsak a mennyiségi kritériumok jellemzik, hanem a fogyasztó szempontjából hasonlóan fontos a szolgáltatások ára is, amelyben – szerencsés esetben – kifejeződik a verseny jóléti hatása. A szolgáltatások látványos fejlődése sem nyújt ugyanis teljes vigaszt azoknak, akik a verseny jóléti hatását az árakban is látni szeretnék. A késlekedésnek persze méltányolható indoka is van: a tulajdonosoknak meg kellett előlegezniük a fejlesztések költségeit, amelyek éppen a nagyfokú

elmaradottság miatt tetemesek, ezért érthető, hogy minél gyorsabban igyekeznek visszanyerni befektetésüket. A banki szolgáltatásokhoz kapcsolódó költségelemek azonban csak abban a mértékben épülhetnek be az árakba, amilyen mértékben a bankok versenykörnyezete arra módot ad. Mint minden elmaradott szektorban, a magyar bankpiacon is a fajlagos költségek meghaladják a fejlett piacokon kialakult költségszintet, mivel nem tud érvényesülni a mérhető hatékonyság jótékony hatása. Ha azonban a gyengébb költség-hatékonyság magas jövedelmezőséggel párosul, akkor a magas árak a verseny korlátozottságát is tükrözik.

Bár az utóbbi években mind a betétek, mind a hitelek terén látványos harc folyik az ügyfelekért, a háztartásoknak nyújtott (nem akciós) hitelekben a magyar bankok általában magasabb felárat számítottak fel a betéti kamatokhoz képest, mint nyugati társaik, s nem csupán a magasabb kockázat miatt, hanem olyankor is, amikor (például ingatlanfedezet mellett) minimális volt az ügyfélkockázat. De a (nem akciós) betéti kamatok is általában nyomottabbak voltak, mint az erősebb árversenyben működő bankrendszerekben, vagyis a jelentős lakossági forrásokkal rendelkező hazai bankok ezen az ágon könnyebben gyarapíthatták jövedelmüket, mint a takarékosabb működéssel.

6. táblázat

Lakossági hitel- és betétmarzsok Magyarországon és az euróövezetben
(Százalékpont)

Megnevezés	2005	2006
<i>Betéti marzs (pénzpiaci kamat – betétkamat):</i>		
Magyarország	0,2–1,2	0,2–2,3
Euróövezeti átlag	0,6–0,8	0,7
<i>Eltérés (Magyarország – euróövezet)</i>	<i>–0,4–0,4</i>	<i>–0,5–1,6</i>
<i>Hitelmarzs (hitelkamat – pénzpiaci kamat):</i>		
Magyarország: személyi hitel	12,8–14,9	9,6–13,8
Magyarország: szabad felhasználású jelzáloghitel	6,6–8,9	3,3–6,9
Euróövezeti átlag	1,0–1,5	1,0–1,2
<i>Eltérés (Magyarország: személyi hitel – euróövezet)</i>	<i>11,8–13,4</i>	<i>8,6–12,6</i>
<i>Eltérés (Magyarország: jelzáloghitel – euróövezet)</i>	<i>5,6–7,4</i>	<i>2,3–5,7</i>
<i>Hitel-betéti marzs:</i>		
Magyarország: személyi hitel	13,8–15,5	10,8–14,5
Magyarország: szabad felhasználású jelzáloghitel	6,8–9,2	4,3–7,6
Euróövezeti átlag	1,6–2,3	1,7–1,9
<i>Eltérés (Magyarország: személyi hitel – euróövezet)</i>	<i>12,2–13,2</i>	<i>9,1–12,6</i>
<i>Eltérés (Magyarország: jelzáloghitel – euróövezet)</i>	<i>7,4–7,8</i>	<i>2,6–5,7</i>

Megjegyzés: Magyarország esetében az éven belüli lekötésű betétek, a szabad felhasználású jelzáloghitelek, valamint a 3 hónapos állampapír-piaci referenciakamatok adatait használtuk. Az euróövezet esetében az átlagos háztartási hitelkamatok, az átlagos betéti kamatok és a swap kamatok alapján készültek az ECB számításai. A tendenciaszerű, markáns eltérések az eltérő metodika mellett is alkalmasak következtetések levonására.

Forrás: MNB honlap, ECB [2007].

Az euróövezetben a bankhitelek felára (hitelmarzs) a pénzpiaci kamatokhoz képest a lakossági termékeknél 1–2 százalékpont között mozgott a 2003–2006-os időszakban, és lefelé mutató tendenciát jelzett, még akkor is, amikor a kamatszint emelkedett. A vállala-

lati hitelpiacon ez a felár átlagosan 0,5–1,5 között mozgott ugyanebben az időszakban, szintén csökkenő tendenciával (ECB, 2007). A magyar lakossági hitelpiacon a személyi hitelek hitel-betét marzsa mintegy 10 százalékponttal meghaladta az eurövezeti átlagos marzsot, és még a bankok számára legkevésbé kockázatos, ingatlanfedezet mellett nyújtott szabad felhasználású jelzáloghitelek kamata is jóval nagyobb marzsot tartalmazott, bár kétségtelen tény, hogy 2006-ra mérséklődött az eltérés (lásd az 6. táblázatot).

A magyar bankpiacon megfigyelhető árazási anomáliák, amelyek a magas hitelmarzsokban is tükröződnek, nemcsak a fejlettebb országok összevetésében figyelhető meg. A magyar bankszektor átlagos kamatmarzsa (nettó kamatjövedelem a banki eszközök százalékában) a közép-európai országok mezőnyében is kiemelkedően nagy (lásd a 7. táblázatot). Ez ráadásul – a közhiedelemmel szemben – csak elenyésző mértékben magyarázható az inflációs különbségekkel, mivel a marzsot az inflációs ráta eltérései alig befolyásolják (lásd a 7. táblázat utolsó oszlopát).²

7. táblázat

Bankszektori kamatmarzs* alakulása a közép-európai országokban

Ország	2002	2003	2004	2005	2006	Reálmarzs** 2005-ben
Magyarország	4,3	4,0	4,3	4,1	3,7	3,6
Lengyelország	3,4	3,1	3,2	3,1	3,1	3,0
Szlovénia	3,7	3,2	2,8	2,5	n. a.	2,4
Szlovákia	2,7	2,9	2,9	2,2	2,2	2,1
Csehország	2,4	2,1	2,3	2,2	2,3	2,2
Ausztria**	n. a.	n. a.	1,2	1,0	1,0	1,0

* NIM = nettó kamatjövedelem/összes eszköz = (kamatbevétel–kamatkiadás)/összes eszköz.

** RNIM= NIM/(1+p), ahol p az inflációs ráta.

Forrás: ONB [2006] és Oesterreichische Nationalbank honlapja

(www.oenb.at/en/stat_melders/datenangebot/datenangebot.jsp) alapján saját számítás.

A hazai piacon működő bankok árazásban megmutatkozó előnyei, amelyek a csökkenés ellenére is jelentősek maradtak, azt valószínűsítik, hogy továbbra is érvényesnek tekinthetjük az árverseny korlátozottságára vonatkozó korábbi empirikus kutatások megállapításait. Noha számos jel mutat arra, hogy erősödött a verseny a lakossági ügyfelek megnyeréséért, a kihelyezett hitelek és a bankoknál elhelyezett betétek állományaira vonatkozó árakban még mindig olyan mértékű torzulások tapasztalhatók, amelyek a lakossági bankszolgáltatások terén fennálló oligopolisztikus piaci erőviszonyok magatartási hatásaira utalnak. Nevezetesen arra, hogy a piaci struktúra csak lassan erodálódó öröksége (a kiemelkedő részesedéssel bíró OTP, és tőle jócskán elmaradva a többi jelentősebb versenytárs) még 2006-ban is valószínűleg megengedte a „vezető-követő elv” működését az árak megállapításában. Ez a bankok többségének biztosította a fejlesztések megtérülését, miközben a piacvezető bank, amelynek – a hazai piacon legalábbis – már nem volt szüksége hasonló arányú fejlesztésekre, hosszú éveken át kiemelkedő jövedelmezőséget produkálhatott. Így bár kétségtelen, hogy a kétszintű bankrendszer kialakítása óta eltelt két évtizedben óriási fejlődés ment végbe a szektorban, amelynek

² A kamatmarzs reálértékére a kilencvenes években a jegybanki tartalék is hatást gyakorolt (de a 2000-es években a legtöbb országban ezt eltörölték). Vö.: Riess–Wagenvoort–Zajc [2002].

az ügyfelek is haszonélvezői voltak, az erősödő verseny jótékony hatása még kevésbé érzékelhető a szolgáltatások csökkenő áraiban. Pedig ez volna az a – pénzzel is mérhető – közjő, ami miatt a versenyt állami eszközökkel is pártolják a kormányok.

A banki verseny szempontjából releváns piacokat érdemes elkülönítetten nézni, és nem elég azt mondani, hogy a magyar bankpiacon összességében nem magas a koncentráció foka, hiszen a verseny nem általában folyik, hanem ügyfél- és termékcsoportonként. Néhány fontos részpiac (így a lakáshitelek, a személyi kölcsönök, illetve az áruhiteltek piaci) erősen koncentrált, az ennek mérésére alkalmas Herfindhal–Hirschman-mutató (HHI) jócskán a kritikus 1800-as érték fölött van: a forintban fennálló lakáshiteleknel 3300, a forint és svájci frank személyi hiteleknel 2500, az áruhitelteknel pedig csaknem 4000 (vö.: MNB, 2007).

A vezető-követő árazási modell érvényesülésére ad teret a magyar lakossági bankpiacon megfigyelhető másik sajátosság, nevezetesen az, hogy bár összességében csökkent a piacvezető bank túlsúlya, egyes részpiacokon még mindig igen nagy a távolság közte és az öt követő második legnagyobb bank között.³ Így míg az OTP piaci részaránya még mindig 40–60 százalék között van a lakáshitelek, a folyószámla-vezetés és a betétek piacain, a második vonalba tartozó bankok piaci részesedése alig haladja meg a 10 százalékot, vagyis a távolság meglehetősen nagy.

A piaci struktúra sajátosságaival is összhangban állnak a magyarországi bankpiaci verseny modellbecsléseinek eredményei. Rugalmassági számítások azt tükrözik, hogy a lakossági piacokat részleges átárazási magatartás jellemzi, elsősorban a fogyasztási hitelek és rövid lekötésű betétek kamata ragadós: késve és tompítva követik a pénzpiaci kamatszint változását.⁴ A marginális költségek vizsgálata azt mutatja, hogy bizonyos piacokon az ár-költség marzs a kartell-megoldáshoz közel vagy a fölött van. A fogyasztói hitelek (folyószámla-, áruhitel, személyi kölcsön) esetében egyöntetűen alacsony fokú versenyt jelez a 2004–2005-ös évekre végzett modellbecslés, a lakossági betéteknél a látra szóló betétek piacán vegyes a kép, a tartós lekötésűeknél pedig erős a verseny a modellbecslés szerint (*Molnár–Nagy–Horváth, 2007*).

Jövedelmezőség és hatékonyság

A magyar bankpiacon érvényesülő árazási anomáliák hatása a bankszektor kiemelkedő jövedelmezőségében is megmutatkozik. Az ezredfordulót követően, amikor az állami segítségnyújtás és a privatizáció hatására már lecsengtek a rendszerszerű bankválságok terhei, viszont a javuló gazdasági konjunktúra és a kormány kamattámogatási politikája hatására meglódult a háztartások hitelezése, kedvező terep nyílt a banki jövedelmezőség javítására. A lakossági és kisvállalkozói (retail) piacokra belépő bankok többsége képes volt kiaknázni a kedvező lehetőségeket. A szektorszintű adózott eredmény az összes eszköz megduplázódása mellett öt év alatt bő háromszorosára nőtt. A háttérben a nettó kamattörvények megduplázódása, a jutalékbevételek pedig 2,5-szeresre emelkedése, és ezekhez mérten a költségek szerényebb növekedése állt (lásd a 8. táblázatot).

³ A bankverseny kutatásában úttörő *Molyneux* [1999] a verseny szempontjából fontosabbnak tartja a piacvezető és a „második” bank közötti távolság csökkenését, mint az egész piac koncentrációs fokát.

⁴ Lásd: *Várhegyi* [2003], *Horváth–Krekó–Naszódi* [2004], *Móré–Nagy* [2004].

**A magyar bankszektor eredményének alakulása
(Milliárd forint)**

Megnevezés	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006/2001 index (%)
Kamatbevételek	785	846	1 050	1 439	1 388	1 521	194
Kamatráfordítások	444	460	597	889	765	814	183
<i>Nettó kamatjövedelem</i>	<i>341</i>	<i>387</i>	<i>453</i>	<i>550</i>	<i>623</i>	<i>707</i>	<i>207</i>
<i>Nem kamatjellegű jövedelem</i>	<i>86</i>	<i>108</i>	<i>146</i>	<i>190</i>	<i>227</i>	<i>226</i>	<i>268</i>
ebből: jutalékeredmény	99	129	169	181	208	233	235
Működési költségek	301	342	390	418	465	526	175
<i>Adózás előtti eredmény</i>	<i>133</i>	<i>156</i>	<i>212</i>	<i>322</i>	<i>388</i>	<i>434</i>	<i>326</i>
Adózott eredmény	107	128	174	275	320	363	339
<i>Viszonyítással: banki eszközérték</i>	<i>9 506</i>	<i>10 825</i>	<i>12 861</i>	<i>14 912</i>	<i>17 559</i>	<i>20 839</i>	<i>219</i>

Forrás: Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete.

Bár a magyar bankszektor működési költségei a banki aktivitást tükröző eszközbővüléshez mérten szerényebb mértékben nőttek, vagyis a fajlagos költségszint mérséklődött, nemzetközi összehasonlításban még 2006-ban is mintegy háromszorosa volt az euróövezet bankrendszereire jellemzőnek. A nettó kamatmarzs is kissé mérséklődött, bár a 2006-ra kialakult szintje is csaknem duplája a fejlett országokban szokásos aránynak. A szektor átlagos jövedelmezősége továbbra is magas maradt mind az eszközökhöz, mind a saját tőkéhez viszonyítva (lásd a 9. táblázatot).

9. táblázat

**A magyar bankszektor jövedelmezőségi és hatékonysági mutatói
(az átlagos eszközök százalékában)**

Megnevezés	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kamateredmény (kamatmarzs)	4,0	4,0	3,9	3,9	3,9	3,6
Nem kamateredmény	1,0	1,3	1,5	1,7	1,6	1,5
Ebből: jutalékeredmény	1,1	1,3	1,5	1,3	1,3	1,2
Működési költség	3,6	3,6	3,3	3,0	2,9	2,7
Adózott eredmény (ROA)	1,3	1,3	1,5	2,0	2,0	1,9
<i>Saját-tőke-arányos eredmény (ROE)</i>	<i>12,6</i>	<i>15,5</i>	<i>17,1</i>	<i>23,4</i>	<i>22,3</i>	<i>23,0</i>

Forrás: Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete.

Bár a hazai bankvezetők évek óta aggódnak azon, hogy hamarosan véget ér az aranykor, a magyar bankrendszer összesített jövedelmezőségi mutatói még mindig biztonságos magasságban időznek. Annak ellenére, hogy az utolsó két évben a szektort extraelvonások sújtották: 2005-ben és 2006-ban a hazai bankokat évente mintegy 30 milliárd forintnyi különadó terhelte, miközben addigra már jórészt lecsengett a támogatott lakáshitelezés banki jövedelmeket gerjesztő hatása, ami a többletadó indoka volt. Emellett az utóbbi években az ügyfelekért folyó verseny költségei is mindinkább érzékelhetővé váltak: egyfelől a fiókhálózat és a létszám bővülésében, másfelől a reklámkiadások növekedésében.

Mindezek a „csapások” azonban meg sem látszottak a magyar bankszektor jövedelmezőségi mutatóin. Az üzleti bankok összesített adó utáni eredménye 2005-ben 14, 2006-ban 15 százalékkal nőtt, és elérte a 362 milliárd forintot. Az eszközarányos (adó utáni) jövedelmezőség (ROA) mindkét évben (sőt, már 2004-ben is) 1,9 százalék körül alakult, amivel továbbra is az Európai Unió élvonalában maradt a magyar bankszektor, a tőke megtérülés (ROE) pedig 23 százalék volt, éppen annyi, mint a 2004-es utolsó, különadómentes „békeévben”.

Igaz, az utóbbi évek másutt is jónak bizonyultak a bankok számára. Az EKB legfrissebb stabilitási jelentése (ECB, 2007) szerint az euróövezet 15 nagybankjának (az ún. nagy és komplex bankcsoportoknak) az átlagos tőke megtérülése 2005-ben és 2006-ban 20 százalék körül alakult (2004-ben 17 százalékos volt), igaz, ezek a bankok – magyar társaikkal szemben – élvezik a méretgazdaságosság előnyeit. A magyar bankok utóbbi években felmutatott 23 százalékos átlagos tőke megtérülése ebben az összevetésben is jónak számít, még akkor is, ha kiszűrjük az infláció hatását és reálértelemben⁵ nézzük. Az átlagos reál ROE Magyarországon az elmúlt két évben 18 százalék körül alakult, ami nagyjából azonos az euróövezeti átlagos nagybanki reál megtérüléssel, jóllehet a magyar bankok lényegesen kisebb és fejletlenebb piacon, ezért többnyire komoly méretgazdaságossági korlátokkal működnek.

Kelet-közép-európai összevetésben is igen jó a magyar bankok jövedelem pozíciója: az új évezredben a magyar bankszektor produkálta a legmagasabb eszközarányos jövedelmezőséget a térségben (lásd a 10. táblázatot), és a tőke megtérülés szempontjából is csak a cseh bankrendszer számára kellett időnként átadnia vezető helyét (lásd a 11. táblázatot).

10. táblázat

Bankszektorok eszközjövedelmezősége* a közép-európai országokban

Ország	2001	2002	2003	2004	2005
Magyarország	1,6	1,7	1,9	2,2	2,2
Lengyelország	1,0	0,5	0,5	1,4	1,7
Csehország	0,7	1,2	1,2	1,3	1,4
Szlovákia	1,0	1,2	1,2	1,2	1,0
Szlovénia	0,4	1,1	1,0	1,1	1,0
Ausztria**			0,4	0,4	0,6

* ROA = adózott eredmény/összes eszköz.

** A nem szövetkezeti (rt. formában működő) bankok átlaga.

Forrás: RZB [2007] és az Oesterreichische Nationalbank honlapja (www.oenb.at/en/stat_melders/datenangebot/datenangebot.jsp).

Az inflációs hatás kiszűrése ebben az összevetésben is módosít valamennyit, de nem voltak akkorák az elmúlt években az inflációs eltérések, amelyek jelentősen megváltoztatnák a sorrendeket. (A 11. táblázat utolsó oszlopa szerint 2005-ben a magyarországi tőke megtérülést kicsit lekörözte a csehországi.)

⁵ A tőke megtérülés reálértéke, a $RROE = (1+ROE)(1+p)^{-1}$, ahol p az inflációs ráta. Lásd erről: Riess–Wagenvoort–Zajc [2002].

Bankszektorok tőkejöveldelmezősége a közép-európai országokban

Megnevezés	Nominális tőke megtérülés: ROE*					Reálmegtérülés: RROE**
	2001	2002	2003	2004	2005	2005
Magyarország	15,7	15,7	18,3	21,1	26,5	22,2
Csehország	16,6	27,4	23,7	23,6	25,3	23,0
Lengyelország	12,8	5,2	5,4	17,6	21,0	18,5
Szlovákia	14,4	13,6	12,9	13,5	17,1	14,0
Szlovénia	4,7	13,0	12,8	13,3	12,6	9,9

* ROE = adózott eredmény/saját tőke.

** RROE = $(1+ROE)(1+p)-1$, ahol p az inflációs ráta

Forrás: RZB [2007] és saját számítás.

A nemzetközi összevetésből adódó kedvező kép sok szempontból megnyugtató. A magyar bankok jó jöveldelmi pozíciója hozzájárul a bankszektor és azon keresztül az egész gazdaság stabilitásához. Az is kedvező jelenség, hogy a Magyarországon megtermelt profitot a tulajdonosok eddig többnyire az itteni bankjuk fejlesztésére fordították, sőt gyakran pótlólagos tőkeinjekciókkal is segítették piaci térnyerésüket. (Ez alól az utóbbi években az OTP számít kivételnek, amely a magyar piacon szerzett tekintélyes nyereségének mind nagyobb hányadát külföldi expanzióját segítő bankvásárlásokra fordítja.)

Nem mindegy azonban, hogy mi magyarázza a magyar bankszektor évek óta tartó jó jöveldelmezőségét. Valóban olyan hatékonyak az itt működő bankok, mint a páneurópai nagybankok, vagy más okok állnak a szép eredmények mögött? Mert a tulajdonosok és az ügyfelek közös öröme csak az első eset szolgál, amikor a kiemelkedő jöveldelmek a kiemelkedő hatékonyságból származnak. Ha nem így van, és a magas profitok a versenyipiacinál magasabb árakból fakadnak, akkor az ügyfelek kevésbé érezhetik magukat a prosperáló bankszektor haszonélvezőjének.

Bankszektorok költséghányada* a közép-európai országokban

Ország	2002	2003	2004	2005
Magyarország	3,8	3,4	3,3	3,1
Lengyelország	4,1	3,9	3,7	3,7
Szlovénia	3,2	2,9	2,7	2,5
Szlovákia	2,5	2,6	2,4	2,1
Csehország	1,9	1,9	1,9	1,8
Ausztria**	<i>n. a.</i>	<i>n. a.</i>	1,6	1,5

* Működési költség/éves átlagos eszköz.

** A nem szövetkezeti (rt. formában működő) bankok átlaga.

Forrás: ONB [2006] és Oesterreichische Nationalbank honlapja (www.oenb.at/en/stat_melders/datenangebot/datenangebot.jsp).

Az eredményességi és hatékonysági mutatók összevetése nem arról győzi meg az elemzőt, hogy a nyugat-európai nagybankokét is lepipáló jövedelmezőség forrása a magyar bankok jó költséghatékonysága volna. Éppen ellenkezőleg: bár az eszközarányos működési költség Magyarországon is fokozatosan csökken, a magyar bankszektorban még mindig duplaakkora, mint az euróövezetben, és még a közép-európai mezőnyben is magasnak számít – csupán Lengyelországban magasabb, de például a hasonló méretű Csehországban régóta lényegesen alacsonyabb (lásd a 12. táblázatot).

A viszonylag magas működési költségszint részben az alacsonyabb ügyletszámból és a kisebb tranzakciós volumenekből fakad, és a nagyszabású fejlesztések is szerepet játszhatnak benne. Az a tény azonban, hogy duplaakkora költségszint mellett is magas jövedelmezőséget tudott elérni a magyar bankrendszer éveken át, azt jelzi, hogy a hazai bankpiaci erőviszonyai a nagyobb költségeket bőségesen fedező árakra is lehetőséget nyújtanak. És valóban, a banki jövedelmek fő forrását adó kamatmarzsok összevetéséből láttuk, hogy bár az erősödő (banki és nem banki) verseny hatására Magyarországon is csökkenő tendenciájú, de még mindig duplája (3,6 százalék) az euróövezetben jellemző 1–2 százalék közötti szintnek, és a többi közép-európai országnál is magasabb. Azt is figyelembe kell venni, hogy bár Magyarországon még kisebb a banki jövedelemben a jutalékeredmény súlya, az eszközökre vetített (1 százalékos) aránya már eléri az uniós szintet.

Egyes bankvezetők arra hivatkoznak, hogy az összköltség/jövedelem aránya (cost-income ratio) a magyar bankok többségénél már 60 százalék alá süllyedt, ami valóban kedvező hatékonyságot tükröz, szemben a még mindig magas eszközarányos működési költségszinttel. Látni kell azonban, hogy kellően magas jövedelmezőség esetében viszonylag magas eszközarányos költségszint mellett is lehet alacsony a költség/jövedelem aránya, tehát a tulajdonost kielégítő költséghatékonysági mutató akkor is elérhető, ha a korlátozott árverseny magasabb profitszintre nyújt lehetőséget. A magyar bankrendszer összesített adatai azt jelzik, hogy a „versenyiacinál” magasabb árak nemcsak a nagyobb költségekre biztosítanak fedezetet, hanem a nagyobb profitra is.

A magas marzsokért és – a viszonylag gyenge költséghatékonyság ellenére – jó jövedelmezőségért nem kizárólag a bankpiaci anomáliák a felelősek, hanem a gyenge fogyasztói tudatosság és a pénzügyi ismeretek hiánya is, ami miatt például a tranzakciós igényeknél jóval nagyobb összegű pénzek hevernek látra számlákon. Hasonló problémát okoz az is, hogy a tájékozottság hiánya miatt az ügyfelek nem csupán információs hátrányban vannak a szolgáltatásokat kínáló bankokkal szemben, hanem sok esetben kiszolgáltatottabbak, mint a fejlettebb országok lakosai. Nehezebben tudják összehasonlítani a különféle bankok termékeit, amiben a tudáshiány mellett esetenként a tájékoztatás hiányosságai, illetve az összehasonlíthatóság objektív nehézségei is szerepet játszanak. Gyakran hiányzik az egyénre szabott tájékoztatás, ami megkönnyítené, hogy az ügyfél a szerződéskötést megelőzően összehasonlítsa a különböző szolgáltatók kínálatát. Problémát jelent az is, hogy a hazai bankok olyankor is élnek az egyoldalú szerződésmódosítás lehetőségével, amikor az előre nem látható feltételek változása ezt kevésbé indokolja.⁶

A konvergencia rögös útján

Bár a banki jövedelmezőségi mutatók még kevésbé jelzik, de tény, hogy azért lassan végbemegy a magyar bankszektor hatékonysági mutatóinak konvergenciája az EU fejlettebb régióihoz. Ez egyúttal azt is jelzi, hogy előbb-utóbb kimerülnek a piactorzulásból

⁶ Ezekre és más problémákra is felhívta a figyelmet a kormány által 2006 őszén felállított Lakossági Pénzügyi Szolgáltatásokat Vizsgáló Szakértői Bizottság jelentése. Vö.: Bankbizottság [2006].

adódó jövedelemforrások, és a bankok éppúgy csak az ügyfélszám, illetve a tranzakciószám és volumen növelésével, továbbá a költséghatékonyság javításával, keresztértékesítésekkel és termékinnovációkkal tudják a tulajdonosaik számára megfelelő jövedelmezőséget biztosítani, mint a korábban kifejlődött bankpiacokon. A magyar bankoknak azzal is számolniuk kell, hogy az egységes belső piac miatt felerősödő határon átnyúló verseny hatására előbb-utóbb Magyarországon is erősen csökkenni fognak a jó jövedelmezőséget eddig megalapozó hitel-betét marzsok, miként a régi európai uniós országokban is csökkentek (lásd a 13. táblázatot).

13. táblázat

Lakossági hitel-betét kamatmarzsok* alakulása néhány fejlett EU-országban

Megnevezés	1990	1995	2000	2005
Spanyolország	14,8	11,2	7,0	6,1
Németország	6,4	9,6	8,2	6,7
Finnország	11,1	7,9	4,6	3,4
Franciaország	11,0	3,7	5,8	4,6
Belgium	n. a.	7,6	4,4	6,2
Hollandia	9,3	5,5	4,8	5,0

* Átlagos fogyasztási hitelkamat és átlagos lekötött betéti kamat különbsége.

Forrás: *Dermine* [2005].

A hazai bankok megpróbálnak szembenézni a rájuk váró megpróbáltatásokkal. Nem csupán klientúrájukat bővítik, hanem az egy ügyfélnek eladott termékek számát is megpróbálják szaporítani. Ennek kézenfekvő módja a biztosítások hozzákapcsolása banki szolgáltatásokhoz (most már nemcsak a különféle hitelekhez, hanem a betétekhez is), amire jó lehetőséget nyújt a tulajdonosi kapcsolat, amely például az OTP kezében lévő Garancia biztosítót vagy a K&H, illetve az MKB saját alapítású biztosítóját jellemzi. Tavaly fordított irányú kapcsolat jött létre: a legnagyobb hazai biztosítótársaság, az Allianz Hungária hozott működésbe kereskedelmi bankot abban a reményben, hogy a biztosító kiterjedt ügyfélkörét és ügynökhálózatát felhasználva rentábilis méretű piachoz juthat. A biztosítási szektor az idén sem maradt tétlen: tavasszal a párizsi székhelyű Axa biztosítótársaság vásárolta meg a lakáshitelezésben aktív ELLA Első Lakáshitel Kereskedelmi Bankot, amivel biztosítási termékei értékesítésének újabb csatornáját nyitotta meg. De az FHB Földhitel- és Jelzálogbank is új szereplővel, a múlt év végén megalapított FHB Kereskedelmi Bankkal bővítette a hazai bankpiacot.

Míg a külföldi szakmai hátterű bankok többsége a magyar piacon próbálja erősíteni pozícióit, addig a professzionális tulajdonost nélkülöző OTP növekedési stratégiája a kelet-európai bankpiacokra fókuszál. A szlovák, a bolgár, a román és a horvát bankszektorokban történt korábbi akvizíciók után 2006-ban két szerb bankkal (a Niska Banka és a Zepter Banka), az orosz Investberbankkal és az ukrán CJSC Bankkal színesedett a paletta. Hasonló irányú, bár jóval szerényebb mértékű akvizíciós politikát egyedül a német tartományi bank tulajdonosától erre felhatalmazást kapott Magyar Külkereskedelmi Bank folytat, amely a bolgár Unionbank 2005-ös bekebelezése után tavaly a román Romexterrában szerzett érdekeltséget. A többi magyarországi bank esetében a külföldi anyabank valósítja meg közvetlenül a kelet-európai bankok felvásárlását.

A hazai bankpiacon továbbra is két tényező alakíthatja az erőviszonyokat. Az egyik a bankok célirányos törekvése pozíciójuk növelésére a leginkább testhez álló piaci szegmen-

sekben, aminek eszközéül leginkább az elérhetőség és a kínált termékkör bővítése szolgál. A piac átrendeződésének másik mozgatórugóját a fúziók és felvásárlások jelenthetik. „Szabad prédaként” megszerezhető pénzügyi intézet már alig van a magyar bankpiacon: ilyen az FHB, amelynek privatizációja többszöri elhalasztás után újra napirenden van. A másik lehetőséget az anyabanki fúziók adják. Korábban így jött létre a Hypobank és a BA-CA fúziójaként a HVB Bank, amely 2007-től UniCredit Bank néven működik annak hatására, hogy az olasz Unicredito korábban fuzionált a német anyabankkal. Hasonló fejlemények várhatók a magyar CIB Közép-európai Nemzetközi Bank és az Inter-Európa Bank anyabankjai, a Banca Intesa és a SanPaolo IMI között végbement egyesülés hatására, amelynek első állomásaként 2007. január 1-jével létrejött az Intesa SanPaolo SpA nevű, piacvezető olasz bank. Az anyabanki fúziók következtében sor kerül a magyarországi leányok összeolvadására is, aminek hatására az egyesített CIB-IEB küzdelembé szállhat a K&H Bankkal a méret szerinti ranglista második helyéért.

A piac szerkezetében végbemenő újabb változások (másodvonalbeli bankok összeolvadása, a piacvezető pénzügyi intézet pozícióinak lassú eróziója, s mindennek nyomán kiegyensúlyozottabb piaci erőviszonyok), valamint a nem banki pénzügyi közvetítők és a határon túli szolgáltatók növekvő versenye miatt van rá esély, hogy a 2007-tel megkezdődött harmadik tízéves ciklus már az árak szempontjából is érzékelhető eredményeket hoz, vagyis a minőségi és mennyiségi fejlődés áldásain túl a szolgáltatások mérséklődése is növeli a fogyasztói jólétet. Az optimista forgatókönyv sem jelenti azonban azt, hogy a konvergencia folyamata gyorsan és automatikusan megoldja a hazai bankpiacon észlelt anomáliákat. Ezért indokolt, hogy a magyar versenyhatóság legalább olyan árgus szemekkel figyelje a bankpiacokat, mint teszi azt az Európai Bizottság.

Hivatkozások

- Bankbizottság [2006]: Javaslatok a lakossági bankszolgáltatások problémáinak kezelésére. Lakossági Pénzügyi Szolgáltatásokat Vizsgáló Szakértői Bizottság, kézirat, december. www.meh.hu
- Dermine, J.* [2005]: European Banking Integration: Don't Put the Cart before the Horse. INSEAD, Mimeo, szeptember.
- ECB [2006]: EU Banking Structures. ECB, October. www.ecb.int
- ECB [2007]: Financial Stability Report. ECB, June. www.ecb.int
- Horváth Cs. – Krekó J. – Naszódi A.* [2004]: Kamatátgyűrűzés Magyarországon. MNB, február.
- MNB [2006]: A fizetési kártyaüzletág Magyarországon, 2006. MNB. www.mnb.hu
- MNB [2007]: Jelentés a pénzügyi stabilitásról, 2007. MNB, április. www.mnb.hu
- Molnár, J. – Nagy, M. – Horváth, Cs.* [2007]: A Structural Empirical Analysis of Retail Banking Competition: The Case of Hungary. MNB Working Paper, 1.
- Molyneux, P.* [1999]: Increasing concentration and competition in European banking: The end of anti-trust? EIB Papers, Vol. 4., No. 1.
- Móré Csaba – Nagy Márton* [2004]: Verseny a magyar bankpiacon. MNB Füzetek, 9.
- ONB [2006]: Financial Stability Report 12, Oesterreichische Nationalbank, September 2006.
- Riess, A. – Wagenvoort, R. – Zajc, P.* [2002]: Practice makes perfect: A review of banking in Central and Eastern Europe. EIB Papers, Vol. 7., No 1.
- RZB [2006]: CEE Banking Sector Report. RZB Group, September.
- Várhegyi Éva* [2003]: Bankverseny Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 12. szám.

A lakóingatlan-árak emelkedéséről

ERDÉLYI DÁNIEL – HORVÁTH ÁRON

*Az 1995 óta eltelt időszakban világszerte jelentős mértékben emelkedtek az ingatlan-árak. A lakáspiaci áralakulás makroszintű magyarázatának irodalma éppen az utóbbi tíz év történései után került előtérbe. Ebben a tanulmányban a lakáspiaci folyamatok bemutatásán túl összefoglaljuk a makrotényezőkkel foglalkozó irodalom legfontosabb tanulságait. A szakirodalom alapján arra a következtetésre jutunk, hogy az elmúlt évtized áremelkedése jól magyarázható makrogazdasági fundamentumokkal, így nincs szó közgazdasági értelemben vett buborékról.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: R21, E30.

Az utóbbi tíz évben világszerte jelentős mértékben emelkedtek az ingatlanárak. A lezajlott áremelkedés nagyon robusztus jelenség, majdnem minden fejlett gazdaságban megfigyelhető. A lakáspiaci áralakulás makroszintű magyarázatának irodalma éppen az utóbbi tíz év történései után került előtérbe, sőt a mostani események a múltbeli adatok feldolgozását is katalizálták. Ebben az írásban a témakörben született tanulmányok tanulságait foglaljuk össze.

A lakóingatlanok kérdésköréhez kapcsolódó tanulmányok relevanciáját támasztja alá, hogy a lakóingatlan-szektor a nemzetgazdaság jelentős szeletét képviseli. A fogalom magába foglalja a lakásépítést, a lakások fenntartásának, fejlesztésének költségét, illetve minden más lakással, lakhatással kapcsolatos kiadást. Hiszen nemcsak a nemzetgazdasági vagyoni fontos állománytípusú eleme a lakóingatlanok állománya, hanem a folyó fogyasztás nagyjából egynegyedét is lakhatással kapcsolatos kiadásokra fordítják a háztartások.¹

Tanulmányunkban az áremelkedés mértékének és kiterjedtségének bemutatásával kezdjük a téma kifejtését, majd a lakóingatlanok árának globális emelkedésével, illetve az egyes országspecifikus jellemzők bemutatásával foglalkozunk. Ehhez kapcsolódóan a függetelken országonként részletezett ábrák is megtekinthetők.

A következő fejezetben röviden ismertetjük azokat a megfontolásokat, amelyek elméleti keretet szolgáltatnak a rendelkezésre álló adatok elemzéséhez. A legalapvetőbb közgazdasági kategorizálás alapján rövid és hosszú távot különböztetünk meg egymástól, amely egyszersmind a keresleti és kínálati oldal szétválasztását is magában hordozza.

* Köszönettel tartozunk *Szilágyi Katalinnak* és anonim lektorunknak a segítségért. A tanulmány a szerzők nézeteit tartalmazza, és nem feltétlenül azonos a Monetáris Tanács vagy a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

¹ A témával részletesen foglalkozik *Chetty és Szeidl* [2004], *Greenwood és Hercowitz* [1991], illetve *Davis és Heathcote* [2004a].

Erdélyi Dániel, a McKinsey & Company Inc., Hungary elemzője.

E-mail cím: daniel_erdelyi@mckinsey.com

Horváth Áron, Magyar Nemzeti Bank. E-mail cím: horvathar@mnbb.hu

A keresleti oldal építőkövei között szerepelnek a társadalmi, demográfiai tényezők, azaz hogy az adott gazdaságban hogyan alakul a potenciális kereslet. Piaci viszonyokat feltételezve a háztartásnak anyagi erőforrásokat kell áldozni a lakóingatlanért, a témát a lakáshoz jutás lehetőségének keretében fogjuk tárgyalni. Ez a kérdéskör öleli fel a háztartások jövedelmének, az inflációnak, illetve a kamatlábnak az ingatlanpiacra gyakorolt hatását. Mivel egy lakóingatlan ára többszöröse egy háztartás éves jövedelmének, ezért a finanszírozáshoz a háztartásnak valamilyen formában hitelt kell felvennie. Ennek a hitelnek legjellemzőbb formája a jelzáloghitel. A jelzáloghitel jellemzőinek vizsgálatát a pénzügyi intézmények fejlettsége címkével fogjuk illetni. A jelzálogpiac fejlettségét most a jelzáloghitelekhez tartozó kamatláb, illetve időtáv jellemzésére használjuk. Ezek azért fontos kérdések, mert így meghatározható a törlesztő részlet jövedelemhez viszonyított aránya, amely egyben a háztartás költségvetési korlátjaként szolgál. A háztartások saját felhasználási célú kereslete mellett számolni kell a befektetési célú lakóingatlan-kereslettel is, a szakirodalomban a kérdést az alternatív befektetési eszközök hozama jelzővel szokás illetni. Az ilyen, nemzetgazdasági szinten is jelentős terület rövid távú kérdései a monetáris politikát is foglalkoztatják. A fejlődő országokban a lakóingatlanpiac egyéb szegmenseinek is fontos szereplője lehet a kormányzati szektor. A kormányzati politika jelentősen befolyásolhatja a lakóingatlan-piacon bekövetkező erőforrás-allokációt adók és támogatások kivételével (Kim, 2004), illetve a piacinál kedvezőbb hitelfeltételek biztosításával fokozhatja a keresletet.

A kínálati oldal csak hosszú távon tud beleszólni a lakóingatlanok piacának alakításába. Meghatározó jellemzői közül az építés költségének, illetve az építési telkek értékének alakulását helyezzük a figyelem középpontjába. A felosztás alapján a teljesség igénye nélkül bemutatjuk néhány empirikus kutatás eredményét, amelyek alátámasztják az elméleti alapon megvilágított összefüggéseket. Összefoglalásként visszatérünk az aktuális eseményekhez, és arra a következtetésre jutunk, hogy bár az ingatlanpiaci ár-emelkedés jelentős, nem beszélhetünk buborékról. Zárószóként említést teszünk a magyarországi eseményekről.

Ingatlanárak emelkedése a világban

A következőkben bemutatjuk a lakásárak világszintű alakulását. Az *1. táblázatban* a fejlett országok lakóingatlan-árainak elmúlt tízévi emelkedése szerepel.

1. táblázat

Lakóingatlanok áremelkedése (1995. első negyedéve és 2005. utolsó negyedéve között)

Ország	Százalék	Ország	Százalék
Írország	297	Norvégia	105
Spanyolország	249	Belgium	92
Nagy-Britannia	184	Új-Zéland	92
Franciaország	169	Olaszország	86
Dánia	167	Finnország	84
Hollandia	155	Kanada	79
Ausztrália	151	Németország	1
USA	146	Japán	-33

Forrás: BIS-adatok alapján a szerzők kalkulációja.

Jól látható, hogy a lakóingatlanok ára jelentősen emelkedett az elmúlt évtizedben, például a számos cég által kínálgatott spanyol ingatlanok ára három és félszeresére nőtt az utóbbi tíz évben. Természetesen ez a megfigyelés nem új keletű, nagyon is ismert, és nemcsak a gazdasági élet szereplőit foglalkoztatja, hanem általában az érintett országok egész lakosságát is, hiszen a lakhatás mindenki életét jelentősen befolyásolja. Ennek alapján nem csoda, hogy számos sajtócikk, hír, elemzés foglalkozott a drágulással az adott országokban. A legszűkebb értelemben vett tudományos szakirodalomtól kezdve a nagy gazdasági szervezetek kutatóin és a befektetési piacok elemzőin át a lakosság leg-szélesebb rétegéig időről időre igen nagy figyelmet szentelnek az áremelkedésnek.

Az adatokat a BIS (Bank of International Settlements, Nemzetközi Elszámolások Bankja) bocsátotta rendelkezésünkre. Ez az intézmény kiemelt figyelemmel kíséri a pénzügyi és tőkepiaci folyamatokat, többek között a lakásárak alakulását is alaposan tanulmányozza. Az adatokat nemzeti forrásokból gyűjti be. A különböző országokban hol állami, hol magánszervezetek készítenek ingatlanárindexeket a legkülönbözőbb módszertani eszközöket felhasználva (lásd: *Horváth, 2007*). Ezeknek az indexeknek az értékeiből egyszerű hányadost képezve számítottuk az emelkedések nagyságát. A 2. táblázat adataihoz pedig az árindexeket az országok fogyasztóiár-indexének változásával defláltuk.

Az ingatlanok általános árszintjét dokumentáló országok között két kivétel mutatkozik: Japán és Németország. A két ország speciális volta a kérdéskörben jól magyarázható és nem gyengíti a jelenség általánosságát. A nyolcvanas évek végéig tartó japán csoda 1985-től azóta is sokszor emlegetett nagy befektetési buborékkal járt együtt (a Nikkei-index értéke a mai háromszorosa volt), és 1989-ben – az összeeséssel egy időben – kipukkadt a buborék is, a tőzsde és az ingatlanpiac is összeomlott (*Ozsvald–Pete, 2003*). A japán ingatlanpiacon azóta is folyamatosan csökkennek az árak. Németország pedig voltaképpen nem is kivétel, tüzetesebb elemzések (*Milleker, 2006*) azt találták, hogy a hajdani Nyugat-Németország területén emelkedtek az árak, csak Kelet-Németországban figyelhető meg némi visszaesés, amely az újraegyesítés utáni nagy újjáépítési hullám következtében kialakuló túlkínálatnak tulajdonítható. A többi ország tekintetében az áremelkedés mértéke 79 és 297 százalék között mozog.

2. táblázat

A lakóingatlanok fogyasztóiár-indexszel deflált árának emelkedése
(1995. első negyedéve és 2005. utolsó negyedéve között)

Ország	Százalék	Ország	Százalék
Írország	256	Finnország	82
Nagy-Britannia	134	Franciaország	76
Hollandia	116	Ausztrália	69
Spanyolország	110	Amerikai Egyesült Államok	59
Dánia	106	Kanada	37
Norvégia	103	Olaszország	30
Svédország	86	Németország	-20
Új-Zéland	84	Japán	-32

Forrás: BIS-adatok alapján a szerzők kalkulációja.

Ha az ingatlanok áremelkedését defláljuk a fogyasztóiár-indexekkel, láthatjuk, hogy a többi jószághoz képest is rendkívüli mértékben emelkedett a lakóingatlanok ára. A 2. táblázatban megfigyelhetjük, hogy az éllovas Írországban majdnem megháromszoro-

zódott az ingatlanok relatív ára az elmúlt tíz évben. Spanyolországot és Nagy-Britanniát is jelentősen érintették az események, ezekben az országokban több mint kétszeresére emelkedett az ingatlanok relatív ára. Az éllovasoktól kissé elmaradva láthatjuk még a világ többi részének országait mind az amerikai, mind az európai kontinensről, valamint Ausztráliát és Új-Zélandot.

Az egyes országok ingatlanár-emelkedéséről

A globális áremelkedés tárgyalása után az egyedi országok térségek szerinti bontásban történő bemutatásával folytatjuk tanulmányunkat. A függelékben található ábrákon az árak részletes alakulását és az éves emelkedés mértékét mutatjuk be. Az emelkedésnél mind a reál-, mind a nominális változást ábráztuk. (*Forrás: BIS és Nomisma.*)

Észak-Amerika

Az Egyesült Államokban 150 százalékkal emelkedtek az ingatlanárak. Az ingatlanok reálárjai is majdnem megduplázódtak. Az ezredforduló után a sajtó és a szakemberek is aktívan foglalkoztak a témával, hiszen az áremelkedés éves üteme 10 százalék köré emelkedett, és a relatív áremelkedés is tartósan 5 százalék fölé ment. A másik észak-amerikai ország, Kanada ingatlanárainak alakulásában az ezredforduló hozta el a nagyobb emelkedést. A függelék *F/1. ábrája* mutatja be az észak-amerikai országok lakásárainak alakulását.

Ázsia és Óceánia

A következő csoport a Csendes-óceán térsége. Ausztrália esete jó etalon, az áremelkedés tartós és nagymértékű. 2001-ben és 2002-ben a 15 százalékos relatív áremelkedés jelentős sokkot jelentett az országnak. Mára csillapodott az emelkedés üteme, de továbbra sem szűnt meg. Új-Zélandon az ezredforduló után kezdődött a nagy emelkedés, addig nem voltak izgalmasak az események. 2001-től viszont gyorsan nőtt az emelkedés üteme, és az utóbbi két évben 10 százalék fölött volt. Japán az egész világot tekintve kivételt jelent, hiszen az ingatlanok ára nemcsak relatív értelemben, hanem abszolút mértékben is csökkent. A függelék *F/2. ábrája* mutatja be a vizsgált ázsiai és óceániai országok lakásárainak evolúcióját.

Eurózóna

Az eurózóna déli országaiban igen szépen figyelhető meg a jelenség. Spanyolország, Olaszország és Franciaország lakásárainak alakulása erős hasonlóságot mutat. A három országban 1998-tól vált feltűnővé az emelkedés. Az azóta eltelt hét év során pedig stabilizálódott a relatív árak emelkedése. Az ingatlanárak Spanyolországban emelkedtek relatíve a legmagasabbra, ott a nominális árak az 1995-ös érték több mint háromszorosára szöktek, míg a relatív árak ettől nem sokkal elmaradva a tíz évvel ezelőtti szint két és félszeresét érték el napjainkra.

Még a spanyolországinál is nagyobb emelkedés történt és történik Írországban. A folyamat itt korábban is indult, 1995 óta folyamatosan évi 5 százaléknál nagyobb áremelkedést mutat az ábra, és a relatív áremelkedés öt évben (1996–1998, 2003, 2005) is 10 százaléknál nagyobb volt. A hollandiai események sem kerültek el a közvélemény figyelmét, tíz év alatt megduplázódott az ingatlanok relatív ára. Az áremelkedés nagy

része itt az ezredforduló előtt következett be, az utóbbi öt évben nem volt különlegesen nagy az üteme. Belgiumban és Finnországban is megfigyelhető az ingatlanok árának emelkedése, bár valamivel kisebb mértékű az előzőekben felsoroltaknál. Németország Japán után a második (és egyben utolsó) kivétel a megfigyelt országok között. Az ingatlanok abszolút értékű stagnálása mellett az inflációval korrigált mutató jelentős csökkenést mutat. Az euró-zóna országaiban bekövetkezett lakóingatlan-áremelkedést a függelék F/3. ábrái mutatják be.

Európa egyéb országai

Az Európai Unió nem eurót használó országait, illetve a nem EU-tag európai országokról rendelkezésre álló adatok tanulságait mutatják a függelék F/4. ábrái. A skandináv országok (Dánia, Svédország, Norvégia) adatain láthatjuk, hogy az áremelkedés mértéke jelentős, az árak mindhárom országban megduplázódtak az utóbbi tíz évben. Az emelkedés üteme viszonylag stabil, bár 2001-ben és 2002-ben mindhárom országban egy kicsit csökkent. A brit közvéleményt igencsak foglalkoztatja mindaz, amit Nagy-Britannia ábráján látunk. A szigetországban majdnem megháromszorozódtak az árak, és a relatív árak is majdnem az 1995-ös szint két és félszeresére emelkedtek. Bár az ár-emelkedés üteme láthatóan csökken, még mindig nem hűlt ki teljesen a piac.

Az ingatlanárak alakulását magyarázó tényezők

Bár az ingatlanok általános árszintje sokféleképpen mérhető, az emelkedés olyan nagy mértékű, hogy nem lehet csak a mérési módszerek esetleges hibáinak (például a nem kiszűrt minőségjavulásnak) betudni, más tényezők változásának is szerepet kellett játszaniuk az eseményekben. A továbbiakban ezért az ingatlanok árszintjét makroökonómiai változókkal magyarázó kutatások eredményeit tekintjük át. Az ingatlanárak alakulását vizsgáló kutatások jelentős része is új. Ennek kézenfekvő magyarázata, hogy a témakör az ingatlanpiaci boommal került középpontba, ami katalizálta a kutatásokat. Másrészt az is fontos, hogy a téma utóbbi évtizedbeli felfutása párhuzamosan folyt a változók időbeli alakulását, kapcsolatait vizsgáló idősor-elemzési technikák forradalmi megújulásának terjedésével. Az új módszertani elemeket felvonultató empirikus eszköztár dominánssá válása következtében az ezredforduló környékén született tanulmányok már modern idősor-elemzési eszközökkel vizsgálják az egyes országok ingatlanpiacának általános árszintje és az egyéb makroökonómiai változók közti kapcsolatot. A viszonylag széles körben hozzáférhető tanulmányok gyors felfutása hivatkozásainkon is tükröződik, igen vegyes eredetű forrásokat használunk fel. A *Journal of Housing Economics* (JHE) című folyóiratot sok más neves tudományos közgazdasági folyóirathoz hasonlóan az Elsevier kiadó gondozza. A *Journal of Housing Research* (JHR) a Fannie Mae Foundation kiadásában jelenik meg, azaz az Egyesült Államok ingatlanpiacának egyik legjelentősebb szereplője ad teret ily módon a számára fontos kutatásoknak. A kérdés nem elhanyagolható mértékben a gazdaságpolitika számára is aktuális és releváns, így igényes és részletes kutatások születtek nemzetközi döntéshozó szervezeteken belül is. Ezért felhasználjuk az IMF (International Monetary Fund, Nemzetközi Valutaalap), a BIS (Bank of International Settlements, Nemzetközi Elszámolások Bankja) és az OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) tanulmányait is.²

² Kiemelésre érdemes például a témakörben Girouard és szerzőtársainak [2006] átfogó tanulmánya, amely az OECD-nél készült.

Korántsem kézenfekvő, hogy érdemes-e makroökonómiai változókkal kísérletezni az ingatlanárszintet befolyásoló kutatások során. A téma tudományos irodalma azonban arról győzött meg minket, hogy a kutatóknak sikerült feltárniuk hasznos és releváns összefüggéseket a lakóingatlanok árszintje és a makroökonómiai változók között.

A változók közti kapcsolatok kereséséhez természetesen az elmélet segítségére kell támaszkodni, hiszen az elmélet adhat támpontot a felmerülő számos változó közti választáshoz. Miután itt a lakóingatlanok fogyasztóiár-indexszel deflált relatív (reál-) árát vizsgáljuk, a felmerülő kérdés az, hogy miért változhat a lakások iránti relatív kereslet és kínálat a többi fogyasztási jószághoz képest. A lakásárak keresletét és kínálatát befolyásoló tényezőket a makroökonómiában szokásos szempont, az *időtáv* szerint különböztetjük meg.

A *rövid táv* addig tart, amíg a kínálat rugalmatlan, azaz amíg nem épülhetnek fel – a piacon lezajló változásokra reagálva – új lakások. Ezt az időtávot ennek alapján nagyjából 1-2 év hosszúságúnak gondolhatjuk el. Ez nagyjából az az időtáv, amelyen belül a monetáris politikának reálgazdasági hatása van, így a monetáris hatóságok (nemzeti bankok) által készített tanulmányok is erre az időtávra koncentrálnak. A rövid távú kapcsolatokat vizsgáló kutatások tehát a keresleti oldalra összpontosítanak, a szokásos keresleti tényezők mellett megjelenik a monetáris politika is. A szokásosan felmerülő keresletoldali változók elsősorban a lakáshoz jutás lehetőségét (*affordability*) befolyásoló tényezők. A fejlett piacgazdaságokban a lakáshoz jutás lehetősége leginkább attól függ, hogy a lakásra vágyó családoknak a rendelkezésre álló jövedelmük mekkora részéről kell lemondaniuk egy esetleges jelzáloghitel törlesztéséhez. Így ezzel kapcsolatban álló tényezőket kell keresnünk. Ilyen tényező a jelzáloghitel, törlesztésének terhe függhet a (rendelkezésre álló) jövedelemtől, az inflációtól, a jelzáloghitel kamatától. Minél nagyobb a (rendelkezésre álló) jövedelem, annál könnyebb törleszteni azonos összegű jelzáloghitelt. A lakás iránti relatív keresletet itt nem (elsősorban) a jövedelmi hatás növeli, hanem az effektív likviditási korlátok oldódásának következménye. Mivel az ingatlanok nagy értékűek és oszthatatlanok, az egyszeri vételkor tulajdonképpen egy hosszú távú fogyasztási sorozatot kell most megvásárolniuk a vevőknek. Alacsonyabb aktuális jövedelem mellett azonban hiába szeretnék megvásárolni a kívánt ingatlant, a likviditási korlátok effektívek lehetnek (akár magas életpálya-jövedelem mellett is). Ha azonban a jövedelem nő, akkor kevesebb háztartás számára effektív a korlát, így összességében megnő az ingatlanok iránti kereslet. A kamatláb hatása kézenfekvő: minél alacsonyabb, annál kisebb a törlesztő részlet, így ez is növeli a lakások iránti keresletet. Az eddig említett tényezőkön kívül szóba jöhet még az infláció befolyásoló szerepe is, bár ez a kapcsolat kevésbé egyértelmű. Az infláció azért gyakorolhat hatást a reálváltozók közti kapcsolatra, mert a jelzáloghitelek törlesztő részletei általában nominálisan rögzítettek. Így nagyobb infláció esetén a futamidő végén az adósnak reálértelemben kisebb terhet kell viselnie, azaz a törlesztő részlet „elinflálódik”. A másik oldalról ez azt jelenti, hogy kezdetben az adósnak nagyobb terhet kell viselnie, így kevésbé képes törleszteni a hitelt. A kisebb infláció legalább ezen a csatornán keresztül növelheti a lakáshoz jutás lehetőségét, így a keresletet.

A keresleti tényezők között időről időre felmerül a befektetési célból lakást vásárlók (*buy-to-let*) szerepe. A befektetési célból lakást vásárlók döntéseiket a különböző befektetési lehetőségek egymáshoz viszonyított hozama alapján alakítják ki, azaz a lakáspiacon megjelenő keresletük nagymértékben függ a lakáspiacon elérhető hozamot befolyásoló tényezőktől, például a bérleti díjaktól és az alternatív befektetési eszközök – mint például a részvénytőke – hozamaitól.

A keresleti oldalon a fent részletezett lakáshoz jutási lehetőségeket (*affordability*) befolyásoló tényezőkön kívül szerepet játszhat a jelzálogpiac fejlődése. Kiterjedtebb jelzálogpiac esetén több család vehet fel lakáshitelt, azaz nagyobb a lakóingatlanok iránti kereslet. A keresleti tényezők közül még jelentősek lehetnek a legtágabban értelmezett demográfiai, társadalmi folyamatok is. Ilyen folyamatra példa az Egyesült Államok *baby boom* generációjának felnőtt korba lépése, önállósodása, hiszen ez önmagában keresletoldali expanziót idézett elő. Hasonló szempontok merülhetnek fel a fejlett országokban megfigyelhető egyre kitolódó családalapítás, az ennek következtében növekvő számú egytagú háztartás kapcsán. Természetesen utóbbi jelenségeket a legnehezebb megfigyelni, hiszen a folyamatok évtizedes hosszúságúak, és a korlátozottan rendelkezésre álló adatok miatt nehéz meggyőző empirikus eredményeket produkálni, ennek megfelelően ezzel kapcsolatban kevesebb kutatás lelhető fel.

A rövid távú összefüggéseket tehát a keresleti oldal gyorsabban változó tényezőivel szokás magyarázni, míg a lakóingatlanok kínálatát adottnak tételezzük fel.

Hosszú távon azt az időtávot értjük, amikor már a kínálat is alkalmazkodhat, azaz az igényből beköltözhető lakás lehet. Nagyjából egy-másfél éves időtávot határozhatunk meg alsó korlátnak, hiszen ennél rövidebb idő alatt nem zajlik le az ötlet-tervezés-megvalósítás folyamata. Ezen a távon a kínálatot befolyásoló tényezők már érezhetően érvényesülhetnek a piacon. Ezek szerint szerepet kaphat a hosszabb távon szűkös építési területek nagysága, mennyisége a frekvenciált és beépülő területeken. A fejlett országok egyre inkább városokban lakó népessége számára nem építhető fel korlátlan mennyiségű lakóingatlan, így az idő múlásával a szűkös kínálat emeli az árakat. Az építőipari költségek relatív változása is igen jelentősen befolyásolhatja a kínálatot.

A rövid távot definiáló rögzített kínálat feltételezése következményekkel jár az átmenetre vonatkozóan is. Ekkor egy pozitív keresleti sokk lakásárakra gyakorolt hatása rövid távon nagyobb, mert a kínálat rögzített. A növekvő kereslet miatt emelkednek az árak, ez viszont új ingatlanbefektetéseket ösztönöz (ez analóg a vállalati beruházás területéről ismert Tobin-féle [1969] *q*-elmélettel). Amikor felépülnek az új lakások, azaz a rövid távból a hosszú távba való átmenet során az emelkedő kínálat lefelé nyomja az árakat. Így a kezdeti árnövekedéssel szemben ellenhatás érvényesül, az áremelkedés mérséklődik. Ennek alapján a keresleti hatások árakra gyakorolt hatása rövid távon nagyobb, mint hosszú távon, így a rövid távból a hosszú távba való átmenet során „átlaghoz való visszahúzást (*mean reverting*)” várunk.

Átmenet a rövid távból a hosszú távba: visszahúzás

A rövid távon rugalmatlannak feltételezett kínálat miatt azt várjuk, hogy az ingatlanárak „visszahúznak” az átlaghoz. Ez a jelenség számos ország adataiból feltárható. *Englund és Ioannides* [1997] többször hivatkozott átfogó, 15 országra kiterjedő vizsgálata például (a pozitív elsőrendű autoregresszivitás mellett) a magasabb rendű autokorrelációkra szignifikánsan negatív értéket kapott.

Empirikus eredmények

A következőkben sorba véve az ismertetett összefüggéseket, különböző célú és eredetű tanulmányokban keresünk empirikus igazolást. Az általános, hosszú adatsorok felhasználásával végzett vizsgálatok eredményét pedig sajátos összefoglalással zárjuk. Arra a kérdésre válaszolunk, hogy a feltárt összefüggések segítenek-e magyarázni az utóbbi tíz év különleges mértékű áremelkedését.

A társadalmi, demográfiai tényezők hatását nehéz számszerűsíteni, mert a rendelkezésre álló adatsorok ehhez nem elég hosszúak, a készült tanulmányok azonban meggyőzőnek tűnnek. *Kohler és Rossiter* [2005] panelbecsléssel igazolja, hogy a háztartások demográfiai jellemzői szignifikánsak a saját tulajdonú lakások birtoklásának magyarázatában. A demográfiai változások hatásának megjelenítésére a legjellemzőbb és legtöbbször előforduló példa az Egyesült Államok *baby boom* generációjának lakásvásárló korba érése. Például *Baker* [2002] leíró statisztikai eszközökkel jut arra a következtetésre, hogy a lakhatási kiadások arányának 14 százalékról 27 százalékra emelkedése az összes fogyasztási kiadás százalékában részben az USA nagy generációjának felnövése következtében történt. *Mankiw és Weil* [1989] is a *baby boom* generáció szignifikáns keresleti hatását erősíti meg a lakáspiacon. *Cerny, Miles és Schmidt* [2005] Nagy-Britanniában mutat ki keresletnövelő demográfiai hatást az utóbbi évtizedekre. Számos további tanulmány említi a demográfiai változások jelentőségét, de módszertanilag nem könnyű a kérdés kezelése, például *Englund és Ioannides* [1997] idősor-elemzési eszközöket alkalmazó tanulmányukban a 20–30 éves korcsoport létszámát használják demográfiai változóként, azonban nem tudnak szignifikáns hatást igazolni, pedig azt várhatnánk, hogy a több fiatal többletkeresletet jelent a lakáspiacon. A demográfiai tényezők szerepét tehát több esetben sikerült kimutatni, de az eredmények eltérnek a választott vizsgálati módszertől függően.

A lakáshoz jutási lehetőségek (jövedelem – kamatláb – infláció)

A (rendelkezésre álló) jövedelem és a kamatláb változója szinte minden lakásárakat magyarázni igyekvő tanulmányban szerepel, hiszen talán a legkézenfekvőbb ezekhez a mutatókhoz kötni a lakások megfizethetőségét, a lakáshoz jutás nehézségét. Az empirikus kutatások meggyőzően erősítik meg ezt az elméleti kapcsolatot. *Terrones és Otrok* [2004] 18 ország adatait felhasználva számít korrelációt a reálingatlanárak és más makrováltozók között. Az eredmények a vártak megfelelőek, a jövedelemmel pozitív, a hosszú lejáratú kamatlábbal negatív a kapcsolat. *Englund és Ioannides* [1997] a gazdasági növekedés késleltetettjének és a reálkamatlábnak a hatását becslési idősoros eszközökkel 15 országban, és az előbbire szignifikánsan pozitív, az utóbbira negatív együtthatót kap. *Meen* [2002] hibakorrekciós modellel, *McCarthy és Peach* [2005] USA-beli adatokon Johansen-féle maximum likelihood becsléssel, *Sutton* [2002] 6 országos VAR-modellből jut hasonló eredményre. További tanulmányok, *Tsatsaronis és Zhu* [2004], illetve a már hivatkozott *Terrones* [2004] is megerősíti a feltételezett kapcsolatot a lakásárak, a jövedelem és a kamatláb között. A különböző módszerekkel, különböző adatokon készített becslések tehát kvalitatíve azonos eredményre vezettek, de a kvantitatív eltérések jelentősek: a reállakásárak jövedelemrugalmassága 0,5 és 3 között váltakozik. A reálkamatláb rugalmassága általában -1 -től -5 -ig terjed. Érdekes, hogy bár a jelzáloghitelhez kapcsolódóan leginkább a hosszú lejáratú jelzálog-kamatláb hatását gondolnánk relevánsnak, ezt nem minden kutatás találja szignifikánsnak, előfordul, hogy a rövid lejáratú kamatlábnak van nagyobb magyarázóereje. A jövedelem és a kamatláb ingatlanárakra gyakorolt hatását számos vizsgálat meggyőzően támasztja alá.

Az infláció és a kamatláb hatását általában együtt kezelik, az empirikus vizsgálatok során általában nem a reálkamatlábat, hanem a nominális kamatlábat alkalmazzák magyarázó változóként. Azokban a tanulmányokban, ahol külön kezelik a két változót (*Tsatsaronis és Zhu*, 2004), igazolódik az infláció önálló magyarázóereje.

A pénzügyi szektor fejlettségi szintjét nehéz kvantitatíve megragadni. *Tsatsaronis* és *Zhu* [2004] kontrollcsoportokat képez, és így hasonlítja össze a különböző struktúrájú, fejlettségű jelzálogpiaccal működő országok sajátosságait. A vizsgálat szerint a fejlettebb (például több fajta hitelkonstrukcióval, nagyobb jelzáloglevél másodpiaccal rendelkező) országokban nagyobb a lakáshitel-állomány növekedése, ami megkönnyítheti a lakásvásárlást a háztartások számára.

Alternatív befektetési eszközök hozama vagy vagyonhatás?

Az ingatlanárak alakulását befektetési szempontból (is) elemző tanulmányok arra koncentrálnak, hogy van-e kapcsolat más befektetési lehetőségek hozamával. *Sutton* [2002] hat nagy gazdaság (USA, Nagy-Britannia, Kanada, Írország, Hollandia, Ausztrália) adatait vizsgálja három évtizedes adatsoron, VAR-modell keretében. Úgy identifikálja a rendszert, hogy a részvénytőzsi hozamok csak az ingatlanokra hatnak, és meglepően robusztus eredményt kap a részvényárak fontosságáról. Az elemzés szerint a részvényárak 10 százalékos emelkedése 1–5 százalékkal emelheti az ingatlanárakat. *Terrones* [2004] panelbecslése szintén megerősíti a pozitív összefüggést a késleltetett részvényhozamok és az ingatlanárak között. *Borio* és *McGuire* [2004] pedig probit becslés segítségével vizsgálja, hogy a részvénytőzsi csúcsok segítenek-e előre jelezni az ingatlanpiaci csúcsokat. Az eredmény – számos kontroll változó bevonása után is – pozitív, azaz van kapcsolat a részvénytőzsi és ingatlanpiaci csúcsok között. Bár van olyan tanulmány, amelyben a részvénytőzsi és az ingatlanpiaci kapcsolatot nem sikerül megjelölni (*Tsatsaronis* és *Zhu*, 2004), a különböző módszertannal dolgozó kutatások inkább azt sugallják, hogy van ilyen összefüggés. E szerint a magasabb részvénytőzsi hozamokból adódó többletvagyon egy részét ingatlanvásárlásra költik a nyertesek, így a magasabb részvénytőzsi hozamok keresletnövelő hatása a lakóingatlanok áremelkedésének irányába hathat. A pozitív kapcsolat azonban nem arra utal, hogy a két eszköz helyettesíti egymást a befektetők szemében, hanem arra, hogy a részvénytőzsi piacokon elért nyereség egy részét átcsoportosítják ingatlanba, azaz vagyonhatás jelentkezik.

Englund és *Ioannides* [1997] a hitelpiaci reformok változóját strukturális törésként állítja a modellbe, így azonban nem sikerül kimutatni az intézményi fejlődés hatását.

Monetáris politika

A monetáris döntéshozatalt főképp a rövid távú hatások érdeklik. Az Európai Központi Bank tanulmánya (*Iacoviello*, 2000) is ezt helyezi az elemzés középpontjába, és strukturális VAR elemzést végez hat fejlett európai ország (Franciaország, Németország, Olaszország, Spanyolország, Svédország, Nagy-Britannia) 25 év hosszúságú, negyedéves makrogazdasági idősorán. A reálingatlanárak alakulását az országok GDP-jével, pénzmennyiségével, a rövid lejáratú kamatlábbal, illetve az inflációval hozza összefüggésbe. A vizsgálat szerint a monetáris megszorítások éreztetik hatásukat a lakáspiacon, és a vártak megfelelően valóban csökkentik az ingatlanok árszintjét. A lakáspiac reakcióideje pedig a vizsgált országokban nagyjából megegyezik a konjunktúraciklusra gyakorolt hatás időtávjával. A vizsgálat emellett azt is igazolja, hogy rövid távon a monetáris és egyéb keresleti sokkok fontos szerepet játszhatnak az ingatlanárak alakulásának magyarázatában. Nem számszerűsíthető, de hihető következtetés az is, hogy az országok

pénzügyi, jelzálogpiaci intézményeinek különbségei elég jól indokolják az egyes összefüggések kvantitatív különbségeit.

Lastrapes [2002] szintén megerősíti a monetáris politika rövid távú hatását a lakáspiacra. Tanulmányában VAR-modellt használ, és az eredmény többféle specifikációval is érvényes marad. Öröndetes, hogy magyar adatokon is végeztek már ilyen elemzést (*Kiss és Vadas*, 2005), bár a lakáspiac transzmissziós szerepének mértéke itthon egylőre kérdéses.

Kormányzati szerepvállalás

Az állam szerepe az általában vizsgált fejlett gazdaságok lakáspiacán kevésbé hangsúlyos. Ezért a kormányzati beavatkozás illusztrálására két ázsiai gazdaság (Szingapúr és Korea) adatain alapuló tanulmányt vizsgálunk. *Edelstein és Lum* [2004] cikkükben a szingapúri lakóingatlanok árait, az árak hatását a háztartások vagyoni helyzetére, illetve a makrogazdasági szintű változók közötti összefüggéseket vizsgálták, Korea helyzetét pedig *Kim* [2004] alapján ismertetjük.

A szingapúri gazdaságban a magán- és a közösségi (állami) lakásszektor közül az utóbbi domináns. Az újonnan épített lakások kormányzati program keretében készülnek, ennek következtében a szingapúriak 86 százaléka az állam által épített lakásokban él. Ezek a lakások az alacsony és a közepes jövedelmű réteg számára biztosítanak lakhatást – jelentős állami támogatással. A háztartások a lakás megvásárlása után egy meghatározott idő elteltével – amely 2004-ben 5 év volt – eladhatják piaci áron a lakóingatlant. Nem meglepő módon az ilyen állami lakások tranzakciói sokkal nagyobb mértékűek, mint a magánlakások tranzakciói. Ez a fajta állami szektor – amely a lakások ár alatti megvételét, majd piaci áron történő továbbadását tette lehetővé – egyfajta váratlan és adómentes, „égből pottyant” lakásvagyont jelentett a háztartások számára (*Edelstein és Lum*, 2004, 345. o.), azaz lefelé nyomta a lakásárakat.

Szingapúrhoz hasonlóan Koreában is kiemelt szerepet játszik a kormányzat a lakóingatlan-piacon. A lakóingatlan-áremelkedésre adott koreai kormányzati válasz azonban egyedülálló, hiszen a koreai kormányzat beavatkozásának célja a lakásárak stabilizálása volt, ezért a lakóingatlanok építésének kérdése Koreában jelentős részben politikai változónak tekinthető. Az intézkedések hatására a kínálat rugalmatlanná vált és ez nagymértékben hozzájárult a lakásárak volatilitásának növekedéséhez (*Kim*, 2004, 322. o.).

Hosszú távú összefüggések, kínálati oldal

A hosszú távú összefüggések közül először a kínálatoldali tényezők hatására vonatkozó tanulmányok eredményei közül emelünk ki néhányat. *Glaeser, Gyourko és Saks* [2005] pontosan arra a kérdésre keresi a választ, hogy milyen hosszú távú kínálati tényezők játszottak szerepet az USA ingatlanárainak emelkedésében. A vizsgálat a hosszú távú trendre koncentrál, ezért a mérőszámokban lehetséges szisztematikus torzítás vizsgálatával kezdik. A kutatók arra a következtetésre jutnak, hogy az Egyesült Államok legnagyobb ingatlanos szervezetének (*OFHEO, Office of Federal Housing Enterprise Oversight*) ismételt eladások alapján számított (repeat sales) árindexe mintegy 25 százalékkal felfelé torzítja az ingatlanok árváltozását az eltelt időszakban, mégpedig leginkább az 1980-as évek végén lezajlott nagy minőségi javulás miatt. Ezek után a kínálati tényezőket vizsgálva azt találják, hogy az építési költségek egyre kisebb hányadát teszik ki az összköltségnek, az építési területek ára pedig egyre nagyobb részét. Régebben, a hetvenes évekig szinte csak az építési költségek számítottak, manapság már csak (város-

tól, illetve helytől függően) 30-70 százalékát adják az összköltségnek az építési területek szűkösségének következtében. Az építési területek egyre szűkösebb volta tehát egyértelműen számít. Azonban az építési telkek szűkössége nem természetes, hanem mesterséges okokkal magyarázható, ez pedig az építési korlátozások bővülése és szigorúbbá válása. *Davis és Heathcote* [2004], valamint *DiPasquale és Wheaton* [1994] is hasonló következtetésre jut: a beépíthető területek egyre drágulnak, és ez emeli az építési költségeket. *Meen* [2002] három évtized hosszúságú amerikai és brit adatsoron az emelkedő költségek lakásárakra gyakorolt hatását is vizsgálja, és kimutatja, hogy az emelkedő költségeknek is van áremelő hatásuk a lakáspiacon. A költségek növekedése – az egyre szűkösebb építési területeken kívül – annak is tulajdonítható, hogy az építőipari technológia fejlődése elmarad a gazdaság egészének technológiai fejlődésétől, mert jelentős mennyiségű élőlakásra van szükség. Az egyre jobban városiasodó gazdaságokban ezek szerint a kínálati oldalon a lakóingatlanok árszintemelkedésének irányába ható tényezők dominálnak.

Összefoglaló táblázat

A lakóingatlan-piac kereslet- és kínálatoldali elemzésének kivonataként a felhasznált tanulmányokból táblázatos formában is kiemelünk néhány fontos tanulságot. Mivel az egyes cikkek sokszor több kutatási kérdést fogalmaznak meg, ezért a *függelékben* található *F/1. táblázatban* az adott tanulmánynak a választott elméleti keret szempontjából releváns legfontosabb eredményeit tüntetjük fel.

Van-e buborék az ingatlanpiacon?

Az eddigiekben részletezett empirikus eredmények megerősítették az elméletileg elgondolt kapcsolatokat. A tanulmányok általánosan érvényes empirikus összefüggések feltárását tűzték ki célul, de mivel többségük az utóbbi időben folytatott kutatás eredménye, számos szerző teszi fel a kérdést, hogy a feltárt összefüggések segítségével magyarázható-e a lakásárak utóbbi évtizedbeli példátlan emelkedése. A kutatások többsége arra az álláspontra helyezkedik, hogy az elmúlt évek áremelkedése nagy részben magyarázható a gazdasági fundamentumokkal, azaz nincs az ingatlanok árában buborék. Az általunk vizsgált időszak második felében a lakásárak a fejlett világ gazdasági növekedésének lassulásával párhuzamosan emelkedtek, azaz az ezredforduló után a konjunktúraciklussal ellentétesen mozogtak. A felületes szemlélő számára ez arra utalhat, mintha az utóbbi években nem érvényesülnének a korábban feltárt összefüggések (a jövedelem és a lakásárak közötti pozitív korreláció). Valójában azonban az összes többi releváns tényező ellentétes, az ingatlanárakat növelő irányba hatott. A kínálati oldalon az építési telkek szűkössége egyre markánsabban jelentkezik a frekvenciált területeken. A társadalmi folyamatok az ugyanannyi lakosra jutó egyre több háztartás, azaz egyre nagyobb lakáskereslet felé tendálnak. A fejlett világ monetáris hatásai tartósan soha nem látott alacsony szinten tartották a kamatokat, ami javította a lakáshoz jutás lehetőségét, és így szintén növelte a lakáskeresletet. A részvénytőzsi technológiai buborék pedig ösztönözte a befektetési célú ingatlanvásárlást. Ezeket a tényezőket figyelembe véve a legtöbb kutatás szerint nincs jelentős eltérés a lakásárak valós árszintje és a múltbeli összefüggések alapján meghatározott fundamentális ár között. A legnagyobb eltérés Nagy-Britannia, Írország és Ausztrália esetében van, bár könnyen elképzelhető (és nehezen igazolható), hogy a pénzügyi intézményrendszer fejlődése (hosszabb lejáratú jelzáloghitelek és rugalmasabb konstrukciók) szintén elősegítette a lakások iránti kereslet növekedését és így a lakásárak emelkedését, ami megmagyarázhatja a maradék eltérést. Összességében

kijelenthetjük, hogy az elmélet által feltárt és az empirikus kutatások által megerősített hatások segítségével magyarázhatóak az elmúlt tíz év eseményei. Az utóbbi pár évben az a különleges helyzet állt elő, hogy a növekedés lassulásán kívül minden egyéb tényező az áremelkedés irányába hatott, és így együttesen ellensúlyozhatták a jövedelemnövekedés lassulását. A lakásárakat egyszerűbb, hagyományos eszközökkel (például ár/bérleti díj hányadosa) vizsgáló tanulmányok (például *Stephansen* és *Koster*, 2005) pedig éppen a fenti tényezőket nem veszik figyelembe.

Magyarország

Minden bizonnyal hiányérzet maradna az olvasóban, ha a zárzó előtt nem szólnánk az itthoni folyamatokról. Magyarországon a használt lakásokkal történt összes tranzakció adata bekerül a területileg illetékes illetékhivatalokba. A Központi Statisztikai Hivatal 1997-ben integrálta az Országos Statisztikai Adatgyűjtési Programba (OSAP) az illetékhivatalok nyilvántartásából származó adatokat, így a Statisztikai Hivatal számára elméletileg rendelkezésre áll az összes ingatlantranzakció adata. Az adatgyűjtés elsődleges célja az információk statisztikai célú feldolgozása volt, és régóta nem is annyira titkolt cél a lakásárindex számítása (KSH, 2005a, 1–4. o.). Azonban az illetékhivataloktól a KSH-nak átadott adatok gyenge minőségűek, sokszor előfordul hibás és hiányos adatfelvitel. Ennek a potenciálisan teljes adatbázisnak a felhasználása a sok hiba és hiány következményeként nem terjedt el széles körben. Mindezek ellenére a csábítóan nagy adatforrásnak két jelentős felhasználása is publikus: a Központi Statisztikai Hivatal készíti az Ingatlanadattárát, a Magyar Nemzeti Bank pedig (némi önkényes szűrés után) megyei ingatlanátlagárak idősorát képezi belőlük. Ezen a két adatsoron kívül említésre érdemes még a KSH Lakásviszonyok felmérése (KSH, 2005b). Az 1999-ben és 2003-ban lebonyolított reprezentatív lakásfelvételek célja azon információk előállítása és a döntéshozatali folyamatba való visszacsatolása volt, amelyek nem vizsgálhatók a teljes körű vizsgálatok szűkös adatai alapján. A két reprezentatív lakásfelvétel a lakáspolitikáért akkoriban felelős tárcák támogatásával, velük kooperálva zajlott a KSH Társadalomstatisztikai főosztályán. Ennek a széles körű felmérésnek mintegy melléktermékeként keletkezik információ a lakásárak alakulásáról és a lakásárakat meghatározó tényezőkről.

3. táblázat

Összehasonlító táblázat a lakásárak emelkedésének különböző mérése alapján

	Magyarország			Budapest		
	1999 (Ezer forint/m ²)	2003 (Ezer forint/m ²)	2003/1999 (Hányados)	1999 (Ezer forint/m ²)	2003 (Ezer forint/m ²)	2003/1999 (Hányados)
Ingatlanadattár	47	154	3,28	75	210	2,80
MNB	75	134	1,79	98	222	2,27
Lakásviszonyok	51	121	2,37	79	205	2,59

Forrás: Saját számítások KSH [2005a], KSH [2005b] és *Vadas* [2007] alapján.

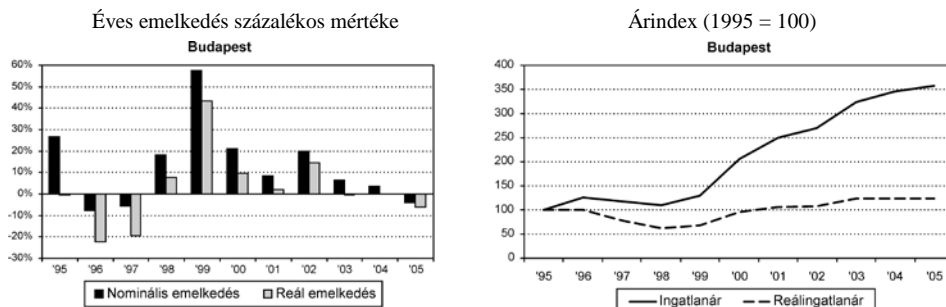
Mivel a Lakásviszonyok felmérése csak két évben készült el, ezért csak két év és egy periódus adatai összehasonlíthatóak a többi számítással. Ezt mutatja a 3. táblázat. Az összehasonlítás eredménye megerősíti azt a megfigyelést, hogy az ingatlanárak jelen-

tősen emelkedtek az ezredfordulón, de a különböző módszertannal készült mutatószámok eltérő eredményeket mutathatnak.

Látható, hogy – bár az adatok feldolgozási módszerei és így az eredmények is eltérőek – az ingatlanok ára Magyarországon is jelentősen emelkedett. A folyamat időbeli alakulását vizsgálva az is kiderül, hogy az emelkedés ráadásul nagyrészt rövid idő alatt (1998–2001 között) játszódott le (lásd az 1. ábrát).

1. ábra

Lakóingatlanok árszintjének alakulása Budapesten 1995–2005 között



Forrás: MNB és saját számítás.

A magyar lakáspiacban kapcsolatban érdemes figyelemmel követni a kínálati oldal nagyobb változását is: az új lakások építése is nagymértékben emelkedett az ezredfordulón. Keresleti oldalon pedig kiemelendők a 2000-es lakáspolitikai változások. Ezekben a sajátos itthoni tényezőkön kívül a világ más országaiban érvényes magyarázó tényezők itthon is hatnak. A jövedelem növekedése, a kamatláb csökkenése, a részvényárak változása és a jelzálog alapú hitelezés elterjedése mind jelen volt Magyarország elmúlt egy évtizedes történetében. A szakmai közvélemény talányosnak tartja, hogy miért 1998-tól 2001-ig emelkedtek legnagyobb mértékben az árak, mikor a jelentős mértékű állami támogatásokat csak 2000-től vezették be. Erre a talányra egy alternatív magyarázatot kínálunk, amely további kutatások tárgyát képezheti: lehetséges, hogy a fundamentumok következtében megindult áremelkedés 2001 után is folytatódott, de csak az új lakások piacán figyelhető meg. 2000 után az új lakások vásárlásához szükséges forrást a vásárlók nagy része feltehetően részben használt lakások eladásából teremtette elő, a használt lakások piacán jelentősen megnőtt a kínálat. Ez a többletkínálat nyomta le a használt lakások árát, amiből úgy tűnhet, mintha megállt volna az áremelkedés.

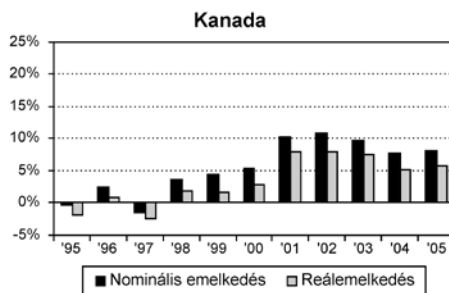
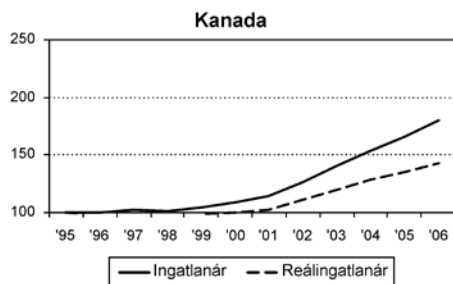
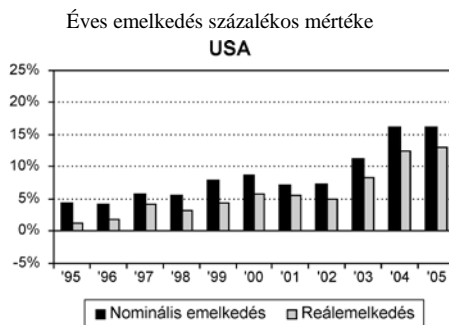
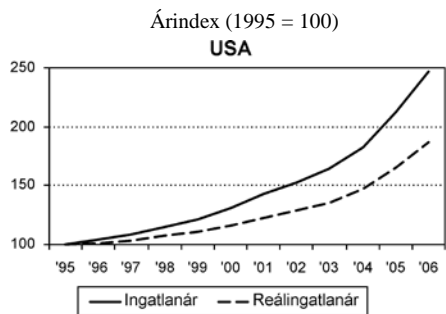
Zárszó

Ebben a tanulmányban az aggregált ingatlanárak és különböző makrogazdasági változók kapcsolatáról adtunk irodalmi összefoglalást. Az utóbbi évtizedben előtérbe került kutatás katalizátora az elmúlt évtized jelentős ingatlanár-emelkedése volt. Az áttekintés eredményeként megbizonyosodhattunk arról, hogy korszerű módszertani eszközökkel is sikerült igazolniuk a kutatóknak az elméleti oldalról kézenfekvő összefüggéseket.

Irodalom

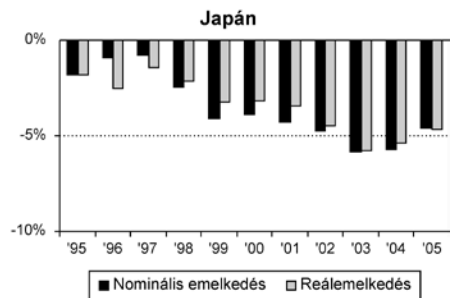
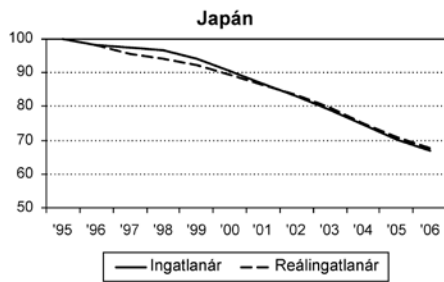
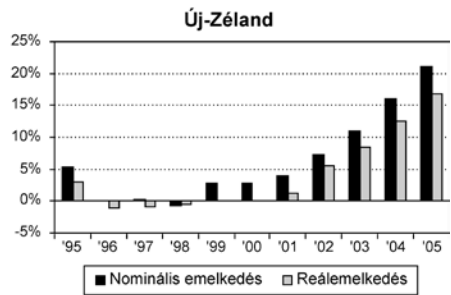
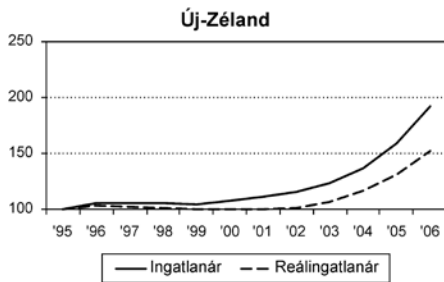
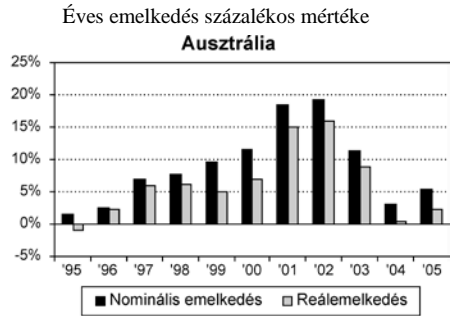
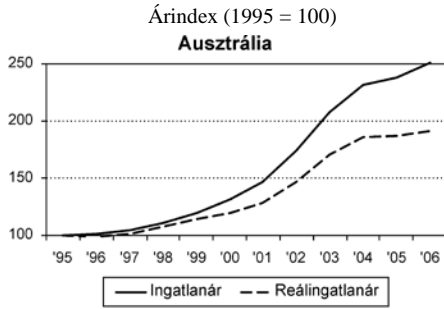
- Baker, Dean [2002]: The Run-Up in Home Prices: Is It Real or Is It Another Bubble? Center for Economic and Policy Research Working Paper.
- Borio, Claudio – McGuire, Patrick [2004]: Twin peaks in equity and housing prices? *BIS Quarterly Review*, March, 2004., 79–93. o.
- Cerny, Ales – Miles, David – Schmidt, Lubomir [2005]: The impact of changing demographics and pensions on the demand for housing and financial assets. Center for Economic and Policy Research Working Paper, No. 5143.
- Chetty, Raj – Szeidl, Adam [2004]: Consumption commitments and asset prices. Paper presented at the 2004 SED Meeting.
- Davis, Morris – Heathcote, Jonathan [2004a]: Housing and the Business Cycle. Finance and Economics Discussion Series, No. 2004-11.
- Davis, Morris A. – Heathcote, Jonathan [2004b]: The Price and Quantity of Residential Land in the United States. 2004 Meeting Papers 32, Society for Economic Dynamics.
- DiPasquale, Denise – Wheaton, William [1994]: Housing Market Dynamics and the Future of Housing Prices. *Journal of Urban Economics*, 35., 1–27. o.
- Edelstein, Robert H. – Lum, Sau Kim [2004]: House prices wealth effects, and the Singapore macroeconomy. *Journal of Housing Economics*, 13., 342–367. o.
- Englund, Peter – Ioannides, Yannis M. [1997]: House Price Dynamics: An International Empirical Perspective. *Journal of Housing Economics*, 6., 119–136. o.
- Girouard, Nathalie – Kennedy, Mike – van den Noord, Paul – André, Christophe [2006]: Recent House Price Developments: The Role of Fundamentals. OECD, Economics Department, Working Paper, No. 475.
- Glaeser, Edward L. – Gyourko, Joseph – Saks, Raven E. [2005]: Why Have Housing Prices Gone Up? *American Economic Review*, Vol. 95(2), May, 329–333. o.
- Greenwood, Jeremy – Hercowitz, Zvi [1991]: The allocation of capital and time over the business cycle. *Journal of Political Economy*, 99., 1188–1214. o.
- Horváth Aron [2007]: Ingatlan-árindex készítésének módszertana. *Statisztikai Szemle*, 85. évf., 3. sz., 213–239. o.
- Iacoviello, Matteo [2000]: House Prices and the Macroeconomy in Europe: Results from a SVAR Analysis. ECB Working Paper, No 18., April.
- Kim, Kyung-Hwan [2004]: Housing and the Korean economy. *Journal of Housing Economics*, 13., 321–341. o.
- Kiss, Gergely – Vadas, Gábor [2005]: The Role of the Housing Market in Monetary Transmission. MNB Background Studies, July.
- Kohler, Marion – Rossiter, Anthony [2005]: Property owners in Australia: a snapshot. Federal Reserve Bank of Australia Economic Research Department, Research Discussion Paper, No. 2005-03.
- KSH [2005a]: Ingatlanadattár 1997–2004. KSH, Budapest.
- KSH [2005b]: Lakásviszonyok az ezredfordulón. KSH, Budapest.
- Lastrapes, William D. [2002]: The Real Price of Housing and Money Supply Shocks: Time Series Evidence and Theoretical Simulations. *Journal of Housing Economics*, 11., 40–74. o.
- Mankiw, N. Gregory – Weil, David N. [1989]: The baby boom, the baby bust and the housing market. *Regional Science and Urban Economics*, 19., 235–258. o.
- McCarthy, Jonathan – Peach, Richard W. [2005]: Is There a „Bubble” in the Housing Market Now? *Networks Financial Institute at Indiana University Policy Brief*, Oct.
- Meen, Geoffrey [2002]: The Time-Series Behavior of House Prices: A Transatlantic Divide? *Journal of Housing Economics*, 11., 1–23. o.
- Milleker, David F. [2006]: German residential property: signs of a pick-up in prices. *Allianz Dresdner Economic Research Working Paper*, No. 65., June 12.
<http://www.group-economics.allianz.com/en/migration/downloads/download208.html>
- Ortalo-Magné, Francois – Rady, Sven [2000]: Housing Transactions in England and Wales: Current Trend and Prospects for the Future. *Housing Finance*, 46., 26–31, May.
- Ozsvald Éva – Pete Péter [2003]: A japán gazdasági válság – likviditási csapda az új évezredben? *Közgazdasági Szemle*, 50. évf., 7–8. sz., 571–589. o.
- Stephansen, Kathleen – Koster, Maxine [2005]: Housing valuations: no bubble apparent. Bank for International Settlements, BIS Papers, No. 21., April.
- Sutton, Gregory D. [2002]: Explaining changes in house prices. *BIS Quarterly Review*, September, 46–55. o.
- Terrones, Marco [2004]: What explains the recent run-up in house prices. Box 2.1. In: *Terrones – Otrok* [2004].
- Terrones, Marco – Otrok, Christopher [2004]: The global house price boom. In: *IMF World Economic Outlook*.
- Tobin, James [1969]: A general equilibrium approach to monetary theory. *Journal of Money Credit and Banking*, Vol. 1., No. 1., 15–29. o.
- Tsatsaronis, Kostas – Zhu, Haibin [2004]: What drives housing price dynamics: cross-country evidence. *BIS Quarterly Review*, March, 65–78. o.
- Vadas, Gábor [2007]: Wealth Portfolio of Hungarian Households – Urban Legends and Facts. MNB Műhelytanulmány.

Lakóingatlanok árszintjének alakulása Észak-Amerika országaiban
1995–2005 között



Forrás: BIS-adatok alapján a szerzők kalkulációja.

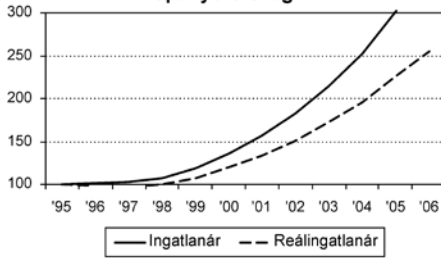
Lakóingatlanok árszintjének alakulása Ázsia és Óceánia országaiban 1995–2005 között



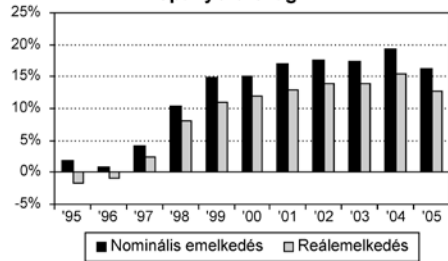
Forrás: BIS-adatok alapján a szerzők kalkulációja.

**Lakóingatlanok árszintjének alakulása az eurózána országáiban
1995–2005 között – I.**

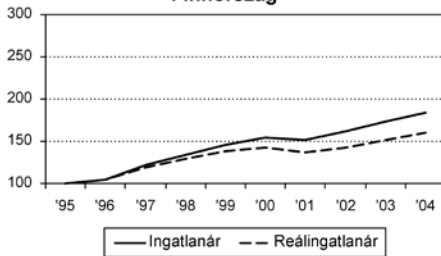
Árindex (1995 = 100)
Spanyolország



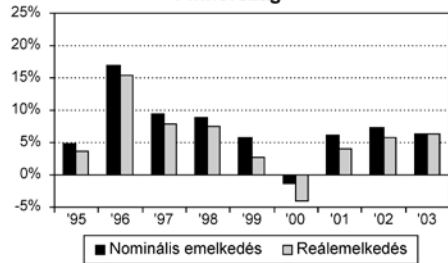
Éves emelkedés százalékos mértéke
Spanyolország



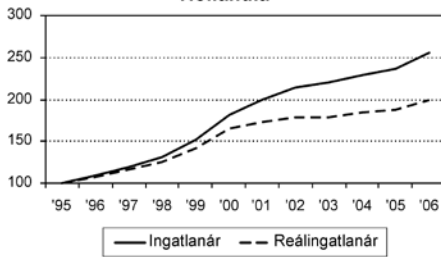
Finnország



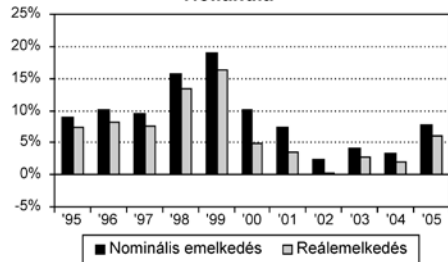
Finnország



Hollandia



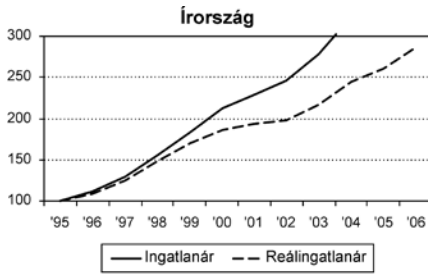
Hollandia



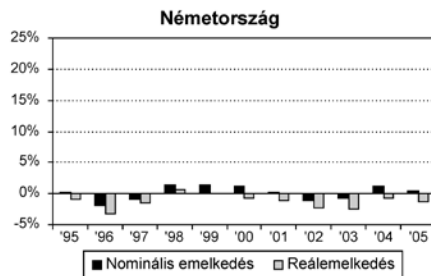
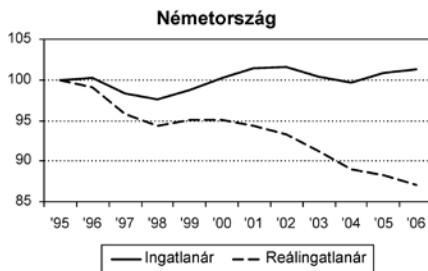
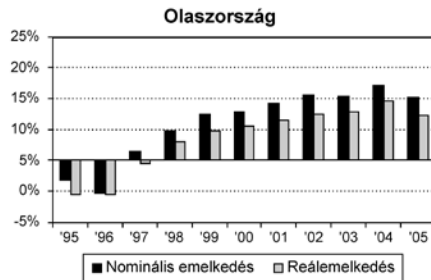
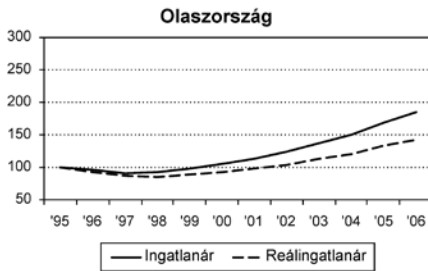
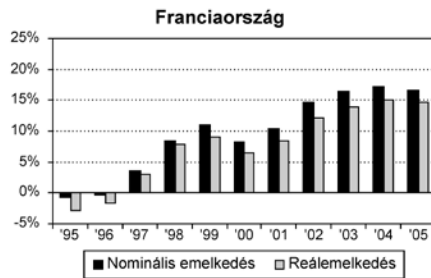
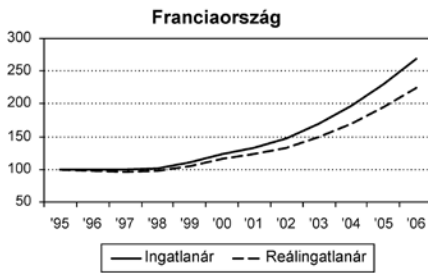
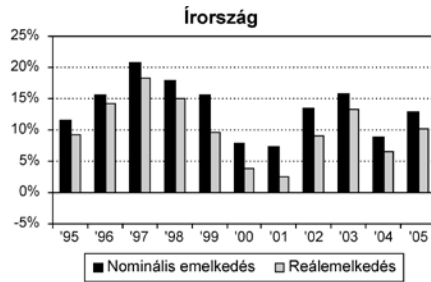
Forrás: BIS-adatok alapján a szerzők kalkulációja.

Lakóingatlanok árszintjének alakulása az euróözone országaiban 1995–2005 között – II.

Árindex (1995 = 100)



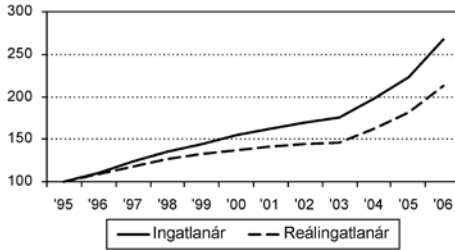
Éves emelkedés százalékos mértéke



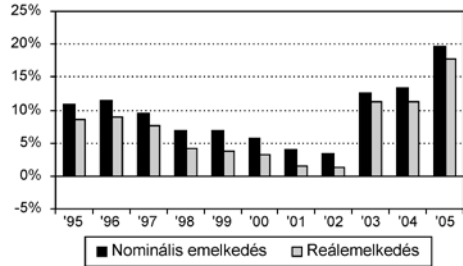
Forrás: BIS-adatok alapján a szerzők kalkulációja.

**Lakóingatlanok árszintjének alakulása Európa eurózónán kívüli országaiban
1995–2005 között**

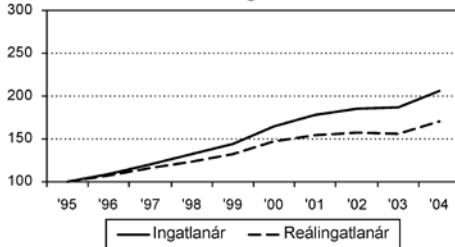
Árindex (1995 = 100)
Dánia



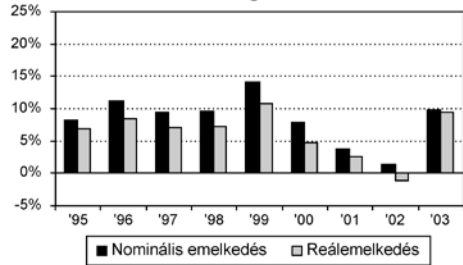
Éves emelkedés százalékos mértéke
Dánia



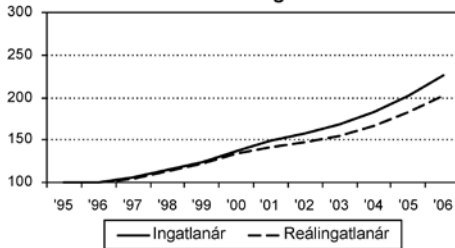
Norvégia



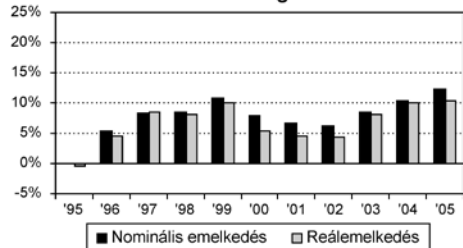
Norvégia



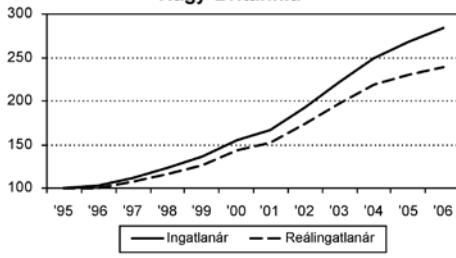
Svédország



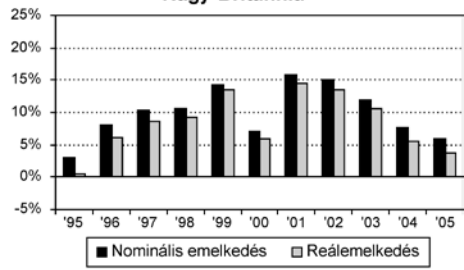
Svédország



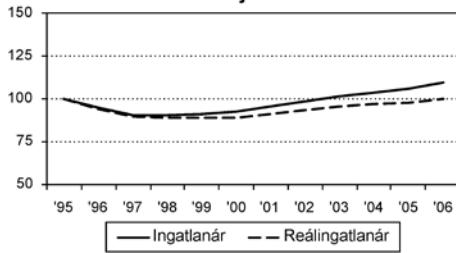
Árindex (1995 = 100)
Nagy-Britannia



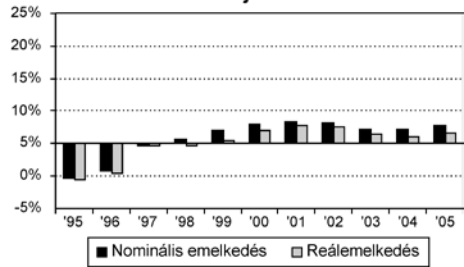
Éves emelkedés százalékos mértéke
Nagy-Britannia



Svájc



Svájc



Forrás: BIS-adatok alapján a szerzők kalkulációja.

Összefoglaló táblázat a lakóingatlan-piacot vizsgáló kutatásokról

Témakör	Tanulmány	Modell	Adatok	Eredmény	Megjegyzés
Átfogó tanulmány (itt: lakáshoz jutás lehetősége)	<i>Girouard et al</i> [2006]	Nincs konkrét modell, empirikus eredmények felsorolását tartalmazza	1970–2005, éves adatok, 18 OECD-ország	A háztartások rendelkezésre álló jövedelmének és a jelzáloghitel törlesztő részletének viszonya; illetve a használati díj–bérleti díj arány is magas szintű	Szinte a teljes szakirodalmat átfogó mű
Átfogó tanulmány	<i>Sutton</i> [2002]	VAR-modell	1970–2002, USA, Nagy-Britannia, Kanada, Ausztrália, Hollandia, Írország	A GDP növekedési ütemének, az alternatív vagyoneszközök árának, illetve a nominális kamatlábnak az 1 százalékos növekedése rendre 1–4; 0,1–0,2; és –1 százalékos változást okoz a lakóingatlanok árában	Függő változó: lakóingatlanár Endogén változók: GDP növekedési üteme, alternatív vagyoneszközök ára, nominális kamatláb
Gazdasági ciklusok	<i>Davis–Heathcote</i> [2004]	Neoklasszikus, sztochasztikus többszektoros növekedési modell	1948–2001, USA	(1) A lakóingatlan-beruházások kétszer olyan volatilisek, mint az egyéb gazdasági beruházások (2) Pozitív korreláció: fogyasztás, lakóingatlan-beruházások, egyéb gazdasági beruházások között	Nem sikerült reprodukálni, hogy a lakóingatlan-beruházás előrejelzője a gazdasági ciklusnak.
Demográfiai tényezők	<i>Kohler–Rossiter</i> [2005]	1. szint: probit; 2. szint: OLS (a részmintákra)	2002, ausztrál háztartások kereszt-metszeti adatai	Cél: lakóingatlan-keresletet befolyásoló tényezők azonosítása Változók: a háztartások életciklusa, összetétele, folyó jövedelme és vagyona	A háztartások életciklusa és összetétele erős befolyással bír a lakásvásárlási és a jelzáloghitelfelvételi döntésre.
Lakáshoz jutás lehetősége	<i>Tsatsaronis–Zhu</i> [2004]	VAR-modell: A jelzáloghitel-piac alapján három csoportra osztották az országokat	1970–2003, 17 OECD-ország	A rendelkezésre álló jövedelem, a reálkamatláb és az infláció átlagosan a lakóingatlan-árak varianciájának rendre 10, 11, 50 százalékát magyarázza.	A lakásár a függő változó

Témakör	Tanulmány	Modell	Adatok	Eredmény	Megjegyzés
Alternatív vagyoneszközök hozama	<i>Borio-McGuire</i> [2004]	Probitbecslés	1970–1999, negyedéves adatok, 13 OECD-ország	Vagyoneszköz-piaci csúcsok jó előrejelzői az ingatlanpiaci csúcsoknak	Leggyakrabban kétéves eltéréssel követi az ingatlanpiac a vagyoneszköz-piacot
Alternatív vagyoneszközök hozama	<i>Terrones-Otrok</i> [2004]	Panelbecslés	1970–2003, éves adatok, 18 OECD-ország	A lakóingatlanárakat növeli: a jövedelem növekedési ütemének emelkedése, a kamatláb csökkenése, a részvényárak emelkedése, népességnövekedés	Jó a modell magyarázóereje Az áremelkedés perzisztens
Lakóingatlan-piaci tranzakciók	<i>Ortalo-Magné-Rady</i> [2000]	Dinamikus sztochasztikus általános egyensúlyi modell	1959–2002, éves adatok, Nagy-Britannia, Wales	Komparatív-statikai elemzés: (1) hitelpiaci liberalizáció, (2) háztartások számának növekedése: lakóingatlanok keresletének, tranzakciók számának és árának emelkedése.	4 periódusig élő szereplők: anyagi korlát domináns (1,2), preferencia dönt (3), felélik vagyonukat (4)
Kormányzati politika	<i>Edelstein-Lum</i> [2004]	-----	1990–2002 Szingapúr	Kormányzati lakásépítések domináns szerepe, másodlagos piacon való újraértékesítés: „égből pottyant jövedelem”	A használt VARX-modell a háztartások vagyonának hatását vizsgálja a fogyasztásra
Kormányzati politika	<i>Kim</i> [2004]	OLS-becslés, illetve Granger-okság	1970–2002, Korea, Szöul	OLS: függő: beruházás; független: GDP/fő és négyzete; Granger-okság: a lakóingatlan-beruházás nem jelzi előre a gazdasági ciklust, infláció-lakásár kölcsönösen Granger-oka egymásnak	Politikai változó a lakóingatlan-építés kérdése; lakásárak volatilitása kiugróan magas.
Kínálati oldal, lakóingatlanok földterülete	<i>Davis-Heathcote</i> [2004b]	Lakóingatlan-, földterület-árindexet hoztak létre	1970–2003, negyedéves adatok, USA	2003-ban a földterület nominális értéke a lakások piaci árának 46 százaléka volt, árának növekedési üteme pedig több mint hatszorosa az építési költségek növekedési ütemének 1996–2003 között.	2003. 3. negyedéve: a földterületek állományának értéke a nominális GDP-vel egyenlő

Növekvő hozadék, szabványok és a szabályozó hatóság szerepe a hálózatos iparágakban: A mobilszabványok esete

KOVÁCS ISTVÁN

*A cikk a hálózatos iparágakhoz kapcsolódó alapirodalmakkal foglalkozik, majd a mobilszabványok tapasztalatain keresztül mutatja be az elmélet némely eredményét. A hálózatos iparágak és a növekvő hozadék kapcsolatának tisztázása után a kompatibilitás és a szabványosítás kérdéskörét tárgyalja, majd számba veszi, hogy a mobilszabványok esetében az elméleti modellek feltevéseit hogyan igazolja vissza a gyakorlat. A tanulmány egyfelől azt találja, hogy az első generációs szabványok esetében a hamarabb bevezetett, de kevésbé hatékony technológia nem tudta foglyul ejteni a piacot; másfelől azt, hogy a harmadik generációs rendszer alapjául szolgáló CDMA technológiát a piaci alapú szabványosítást preferáló amerikai piacon fejlesztették ki, ami a piaci szelektációs mechanizmusok érvényesülésének hosszú távú jólétnövelő hatására utal.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D24, L11, L15, L96

A piaci szerkezetek elméletében az elmúlt húsz év egyik kiemelt kutatási területe a hálózatos iparágak (*network industries*) és az ehhez szorosan kapcsolódó témakörök (növekvő hozadék, szabványok, kompatibilitás, technológia diffúziója stb.) vizsgálata volt. A 20. század végét jellemző technológiák, iparágak olyan kérdések sorát vetették fel, melyek addig fel sem merültek, illetve amelyek megválaszolásával még adós a szakirodalom. A téma iránt érdeklődő olvasó azt tapasztalhatja, hogy alig található magyar nyelvű írás, mely a hálózatos iparágak alapirodalmaival foglalkozik.¹ Jelen dolgozat ezt a hiányt kívánja csökkenteni.

Hálózatos iparágak alatt olyan piacokat értünk, amelyekben hálózati hatások lépnek fel, azaz a fogyasztók számára annál értékesebb a termék fogyasztása, minél többen használják azt. A hálózatos iparágak és a növekvő hozadék jelensége között szoros a kapcsolat, hiszen a hálózati hatás a külső gazdaságosság egyik lehetséges forrása. A kérdés alapirodalma a növekvő hozadékkal kapcsolatos jelenségekkel foglalkozik. *Arthur* és *David* a növekvő hozadék esetén jelentkező olyan jelenségekről ír – pl. foglyul ejtés, útfüggőség –, melyek könnyen piaci kudarccá válhatnak. Legfontosabb vita-

* A tanulmány az Innováció és intézményrendszer – A múlt tanulságai és a jelen kihívásai című Jedlik Ányos Pályázat keretében készült (OM-00019/2007. számú szerződés). A szerző hálával tartozik a dolgozat megírásához nyújtott segítségéért, értékes tanácsaiért témavezetőjének, *dr. Kapás Judit* egyetemi docensnek. Felvetéseikért, tanácsaikért köszönet illeti *prof. dr. Csaba Lászlót*, illetve a két anonim bírálót. Az esetlegesen megmaradt hibák kizárólag a szerzőt terhelik.

¹ Jól jellemzi a helyzetet, hogy a piaci szerkezetekkel foglalkozó egyik legismertebb tankönyv is mindössze 4 oldalt szentel a témának az egyik függelékben (*Carlton–Perloff*, 2003, 410–413. o.).

Kovács István, a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskolájának PhD hallgatója (e-mail: istvan.kovacs@econ.unideb.hu).

partnereik, *Liebowitz* és *Margolis* ellenben éppen azt kérdőjelezi meg, hogy van-e értelme ezekben az esetekben piaci kudarcról beszélni. Hangsúlyozzák továbbá a hálózati hatás és az externália kifejezések közti különbségtétel szükségességét.

Ahhoz nem fér kétség, hogy sok olyan iparág van, amelyben a hálózati hatásokból származó hasznok „begyűjtéséhez” szükséges a szabványosítás. Ekkor viszont felmerül egyrészt az a kérdés, hogy a versenyző szabványok kompatibilisek legyenek-e egymással. Erre a választ a vállalatok stratégiai viselkedésének elemzése adhatja meg. Másrészt fontos kérdés az is, hogy a szabvány milyen módon jöjjön létre. Az egyik lehetséges út szabványok konstruálása különböző bizottságokban (*de jure* szabvány), a másik a piac szelekciója (*de facto* szabvány). A szabványok létrejöttét nagyban befolyásolja az esetleges beavatkozásról döntő szabályozó hatóság magatartása.

A hálózatos iparágak egyik leggyakoribb tankönyvi példája a telefonszolgáltatások piaca. Jelen dolgozat az első és második generációs mobilszabványok piacának tapasztalatainak keresztül igyekszik az elmélet által megfogalmazott dilemmák és jelenségek némelyikét illusztrálni.² A mobilszabványokkal kapcsolatos tapasztalatok azt mutatják, hogy olyan szabványt is széleskörűen alkalmaznak ugyan, amelynél elérhető hatékonyabb, ám idővel mégis a hatékonyabb szabvány kerekedik felül. Ez történt az első generációs hálózatok esetében az európai NMT és a jóval fejlettebb amerikai AMPS, illetve a második generációs szabványok esetében a GSM és a CDMA technológiára épülő IS-95 szabványok versenyében. Megállapítható, hogy a szabályozó hatóság aktív szerepvállalása a szabványok létrehozásában (bizottságalapú szabványosítás) „túlzott tehetetlenségre”³ (*excess inertia*) ösztönözheti a piacot, ha egy, az addig alkalmazottnál hatékonyabb szabvány jelenik meg. Ez utóbbi történet Európában a GSM esetében.

A dolgozat első részében a hálózatos iparág⁴ definiálása után bemutatom, hogyan fejlődött a növekvő hozadék elmélete, majd tisztázom, miért fontos a hálózati externáliákat és a hálózati hatásokat megkülönböztetni. Ezután a témakörhöz szorosan kapcsolódó szabványosítás és kompatibilitás kérdéskörével, továbbá azon dilemmák elemzésével folytatom, amelyekkel a szabályozó hatóságok szembesülhetnek. A dolgozat a mobilszabványok rövid ismertetése után az elméleti részben leírt jelenségek és dilemmák gyakorlati előfordulásának bemutatásával zárul.

Hálózatos iparágak és a növekvő hozadék

A hálózatos iparágak kifejezés olyan iparágakat jelöl, amelyekben pozitív hálózati hatások⁵ lépnek fel, azaz a piac akár termelői, akár fogyasztói oldalán növekvő hozadék

² Ugyanakkor a dolgozat nem kívánja a mobilszabványok jövőjére vonatkozó amúgy is nagyszámú, de legtöbbször minden alapot nélkülöző spekulációk és jóslások irodalmát bővíteni.

³ A későbbiekben tisztázom e fogalom jelentését.

⁴ Az alábbi rövid bemutató a neoklasszikus paradigmára épül. Rendkívül jó összefoglalást ad *Weitzel–Wendt–Westarp* [2000] a paradigma azon korlátairól, melyek a hálózatos iparágak elemzése során merülnek fel. A szerzők kísérletet tesznek a hálózatos iparágak interdiszciplináris elméletének kialakítására. Egy ilyen elméletnek „többek között kezelnie kell a bizonytalanságot és a korlátozott racionalitást a hálózat szereplőinek döntéseiben, csakúgy, mint az evolúciós rendszerek dinamikáját (*evolutionary system dynamics*), azaz az új szereplők megjelenését, illetve meglévők halálát” (*Weitzel–Wendt–Westarp*, 2000, 7. o.).

⁵ A hálózatos iparágakat a 90-es évek második fele előtt úgy definiálták, mint olyan iparágakat, melyekben pozitív hálózati externáliák lépnek fel, vagyis amikor egy jószág fogyasztója által érzékelt haszon értéke növekszik, ha az adott jószágot vagy ezzel kompatibiliseket egyre többen fogyasztanak (*Tirole*, 1988, 404–405. o., *Economides*, 1996, 678. o., *Katz–Shapiro*, 1985). *Liebowitz* és *Margolis* [1994, 1995a] elemzése némi változást hozott a szakirodalom szóhasználatába – ezt mutatja *Katz* és *Shapiro* [1994] is –, de még mindig igen sok kutatás mulasztja el megkülönböztetni egymástól a hálózati externáliákat és a hálózati hatásokat. A jelen dolgozat mindezekre a következő fejezetben tér ki.

jelentkezik. Az elnevezés arra utal, hogy az ilyen iparágak rendszerint valamilyen hálózati struktúráként modellezhetők, vagyis az iparág „csomópontokból”⁶ és ezek összekötéséből áll” (*Economides*, 1996, 674. o.). Ilyen topológia lehet az egyszerű csillag vagy a kör alakú struktúra, illetve ezeknek a kombinálása stb.⁷ A hálózatok két típusát különböztethetjük meg: az egyirányú és a kétirányú hálózatot (*Economides–White*, 1994). Az utóbbiban a csomópontok közti kapcsolatok egyrészt kiegészítik egymást, így kereslet az együttes fogyasztásuk iránt jelentkezik. Az ilyen keresletet függő keresletnek nevezzük, mivel a fogyasztók hasznossága a felhasználók számától függ.⁸ Másrészt a kétirányú hálózat kapcsolatait a reciprocitás és a reverzibilitás jellemzi, vagyis a fogyasztói oldal és a termelői oldal kölcsönösen hatnak egymásra. *Katz és Shapiro* [1994] az ilyen rendszereket hívja kommunikációs hálózatoknak, míg az egyirányú típusút virtuális hálózatoknak.⁹ Ez utóbbiban ugyanis a kapcsolatok irreverzibilisek, és nem mindegyik kapcsolat egészíti ki egymást, így „a fogyasztók tipikusan nem azonosíthatók azonnal egy csomóponttal” (*Economides–White*, 1994, 654. o.). Ilyen például a televíziós szolgáltatások vagy az ATM automaták piaca, ahol a kapcsolat egyirányú.

Ahogy azt már említettem, a hálózatos iparágakban tapasztalható hatások szoros kapcsolatban vannak a növekvő hozadék elméletével. A növekvő hozadék kapcsán a mikroökonómiai elmélet a növekvő output melletti csökkenő átlagköltségre utal (*Carlton–Perloff*, 2003, 64. o.).¹⁰ Ez a megközelítés nemcsak egytermékes vállalat esetében alkalmazható, hanem több terméket előállító vállalatra is.¹¹ *Carlton és Perloff* [2003, 79–82. o.] két módszert is bemutat a többtermékes vállalat méretgazdaságosságának értelmezésére. Az egyik *Willig* [1977, 347. o.] termékspecifikus méretgazdaságosságán, a másik *Panzar és Willig* [1977] sugármenti átlagköltségen alapuló méretgazdaságossági elemzésén¹² keresztül értelmezi a fogalmat.

A méretgazdaságosság kapcsán már Marshall is megkülönböztetett¹³ két típust, a belső és a külső gazdaságosságot. Azóta számos tanulmányban olvashatunk a jelenség elemzéséről, melynek szintjeit három csoportba oszthatjuk: (i) vállalati szintű, (ii) iparági szintű és (iii) regionális, vagy makroszintű elemzés.¹⁴

A marshalli belső gazdaságosság tulajdonképpen a vállalati szinten jelentkező méretgazdaságosságot takarja, ennek alapvetően két típusát különböztethetjük meg.

⁶ A csomópontok lehetnek fogyasztók, fogyasztási helyek, technikai berendezések, telephelyek, szolgáltatók stb.

⁷ A dolgozat terjedelmi korlátai nem teszik lehetővé ezek bemutatását, részletes kifejtésüket lásd: pl. *Economides* [1996], *White* [1999].

⁸ A kétirányú hálózat tipikus példája a telefonhálózat. *Rohlf*s [1974] a kommunikációs szolgáltatások iránti függő keresletet elemzi. Modelljében a kereslet egy fordított U alakú görbe, amelyben a stabil egyensúlyi pontok az origóban vagy a negatív lejtésű szakaszon helyezkednek el.

⁹ Náluk az a megkülönböztetés alapja, hogy a hálózat explicit módon, fizikailag megjelenik-e, vagy sem.

¹⁰ Gyakran a méretgazdaságossággal azonosítják a növekvő hozadékot, holott van némi különbség a két fogalom között. Növekvő hozadékról akkor beszélhetünk, ha a termelési tényezők felhasználását növelve a kibocsátás nagyobb mértékben változik. Ebben az esetben az átlagköltség csökkenő, viszont előfordulhat az is, hogy az átlagköltség csökken, miközben a termelési függvény csökkenő hozadékot mutat. Vagyis növekvő hozadék esetében biztos, hogy egyben méretgazdaságos szituációról van szó, viszont fordítva nem feltétlenül van így. A későbbiekben e két fogalmat mégis egymás szinonimáinak használom, mert a különbségtétel a dolgozat céljainak szempontjából elhanyagolható jelentőségű.

¹¹ A szerző ezúton is köszönetet mond egyik anonim bírálójának, hogy felhívta erre a figyelmét.

¹² A sugármenti méretgazdaságosság fokát a $S=C(y)/\sum y_i \cdot (\partial C/\partial y_i)$ mutatóval mérték, ahol $y=\sum \lambda_i \cdot y_i$ (*Panzar–Willig*, 1977, 488. o.).

¹³ „A termelés méretének növekedéséből fakadó gazdaságosságot két csoportra oszthatjuk: egyrészt az iparág általános növekedésétől függőre, másrészt az egyes vállalkozásoktól függőre. Az előbbit külső gazdaságosságnak, míg az utóbbit belső gazdaságosságnak nevezhetjük.” (*Marshall*, 1890/1920, 266. o.)

¹⁴ Ezekről nagyszerű összefoglalót ad *Junius* [1997].

Az egyik a statikus belső méretgazdaságosság, ami egy adott időpontban tapasztalt output-növekedés melletti átlagköltség-csökkenést jelent, ami leginkább a magas fix költségekre, illetve a mélyülő specializációra vezethető vissza. A másik a dinamikus belső méretgazdaságosság, aminek értelmében a növekvő termelés szintje idővel csökkenő átlagköltséghez vezet. Ennek leggyakoribb forrásai a vállalat tanulási folyamatának eredményeképpen javuló termelékenység, a termékfejlesztés, valamint a vállalat szervezeti működésének javulása.

Az iparági és a regionális szinten jelentkező méretgazdaságosság viszont a marshalli külső gazdaságosságnak felel meg. Ennek is megkülönböztetjük a statikus és dinamikus típusát. Statikus külső gazdaságosság akkor jelentkezik egy vállalatnál „ha átlagköltsége az iparágban tapasztalható externália következtében csökken. Ez alapvetően kétféleképpen nyilvánulhat meg: (i) iparágon belüli hatás – az iparág valamely más vállalatának kibocsátásnövekménye csökkenti a vállalat átlagköltségét; illetve (ii) iparágon kívülről eredő hatás – az iparág összes vállalatának csökken az átlagköltsége. A dinamikus külső gazdaságosság a felgyorsult iparági növekedésben figyelhető meg, ami valamilyen – akár az iparágon belülről, akár azon kívülről eredő – hatás következtében alakul ki.

Amikor a hálózatos iparágak definiálása kapcsán a termelői oldali növekvő hozadékokra utaltam, akkor a belső gazdaságosságot okozó hatásokra, illetve azon externáliákra céloztam, melyek a piac termelői oldalához köthetőek. Ezek egyik legkorábbi elemzése *Alfred Marshall* nevéhez fűződik. Szerinte az externáliák állnak annak a jelenségnek a hátterében, melyben a termelés növekedésének hatására a költségek és az árak hosszú távon csökkennek.¹⁵ Ennek három fő forrását említi: (i) a munkaköltség csökkenését,¹⁶ (ii) az információk terjedését¹⁷ és (iii) az iparági specializáció mélyülését¹⁸ (Sautet, 2002, 43. o.).

Az 1970-es évek második feléig a növekvő hozadék elemzésének középpontjában a termelői oldalról eredő hatások kutatása állt. Döntően két szerző munkásságának köszönhetően azonban ekkor valósággal berobbant a köztudatba a fogyasztói oldali hatások problémája: a *W. Brian Arthur* és *Paul A. David* munkái nyomán megindult kutatások nemcsak az iparági szerkezetek elméletébe hoztak új szemléletet, hanem más diszciplínákra is komoly hatással voltak.

Az Arthur és David által elindított vita

Arthur [1996] a gazdaság két dimenzióját különíti el: (1) „az 1880-as és 1890-es évek marshalli világa, mely a nagybani termelés világa, [ahol] az árak főleg az erőforrásokra és kevésbé a »know-how«-ra épültek”, ezt a világot a csökkenő hozadék jellemzi, míg (2) „a növekvő hozadék a gazdaság újabb részében, a tudásalapú iparágakban

¹⁵ Fontos hangsúlyozni, hogy *Marshall* hosszú távú hatásokra gondolt, hiszen a jelenség folyamat jelleget emelte ki (*Marshall*, 1890/1920, 461. o.).

¹⁶ Ahogy új vállalatok lépnek be a piacra, úgy egyre több munkaerőt igényelnek és alkalmaznának is. Ennek az lesz az eredménye, hogy idővel növekszik az olyan munkások száma, akik a szükséges szaktudással rendelkeznek, hiszen megéri nekik a specializált tudásra szert tenni (a munkaerő képzéséről bővebben lásd: *Marshall* [1890/1920], 204–219. o.).

¹⁷ Minél több információ minél gyorsabban áll a vállalatok rendelkezésére a piaci viszonyokról (például termelési technológiákról stb.), annál jobban profitálhatnak azokból, így annál jobban csökkenthető a termelés átlagköltsége. Példaként az újságokat, folyóiratokat, szakmai publikációkat említi *Marshall* (1890/1920, 284–285. o.).

¹⁸ Egy iparág növekedésével párhuzamosan más iparágak jönnek létre, melyek a „szülő-iparágat” szolgálgatják ki. Ezek a „leány-iparágok” a specializált igényekre való szakosodással jobban ki tudják használni a gépeket, illetve a rendelkezésre álló szaktudást. Idővel a munkaköltség is, de a kapacitások hatékonyabb kihasználásával a termelés átlagköltsége is csökken (*Marshall*, 1890/1920, 265–277. o.).

uralkodik” (Arthur, 1996, 101. o.). Ez egy olyan új szempontra hívja fel a figyelmet, ami addig alig volt jelen a gondolkodásban, mégpedig a növekvő hozadék által gerjesztett pozitív visszacsatolásra (Arthur, 1990). E szerint a növekvő hozadék világát az alábbiakkal lehet jellemezni: a pozitív visszacsatolás miatt instabil; többféle piaci végeredmény képzelhető el (akár kevésbé lényeges eseményektől függően is); előrejelezhetetlen; és hajlamos „foglalul ejteni” a piacot egy esetleg alsóbbrendű technológiával (Arthur, 1996, 102. o.).

Az utóbbi jelenségre a szakirodalom által egyik leggyakrabban idézett példa a videofelvevők szabványának története, a Betamax (Sony-fejlesztés) és a VHS (JVC-fejlesztés) formátumok versengése. A két szabvány közti technikai különbségek alapján¹⁹ sokan a Sony formátumát tartották jobbnak, mégis – mint azt ma is bárki tapasztalhatja – a VHS formátum terjedt el az egész világon. Az egyébként sok más egyéb termék esetében is megfigyelhető jelenség megmagyarázására született meg a foglalul ejtés elmélete. Ezt sok kritika érte, ami minden bizonnyal annak tudható be, hogy Arthur kifejezetten sajnálkozva ír a jelenségről: piaci kudarcnak tekinti, hogy nem az a termék terjed el, amelyik technológiai paramétereit tekintve jobb a másiknál. Bár a legismertebb kritikát a következő részben mutatom be, de azt már most érdemes előrebocsátani, hogy az egyes termékek versenyében a technológián kívül sok egyéb tényező²⁰ is befolyásolja a piac döntését. Ha pedig ez így van, akkor nem feltétlenül meglepő, hogy egy technológiailag alsóbbrendű termék győzelmet arathat a piacon egy technológiailag felsőbbrendű termékkel szemben. Ebben az esetben viszont nincs értelme piaci kudarcról beszélni, hiszen a szereplők valamennyi fontos tényezőt figyelembe vették döntésük meghozatalakor.

Arthur [1996] a növekvő hozadék három forrását említi: a költségszerkezetet (a termelési költséghez viszonyítva nagyon magas a K+F kiadások aránya), a fogyasztói megszokást²¹ és a hálózati hatásokat. A foglalul ejtés jelenségéről Arthur már egy korábbi cikkében is ír, ahol megállapítja, hogy a növekvő hozadékú iparágakban a dinamikus folyamatok végeredményét alapvetően befolyásolják a véletlenszerű történelmi események (Arthur, 1989).

Ezt a jelenséget írja le David [1985] is, melyben az útfüggő gazdasági változások sorozatát úgy értelmezi, mint „azok a tényleges piaci eredményre gyakorolt fontos hatások, melyeket időben távoli események befolyásoltak, beleértve olyan történéseket, melyeket szisztematikus erők helyett valószínűségi változók domináltak” (David, 1985, 332. o.). Elméletét a „QWERTY” billentyűzetkiosztáson²² mutatta be, amivel egy máig élénk vitát indított el.²³ Igaz, azt ma már David is elismeri (ha csak egy lábjegyzetben is), hogy cikkének hangsúlyai nem szándékolt szerepet játszhattak e hosszas vita kialakulásában: „megjegyzem, hogy az ottani [...] érvelés inkább a Pareto-inferior egyensúlyban való foglalul ejtés lehetőségének a QWERTY gazdaságtanával történő kapcsolatba hozatalára irányult, mintsem az útfüggőség általánosabb jelenségére” (David, 1997, 19. o.).

¹⁹ Az akkori beszámolók szerint a Betamax jobb, élesebb képet tudott nyújtani.

²⁰ Például az ár, a minőség, az eltérő fogyasztói preferenciák, a hálózati hatások stb.

²¹ Szokták megszokási hatásnak vagy tanulási hatásnak is nevezni. Mindkettő arra utal, hogy a fogyasztók amint megszokták az egyik termék használatát, sokkal inkább hajlandóak újra ugyanazt választani, ami a pozitív visszacsatolás jelenségéhez vezet.

²² A legelterjedtebb billentyűzetkiosztás a QWERTY típusú, de sokan úgy vélik, hogy ennél a Dvorak-féle kiosztás hatékonyabb. Vagyis a QWERTY foglalul ejtette a piacot, és a nála jobb Dvorak-billentyűzet nem tudott elterjedni. Az ezzel foglalkozó irodalmat David [1985] „QWERTY-nomics”-nak, vagy a QWERTY gazdaságtanának (*economics of QWERTY*) nevezi.

²³ A vitáról kitűnő összeggést ad Lewin [2001].

David és Arthur legkomolyabb vitapartnerei első igazán komoly kritikájukkal az út-függőség jelenségét illették, elsősorban a QWERTY kiosztás történetének alapos vizsgálatával: „Arra a következtetésre jutottunk, hogy a Dvorak-billentyűzet példája olyan, mint a méhkaptárak és a világítótornyok voltak a korai piaci kudarc »mesékben«. Egy olyan példája ez a piaci kudarcoknak, amely nem állja ki a történelmi tények alapos vizsgálatának próbáját” (Liebowitz–Margolis, 1990, 2–3. o.). Liebowitz és Margolis egyrészt megállapítják, hogy a QWERTY több gépírási versenyen helytállt, több kiosztással versengett, így nem helytálló az a megállapítás, hogy a véletlen műve lenne az elterjedése. Másrészt a Dvorak előnye, technikai felsőbbrendűsége inkább feltételezés, semmint pontosan dokumentált elemzésen alapuló megállapítás.²⁴ A korábban említett videoformátumokat is vizsgálva azt találták, hogy egyrészt a jobb képminőség csak az első három lejátszás alatt érzékelhető, utána nincs észrevehető különbség a két technológia között, másrészt a VHS kazettára kétszer annyit lehet rögzíteni, mint a Betamaxra, és ráadásul olcsóbb is volt. Ha mindezeket figyelembe vesszük, egyáltalán nem különös, hogy az ugyan valamivel rosszabb képminőségű, de minden más elemében kedvezőbb formátum a bemutatkozásától számítva két év alatt átvette a főszerepet a másik formátumtól.²⁵ Liebowitz és Margolis tehát arra hívják fel a figyelmet, hogy a foglyul ejtés jelenségének piaci kudarc voltát empirikusan igazolni kívánó példák nincsenek alaposan megvizsgálva. Inkább hiedelmeken, mintsem pontosan dokumentált tényeken alapulnak, és a legtöbb esetben nem állják meg a helyüket, így nem is lehet ezekkel igazolni az ezekre épülő elméletet.

Másik fontos kritikájuk a növekvő hozadékra utaló jelek felületes megközelítésével kapcsolatos. A közgazdasági gondolkodás hajlamos volt egyes iparágakban az output ugrásszerű növekedését és párhuzamosan az árak drasztikus csökkenését úgy értelmezni, mint a növekvő hozadék megkérdőjelezhetetlen jelét. Azt Liebowitz és Margolis is elfogadja, hogy az „új gazdaságban” a termelés sok esetben tudásintenzív technológiával valósul meg. Szerintük azonban korántsem nyilvánvaló, hogy a költségek tudásalapú része teljes egészében fix költség, illetve ha az is, akkor miért ne teljesülhetne a csökkenő határtermék törvénye. Előfordulhat ugyanis, hogy a technológia csökkenő hozadékú, miközben a termelés az átlagköltség csökkenő szakaszán, annak minimuma előtt marad. Ez utóbbi jelenség viszont számos olyan iparág példájával illusztrálható, melyek tipikusan csökkenő hozadékú technológiákat alkalmaznak, ugyanakkor nem tekinthetők az „új gazdaság” sajátjának (pl. a 20. század elején az autók piaca vagy a hűtőszekrények piaca). (Liebowitz–Margolis, 1995a)

Abban Liebowitznak és Margolisnak kétségtelenül igaza van, hogy a növekvő hozadék nem csak az „új gazdaság” tudásalapú termelési folyamataira jellemző, fejtegetéseik

²⁴ A Dvorak billentyűzetnek olyan előnyöket tulajdonítottak a korábbi írások, amely szerint a Dvorak használatára átképzett gépelők kb. 10 nap alatt behozzák a képzés költségét a megnövekedett hatékonyságukkal. Ezt kérdőjelezzik meg a 14. lábjegyzetükben: „Csak a munkanapokkal számolva, az átképzésbe befektetett összeg megközelítőleg huszonkétszeresen megtérül. [...] A vállalatok tipikusan el szoktak tekinteni 2200 százalékos hozamú befektetésektől?” (Liebowitz–Margolis, 1990, 7. o.) Hasonló következtetésre jut West [1998], mivel felmérése szerint – a felhasználók képességeitől függően – mindössze 4 százalék körüli gyorsasági előnyt biztosít a Dvorak a QWERTY-vel szemben.

²⁵ Park [2004] a videoszabványok 1981–1988 közötti időszakra vonatkozó kvantitatív dinamikus elemzése során azt találta, hogy ebben a periódusban már a szélesebb „meglévő bázis” (installed base) okozta hálózati hatások miatt nyert a VHS. Véleménye szerint a kezdeti szakaszban (1975–1980) azért tudott a VHS a későbbi piacralépés ellenére piacvezető lenni, mert amíg a Betamax csak 2 órányi felvételre volt alkalmas, addig a VHS 4 órára, és a fogyasztók számára ez volt a fontos (Park, 2004, 938. o.).

azonban meglehetősen statikus szemléletűek. Habár a korábbiakban leírt belső és külső dinamikus méretgazdaságosság rövid távon valóban nem feltétlenül jelentkezik, azt a szerzőpáros is elismeri, hogy hosszabb távon vizsgálódva valóban tapasztalható. Ez viszont gyengíti érvelésüket.

Liebowitz és Margolis legfontosabb állítása az, hogy a növekvő hozadék jellemezte iparágakban a foglyul ejtés és az útfüggőség jelensége nem feltétlenül vezet piaci kudarcához, legalábbis eddig egyetlen gyakorlati példa sem mutatta ki minden kétséget kizáróan a győztes technológia inferior voltát. Arra utalnak, hogy amennyiben a felsőbbrendű technológia elterjesztése nem hozna akkora jólétnövekedést, mint amennyibe az elterjesztése kerül – vagyis az átváltás tranzakciós költsége nagyobb, mint a jólétnövekmény –, akkor nem beszélhetünk piaci kudarcról. Arról viszont nem szólnak, hogy miért magasak a tranzakciós költségek, ami azért hiba, mert elképzelhető, hogy pontosan emiatt nevezhető a jelenség piaci kudarcnak.

A piaci kudarcról alkotott véleményükre az útfüggőség osztályozásából következtethetünk (*Liebowitz–Margolis*, 1995b). Egy technológia győzelmét akkor tekintik piaci kudarcnak, ha az adoptálási döntéskor már ismert az, hogy a vesztes technológia nagyobb jólétet biztosít, mint amit a győztes fog. Ebben a helyzetben viszont nem tudják elképzelni, hogy a fogyasztók és/vagy a technológiák tulajdonosai nem tesznek semmit a hasznok internalizálása érdekében, azt pedig még kevésbé, hogy egy kívülálló szereplő (pl. az állam) jobban el lenne látva információval, mint a piac maga. Azt tekintik tehát piaci kudarcnak, amikor tökéletes informátság mellett győz az inferior technológia, a tökéletlen informátság mellett győzelmet viszont nem tekintik annak.

Liebowitz és Margolis elvetik azt a nézetet, hogy a hálózati externáliák új jelenségek lennének, melyek kizárólag az „új gazdaság” folyamataiban fedezhetők fel. Megkérdőjelezzik továbbá azt is, hogy a legtöbbet idézett példák valóban externáliák-e. Több cikkükben is rámutatnak ugyanakkor arra, hogy különbséget kell tenni hálózati externália és hálózati hatás között (*Liebowitz–Margolis*, 1994, 1995a, 1998). Ennek a különbségtételnek a fontosságával foglalkozom a következő részben.

Hálózati externáliák versus hálózati hatások – a hálózatos iparágak sajátosságai

Liebowitz–Margolis [1994, 1995a, 1998] szerint „[a] hálózati hatásokat nem szabadna hálózati externáliáknak hívni, kivéve, ha a piaci szereplők nem tudják internalizálni ezeket a hatásokat. [...] Ugyan az egyes vásárlók nem valószínű, hogy internalizálni tudják a hálózathoz való csatlakozásuknak a hálózat többi szereplőjére kifejtett hatását, a hálózat tulajdonosa megteheti ezt. Azaz ha a hálózat tulajdonosa képes ezeket a hálózati hatásokat internalizálni, akkor ezek már nem externáliák” (*Liebowitz–Margolis*, 1998). Márpedig ha az extern hatásokat belsővé tették a szereplők, akkor ez jóléti szempontból optimális, így az olyan technológiák/szabványok, amelyeknél jól azonosítható a hálózat tulajdonosa és amelyeknél az internalizálásnak nincs, vagy alig van akadálya, ott társadalmi szempontból akár egyetlen hálózat megmaradása is optimális lehet.

Már *Dahlman* [1979] is felveti azt a gondolatot, hogy ha a tranzakciós költségek túl magasak ahhoz, hogy az externáliákat a szereplők internalizálják, akkor tulajdonképpen nincs értelme piaci kudarcról beszélni, hiszen kvázi úgy tették belsővé azt, hogy nem tették belsővé. „Kétséges, hogy van-e egyáltalán az 'externália' kifejezésnek jelentéssel bíró értelmezése, leszámítva a politikai meggyőződések mutatójaként és a kifejezést használó személy értékítéleteként történő használat esetét. [...] Ez azonban nem a pozitív közgazdaságtan kérdése” (*Dahlman*, 1979, 156. o.).

Ahogy *Dahlman* gondolataiból is kitűnik, a két fogalom szigorú megkülönböztetésének – többek között – a hálózatos iparágak jellemzőinek megítélésében, értékelésében van kiemelkedő jelentősége. Ha ugyanis externáliaként kezeljük ezeket a piacokat, akkor valójában a jelenség piaci kudarc voltára, illetve a hasznok internalizálásának problematikájára helyezük a hangsúlyt.²⁶ A másik esetben a jelenség jellemzése áll a középpontban, lehetőleg minél kevesebb normatív állítással. Mivel az utóbbi közelebb áll a jelen dolgozat céljaihoz, ez meghatározza a további fejtegetések szóhasználatát. Így a továbbiakban a korábbi irodalmak szóhasználatában elterjedt externália kifejezés helyett a hálózati hatások kifejezést használom, tudva azt, hogy e két fogalom nem teljesen fedi egymást.

A hálózati hatások két típusát szokták elkülöníteni: közvetett és közvetlen hálózati hatásokat. Közvetlen hálózati hatás alatt azt értjük, amikor „egy jószág fogyasztó által érzékelt értéke nő, ha egy másik fogyasztónak van egy kompatibilis jószágga” (*Farrell–Saloner*, 1985, 70. o.). A leggyakrabban hivatkozott példa a telefonhálózat esete: egy előfizető annál értékesebbnek érzi a hálózatot, minél többen kapcsolódnak hozzá. Az ilyen esetekben a vállalatok statikus külső méretgazdaságossággal szembesülnek, hiszen a költségsökkentő hatás már rövid távon jelentkezik. „A közvetett hálózati hatásban a felhasználók hasznossága közvetett módon alakul ki azáltal, hogy a hálózat felhasználóinak száma befolyásolja a kiegészítő termékek árát és elérhetőségét” (*Carlton–Perloff*, 2003, 411. o.). Példaként a számítógépek operációs rendszereit érdemes felhozni, hiszen minél többen használnak egy operációs rendszert, annál jobban megéri a szoftvergyártóknak ezzel kompatibilis szoftvereket kifejleszteni, így egyre több és feltehetőleg jobb szoftver fog erre a rendszerre íródni, ami azután még vonzóbbá teszi azt. Ez a dinamikus külső gazdaságosság egyik lehetséges oka, hiszen a fogyasztók számának növekedése hosszabb távon hatással lesz a költségekre is.

A hálózatos iparágak keresleti oldalát vizsgálva az tapasztalható, hogy a fogyasztók várakozásai nagy szerepet játszanak döntéseik meghozatalában. A keresleti görbét vizsgálva elmondható, hogy „a jószág egy egységének az értéke növekszik az eladott egységek várt számának növekedésével” (*Economides*, 1996, 678. o.), vagyis a *Rohlf*s [1974] által leírt fordított U alakú összefüggés rajzolódik ki. Nemcsak a keresleti görbénél számítanak azonban a fogyasztói várakozások, hanem a hálózatok közötti választásnál is. *Farrell* és *Saloner* [1985] rámutatott, hogy tökéletlen informáltság mellett is előfordulhat, hogy a fogyasztók nem fogadják be az új technológiát, vagy nem váltanak a meglévő technológiák között, bár a társadalmi hasznok meghaladják a költségeket. Ezt a jelenséget túlzott tehetetlenségnek nevezik.²⁷ Két típusát különböztetik meg: (i) szimmetrikus tehetetlenség (bár a szereplők preferenciái megegyeznek az új technológiát illetően, de kevésbé akarják a változást, azaz csak akkor váltanának, ha a többiek is váltanának, és így végül senki sem vált), illetve (ii) aszimmetrikus tehetetlenség (a szereplők preferenciái eltérnek a technológiát illetően, a váltás hasznai pedig meghaladják a költségeket, ám a váltást jobban akarók nem eléggé motiváltak abban, hogy elkezdjék a változást). Ez társadalmi szinten azért vezet veszteséghez, mert előfordulhat, hogy a piac nem fogad be egy olyan technológiát, ami bizonyos – de akár minden – tekintetben felsőbbrendű vagy hatékonyabb, mint az éppen elfogadott.

Egy másik lehetséges reakció a túlzott lendület (*excess momentum*), ami éppen az ellenkezője az előbbinek. Ha egy fogyasztónak előnye származik abból, hogy elsőként vált-

²⁶ Ez nyilvánul meg azon szerzők műveiben, akik a hálózatos iparágak jellemzőiről már-már sajnálkozva írnak, mint pl. *Arthur* és *David*.

²⁷ Tökéletes informáltság mellett is előfordulhat a túlzott tehetetlenség jelensége, ha a jelenlegi hálózat eléggé magához láncolja a „meglévő bázisát” (*installed base*). Bővebben lásd: *Farrell* és *Saloner* [1986].

son az új technológiára, akkor lehet, hogy annak ellenére is átvált, hogy még hosszú időbe telik, amíg a hálózat kiépül. Viszont ha átvált, akkor az új technológia vonzóbbá válhat a többiek számára is, akik szintén szeretnének a többiek előtt átváltani, és végül azok számára is, akik attól félnek, hogy „árván” maradnak. Így végül mindenki átvált (Farrell–Saloner, 1986, 942. o.). Ez viszont azzal fenyeget, hogy a fogyasztók túlbuzgósa, illetve félelme következtében a régihez képest egy alsóbbrendű technológiát vesznek át.

Ez utóbbi, illetve a korábbi internalizálással kapcsolatos gondolatmenet a hálózatos iparágak egyik jellemző tulajdonságára világít rá: hajlamosak „felborulni” (*tipping industries*), azaz a több, egymással versenyző hálózat vagy szabvány közül a fogyasztók döntő többsége ugyanazt választja. Az eddigiekben hivatkozott művek több történeti példát hoznak arra, hogy egy technológia gyakorlatilag egyedülként maradt ezen a módon a piacon. A tulajdonossal rendelkező szabványok/technológiák esetében a hálózat „felborulhat”, és a támogatott szabvány²⁸ (*sponsored standard*) válhat egyeduralgóvá. Katz és Shapiro [1986b] egyrészt megmutatták, hogy két szabvány közül a támogatottat túl sokan választhatják, így bár lehet, hogy az ilyen szabványosítással társadalmilag optimális helyzet áll elő, előfordulhat azonban az is, hogy túlzott szabványosítás (*excessive standardization*), vagy egyenesen egy rossz technológia szabványosítása következik be. Másrészt két támogatott szabvány esetét vizsgálva a szerzők azt tapasztalták, hogy a fogyasztók által később felsőbbrendűnek várt technológiának lesz stratégiai előnye. „Ilyen értelemben a piac a túlzott előrelátás (*excessive foresight*) jeleit mutatja” (Katz–Shapiro, 1986b, 825).

Ahogy az eddigiekből kitűnik, a hálózatos iparágak témaköre szorosan összekapcsolódik a szabványok és a szabványosítás kérdéskörével. A tranzakciók lebonyolításakor ugyanis nemcsak a hálózat különböző részeinek kell együttműködniük, hanem a legtöbb esetben az egymás mellett létező hálózatoknak is. Ilyen esetekben a hálózat csomópontjainak kölcsönhatásai az interakció szabályainak közösen elfogadott rendszerét, azaz egy szabvány létrejöttét igénylik.

Szabványok, szabványosítás, kompatibilitás

A hálózat csomópontjai közti tranzakciók lebonyolításához a csomópontoknak és ezek összeköttetéseknek együtt kell működniük, azaz egymással kompatibilisnek kell lenniük. A kompatibilitást lehet technológiai jelenséggént is kezelni, ami egyáltalán nem biztos, hogy egybeesik a közgazdasági értelmezéssel. Grajek (2003) úgy értelmezi a kompatibilitás közgazdasági vetületét, mint egy mércét, ami azt mutatja meg, milyen mértékben származik a fogyasztónak abból haszna, hogy a más termékeket használók száma befolyásolja a saját fogyasztásának hasznát. A kompatibilitás technológiai és gazdasági vetületének elkülönítésével jól látható, hogy milyen fontos szerepet játszanak a közvetlen hálózati hatások a kompatibilitási döntésekben.

Olyan helyzetekben, amikor a közgazdasági kompatibilitás magas, vagyis amikor erős az ösztönzés az együttműködésre, szükség van az együttműködés formalizált elfogadására, azaz szabványok alkalmazására. A szabvány tulajdonképpen a csomópontok interakcióinak egységes formája, aminek három célja van: (i) a kölcsönhatás költségeinek csökkentése, (ii) a bizonytalanság csökkentése mind a fogyasztói, mind a termelői oldalon, valamint (iii) a hálózati hatások erősítése (Quélin *et al.*, 2001).

²⁸ „Ha egy adott technológia felett egy vállalat birtokolja a tulajdonjogokat, vagy van más belépési korlát e technológia kínálatában, akkor a vállalat hajlandó lesz a technológia elterjesztésébe kedvezményes árképzés formájában is beruházni, mert az ilyen beruházásokat később a határköltség feletti árazás lehetősége ellentételezi. Az ilyen vállalatot szponzornak/támogatóknak hívjuk” (Katz–Shapiro, 1986b, 825. o.).

Az iparági szabványok jelentőségét már jóval a hálózatos iparágak elméletének kifejlődése előtt felismerték.²⁹ A szabványok alapvetően befolyásolják a piaci versenyt, hiszen ha az iparág felborul az egyik szabvány felé, akkor a fogyasztók hasznát növelni fogja a piaci bizonytalanság csökkenése. A hálózat növekedéséből fakadó közvetlen hálózati hatás növeli a jószág értékét, míg a győztes szabványt támogató vállalat(ok) profitál(nak) a megnövekedett keresletből. Vagyis az új technológiák okozta hasznok³⁰ „begyűjtése” szempontjából döntő jelentőségű, hogy hogyan és mennyi idő alatt tud – ha egyáltalán el tud – terjedni az új szabvány, illetve hogy mennyire befolyásolja a technológia diffúzióját a már használatban lévő szabványok „meglévő bázisa” (*installed base*). Másrészt a meglévő hálózatok együttműködése – így a még erőteljesebb hálózati hatás elérése – a szabványok kompatibilitásán múlik, aminek az elérésében kiemelkedő szerepe van a szabványosításnak és a szabványosítást koordináló mechanizmusnak.

A szabványok közti kompatibilitás alapvetően kétféleképpen jöhet létre: vagy (i) *de facto* szabványhoz jut a piac, azaz minden fogyasztó ugyanazt a technológiát választja (rendszerint piaci mechanizmusok dominálnak), vagy (ii) *de jure* szabványt alakítanak ki bizottsági egyeztetések útján, gyakran szabványosított átalakítók megtervezésével (*Katz-Shapiro*, 1986a, 147. o.).

Katz és *Shapiro* [1985] egy statikus modellben vizsgálták – többek között – a kompatibilitási döntéseket, aminek során megkülönböztették az egyéni, illetve a társadalmi ösztönzőket. Azt találták, hogy „a nagy hálózattal és jó hírnévvel rendelkező vállalatok ellenzik a kompatibilitást, [...] szemben a kis hálózatú és gyenge hírnevűekkel, amelyek a támogatják azt” (*Katz-Shapiro*, 1985, 425. o.). A kompatibilis termékek előállítására vonatkozó ösztönzőket vizsgálva megállapították, hogy a fogyasztók érdeke ellentétes a vállalatokéval. Amikor a kompatibilitás biztosítása növelné a fogyasztói többletet, akkor a vállalatok profitja kisebb mértékben növekszik, vagyis a társadalmi ösztönzők nagyobbak, mint a vállalatoké együttesen. Azonban kétperiódusú modellben gondolkodva azt találták, hogy inkább a vállalatok vannak arra ösztönözve, hogy kompatibilissé tegyék hálózataikat, azaz a társadalmi ösztönzők kisebbek, mint a vállalatokéi (*Katz-Shapiro*, 1986a). Ennek az az oka, hogy a kompatibilis hálózatokat – egyetlen hálózatról lévén szó – többre értékeli a fogyasztók, így a vállalatok egyrészt többet kérhetnek a termékeikért, másrészt korlátozni tudják az első időszak versenyét, ami veszteségeket okoz a társadalomnak. Ez ugyanakkor ráirányítja a figyelmet a vállalatok túlzott kompatibilitási ösztönzőire (*excessive compatibility incentives*), ami káros a társadalom számára. *Katz* és *Shapiro* ugyanitt arra is rámutatnak, hogy a kompatibilitás költséges lehet, hiszen „a termékek újratervezése – hogy a kiegészítő termékekkel együttműködjön –, vagy az átalakítók gyártása miatt költségeket szenvednek el” (*Katz-Shapiro*, 1986a, 147. o.). A szerzők felhívják a figyelmet a termékek változatosságában bekövetkező veszteségekre és a technológiák költségkülönbségére is³¹ (*Katz-Shapiro*, 1986b, 824. o.).

Economides [1989] is megállapítja, hogy a kompatibilitás társadalmilag veszteségekkel járhat azáltal, hogy magasabb árakkal és így magasabb vállalati profitokkal jár a kompatibilis egyensúly, mint a nem kompatibilis egyensúly. Úgy érvel, hogy a kompatibilis esetben az egyes vállalatok által érzékelt reziduális keresleti görbe kevésbé rugal-

²⁹ A szabványok nélkül igen nagy áldozatokkal járhat egyes iparágak működése. *Nesmith* [1985] több iparágat is bemutat a 19. századból, amelyekben a szabványok létrejötte elkerülhetetlenné vált. Ezen példák alapján is könnyű belátni, hogy szabványok nélkül nemegyszer az emberi élet biztonsága forog veszélyben, mint ahogy az – többek között – a tűzoltócsövek esetében történt.

³⁰ *Tirole* (1988, 405. o.) a szabványosítás alábbi hasznait emeli ki: elkerülhetővé válik a túlzott tehetlenség veszélye, illetve csökkenhetnek a fogyasztók keresési és koordinációs költségei.

³¹ Ugyanakkor hozzáteszik, hogy a különbségek hatása a technológiai fejlődéssel elhanyagolhatóvá válik.

mas, mint a nem kompatibilis esetben, így a verseny az utóbbiban nagyobb, míg az árak az előbbiben magasabbak.

Farrell és Saloner [1992] megmutatták, hogy az átalakítóktól várt hatás, miszerint a kompatibilitás nem megy a változatosság kárára, csak akkor teljesül, ha az átalakítók költségmentesek és tökéletesek. Azonban az átalakítók megengedik a fogyasztóknak, hogy olyan technológiákat válasszanak, amelyek leginkább megfelelnek az ízlésüknek, így a fogyasztók eltekintenek attól a hatástól, amit a másik hálózatra fejtenek ki. Vagyis „ha az átalakító nem tökéletes, akkor a fogyasztó a domináns technológiával szemben a saját maga által preferált technológiát és egy átalakítót vesz meg, ezzel pedig lehet, hogy kisebb társadalmi haszonnövekedést eredményez, mintha a domináns hálózathoz csatlakozott volna” (*Gilbert, 1992, 2. o.*).

A kompatibilitásnak azért van haszna is. *Farrell és Saloner* [1986, 940. o.] az alábbiakat említik: a kiegészítő termékek cserélhetősége/felválthatósága (példaként a szoftvereket, videokazettákat stb. említik); a kommunikáció egyszerűsödése (egyrészt az emberek közötti kommunikáció egyszerűsödik a hálózat kibővülésével, másrészt a termék és a felhasználó közötti kapcsolat egyszerűsödik a szerzett képességek könnyebb, szélesebb körű kihasználásának lehetőségével)³²; valamint a költségtakarékosság (a szabványosítás elősegíti a tömegtermelést).

Farrell és Saloner [1986] a meglévő bázis és a stratégiai viselkedés kérdéseit is vizsgálják. Ahogy azt már korábban említettem, a meglévő bázisnak nagy szerepe van abban, hogy az új technológiát átveszik-e vagy sem, hiszen a meglévő bázis méretétől jelentősen függ a túlzott tehetetlenség előfordulásának valószínűsége. Ezért a vállalatok arra törekcsenek, hogy minél hamarabb minél nagyobb bázist építsenek ki, így növelve meg hálózatuk értékét és a későbbi nagyobb profit elérésének esélyét. Annak érdekében, hogy a meglévő bázisukat megtarthassák olyan esetben, amikor egy új technológia jelenik meg, a vállalatok az előre bejelentés (*preannouncement*) és/vagy a ragadozó árképzés eszközeihez folyamodhatnak. A meglévő technológia támogatója – attól félvén, hogy a megjelenő új technológia vonzó lesz a meglévő bázis jelentős részének, azaz a túlzott lendület jelenségétől tartva – dönthet úgy, hogy előre bejelenti a jövőben várható új termékeket, melyek a hálózatát egészítik majd ki, és esetleg hosszú távú szerződéseket is köthet ennek bizonyítására.

Az előre bejelentésnek nem teljesen egyértelműek a jóléti hatásai. Előfordulhat, hogy a bejelentés hatására valóban nem fognak sokan áttérni az új technológiára, illetve akik ekkor terveztek vásárolni, ezt abból a célból halasztgatják el, hogy kívárlják, mi fog történni, melyik technológia felé fog elborulni az iparág.

A ragadozásra akkor kerül sor, ha a hálózat tulajdonosa attól fél, hogy egy versenyképes új technológia akar megjelenni, és ezt megelőzendő alacsony árakkal próbálja meg vonzóbbá tenni hálózatát, illetve még nagyobbá kiépíteni meglévő bázisát.

Mindkét eszköz a várakozásokra hat, hiszen az előre bejelentésnél a fogyasztók jobbnak várhatják a későbbiekben az adott technológiát, másrészt az alacsonyabb ár azt jelezheti, hogy a cég meglévő széles bázisa mellett alacsony költséggel tud termelni, így elrettenheti az egyébként nyereséges belépéstől az új technológiát (*Farrell–Saloner, 1986*).

Woekener és Walz [2003] olyan modellt állítottak fel, melyben a kompatibilitási döntéseket és a meglévő bázist endogenizálták. A két regionális monopólium először a hazai régióban épít ki meglévő bázist, majd egy harmadik régióban versenyeznek. Azt találták, hogy gyenge hálózati hatások mellett a vállalatok a kompatibilitás mellett döntenek, illetve kompatibilitás esetén a meglévő bázisok nagyobbak (példaként a CD-k,

³² Példaként a mértékegységeket, vagy magát a nyelvet említik.

DVD-k piacát említik). Erős hálózati hatások mellett a hazai piacok lefedettek, és ezzel a hazai bázissal a hátuk mögött a harmadik piacon az inkompatibilitás mellett döntenek, így nem érik el a globális jóléti maximumot. Sőt, megvizsgálva a regionális szabványozó testület szerepét, arra jutottak, hogy ugyanarra az eredményre vezet a testület kompatibilitási döntéshozatala, mint a profitmaximalizáló regionális monopóliumé. Vagyis azt a következtetést szűrték le, hogy erős hálózati hatás mellett a globális jólét maximalizálásához egy globális szabványozó testület felállítása szükséges.

Az eddigiekből jól látható, hogy a szabványosítás az egyik legfontosabb kérdés a hálózatos iparágakban, arról azonban még nem volt szó, hogy hogyan mehet végbe, illetve milyen koordinációs mechanizmusok vezérlik a szabványok létrejöttét és elfogadását. A következőkben erről, illetve a szabályozó hatóságok szerepéről lesz szó.

Piaci versus bizottságalapú mechanizmusok – a szabályozó hatóság szerepe³³

Farrell és Saloner [1988] a koordinációs mechanizmusok három típusát vizsgálta: a tiszta piacit, a tiszta bizottságit és e kettő keverékét (hibrid). Az elsőt úgy határozták meg, mint amelyben nincs explicit kommunikáció a szereplők között, akik közül az egyik elsőként választ. E mechanizmusban egyoldalú, visszavonhatatlan döntések szerepelnek, vagyis a koordináció sikere attól függ, hogy a többiek követik-e az elsőként választót (nyájhatás jelenség). A bizottságalapú mechanizmusban a visszavonhatatlan döntéseket tárgyalások előzik meg (explicit kommunikáció), így ez a mechanizmus lassúbb. Modelljükben a szerzők játékelméleti eszközökkel vizsgálták a mechanizmusok eredményességét, és arra jutottak, hogy a bizottság nagyobb valószínűséggel sikeres, mint a piaci mechanizmus, bár nem elhanyagolandó az a tény, hogy a határidők betartását illetően a bizottságok rosszabb teljesítményt nyújtanak. Összességében azonban, bár lassabban jutnak eredményre, a bizottságok jobb teljesítményt nyújtanak a piaci mechanizmusnál;³⁴ igaz, az időszakok számát végtelenhez közelítve ez az előny eltűnik. A hibrid mechanizmusban a kommunikációt és az egyoldalú döntéseket egyaránt megengedik, így e mechanizmus teljesítménye jobb lesz, mint a bizottságalapúé.

Az előbbi gondolatmenetet empirikusan támasztja alá *Genschel* [1997], aki azt vizsgálja, hogy a nemzeti hatóságokra szétterjedezett szabványosítási rendszer hogyan hat a szabványok koordinációjára. Vizsgálatai szerint a „szétterjedezett szabványosító rendszer meglepően jól teljesít. A szabványosítás centralizálása nem javítaná a teljesítményt, [...] a szabványosítás nem természetes monopólium. Egy monopólium nem lenne sem hatékony, sem stabil” (*Genschel*, 1997, 616–617. o.).

Ahogy az eddigiekből látszik, erős a készlet arra, hogy a politika beleszóljon a „szabványok harcába”, és a bizottságalapú koordinációval a saját céljai alá rendelje a hálózatos iparág szabványát. A szabályozó hatóság szerepének vizsgálatára két modell mutat be. Az egyik azt vizsgálja, hogy beavatkozzon-e, és ha igen, mikor a hatóság, illetve ennek során melyik szabványt támogassa. A másik modell a beavatkozás módját elemzi versenyzői és monopolista iparágakban.

Cabral és Kretschmer [2007] azt vizsgálták, hogy a – bizonyos preferenciákkal rendelkező – hatóság tökéletlen informáltság mellett melyik szabványt támogatva avatkoz-

³³ Magyar nyelvű tanulmányokat leginkább ebben a témában találunk. *Valentiny* [1999] a hálózatos közszolgáltatások, *Kiss* [2000] az infokommunikációs szolgáltatások, míg *Major* [2004] a közlekedés szabályozásának kérdéseiről ír.

³⁴ A szereplők jólétének növelése értelmében.

zon be,³⁵ illetve mikorra időzítse azt. A szabályozóknak két típusát különböztetik meg: a türelmes és a türelmetlen szabályozót. A türelmesség két tényezőn múlik: (i) milyen az időpreferenciája, azaz a szabályozó hatóság inkább a szabványt hamar befogadók jólétét akarja maximalizálni, vagy inkább a jövőbeni befogadók jólétét, illetve (ii) milyen a kérdéses technológia természete, azaz tartós lesz-e, lesznek-e közeli helyettesítői a terméknek stb. (A szerzők példaként a televíziót és az audiokazettát említik, mint olyat, aminek nem nagyon van, illetve aminek szép számmal áll rendelkezésre helyettesítője.) Az általuk alkalmazott, két nem támogatott szabvány esetével dolgozó modellben a türelmetlen hatóság inkább hamarabb fog beavatkozni, és érdemes az éppen vezető szabványt támogatnia, míg a türelmes hatóság inkább később fog beavatkozni a lemaradó szabványt támogatva.

Stoneman és David [1986] modelljében a hatóság kétféle beavatkozással élhet elősegítendő a technológia terjedését: információval láthatja el a piacot, vagy támogatást adhat az új technológia alkalmazásához. A szerzők azt vizsgálják, hogy jóléti szempontból melyiket érdemes alkalmazni. Megállapítják, hogy a jóléti hatások nagyban függenek attól, hogy az új technológiát kínáló piac versenyzői vagy monopolista-e. A támogatás a versenyzői piacon ugyan növeli a technológia használatát, de a jólétet nem, mert olyanokat is a használatra bátorít, akik által okozott többlet értékét meghaladja a támogatásuk költsége. A támogatás a monopolista iparágban is azt eredményezi, hogy a használat növekedni fog, viszont a jólétre csak akkor van pozitív hatással, ha a tanulási folyamat él, azaz a monopólium ismeri a keresleti görbét a második periódusban. Az információval való ellátást elemezve elmondható, hogy a monopolista esetben a hatóság cselekvésére a monopólium is reagál, ez a visszahatás azonban nem egyértelmű. A versenyzői piacon viszont az információ biztosítása egyértelműen növeli a használatot és a jólétet is.

A mobilszabványok esete

A globális mobilpiac azért áll az érdeklődés középpontjában, mert ennél a szolgáltatásnál érzékelhetőek a legjobban a hálózatos iparágak fent leírt jellemzői: a direkt és indirekt hálózati hatások nagyon jelentősek, a kompatibilitás–inkompatibilitás kérdése által okozott problémák hamar jelentkeztek, illetve a szabványosítás és a szabályozó hatóságok szerepvállalása hangsúlyosan jelenik meg ezen a piacon.

Az érdeklődés fókuszában eddig az első és második generációs technológia állt, számos tanulmány és elemzés íródott e témában. A harmadik generációs technológia első pár évének tapasztalatai fényében azonban valószínűsíthetően az elemzések újabb hulláma indul meg. A következőkben egy rövid technológiai-történeti összefoglalást adok a mobilpiaci szabványokról. Csupán annyira próbálok képet adni ezekről, amennyire az elmélet alkalmazásához nélkülözhetetlen. Nem tűztem ki célul, hogy a mobilpiac jövőjével kapcsolatban – akár a technológia fejlődése vagy diffúziója, akár a szabályozás várható alakulása terén – bármiféle találgatásba bocsátkozzam. Erre a dolgot keretei amúgy sem adnának lehetőséget.

Az analóg (első generációs) rendszerek (1G)

Az első generációs szabványok főbb technológiai adatait az 1. táblázat tartalmazza, melyekből a szabványok hatékonyságára³⁶ lehet következtetni.

³⁵ A beavatkozáson mindig a támogatást értik.

³⁶ Arthur szóhasználatával alsóbb- vagy felsőbbrendűségére.

1G rendszerek adatai

Rendszer	Elindulás éve	Első adoptáló ország	Frekvenciartomány (MHz)	Sávszélesség (kHz)	Kezelt kapcsolatok száma	Bitráta (Kb/s)	Spektrális hatékonyság (b/s/Hz)
NTT	1979	Japán	400–800	25	1640	0,3	0,012
NMT-450	1981	Skandináv országok	450–470	25	180	1,2	0,048
NMT-950	1986		890–960	12,5	2000		0,096
AMPS	1983	USA	824–845	30	832	10	0,333
C-450	1985	Németország	450–465	23	573	5,28	0,264
TACS	1985	Egyesült Királyság	890–960	25	1000	8	0,320
RTMS	1985	Olaszország	450–465	25	200		
RC 2000	1985	Franciaország	200–400	12,5	1700		

Forrás: Gruber–Verboven [1999], 51. o.

A frekvencia tartománya és a sávszélesség határozzák meg, hogy hány beszélgetést tud a rendszer kezelni. A spektrális hatékonyság azt mutatja meg, hogy hány bitet tud a rendszer továbbítani egységnyi sávszélességen (gyakorlatilag a bitráta osztva a sávszélességgel), ezt a mutatót használják leginkább a szabvány hatékonyságának jellemzésére (Gruber–Verboven, 1999, 9. o.).

Az NTT volt a legelső bevezetett szabvány. Nagyon alacsony hatékonysággal működött, Japánon kívül nem is nagyon használták, alig vette át más ország.³⁷

Az NMT annak ellenére az egyik legsikeresebb³⁸ 1G-s szabvány, hogy a hatékonysága ennek is elég alacsony. A skandináv országok fejlesztették ki, és konkurens nélkül vezették be az iparágba ezt a technológiát. Kezdetben 450 MHz-en működött, de hamar kapacitáskorlátokba ütközött a működtetése, így 1986-ban bemutatták a 900 MHz-es változatát is. Ez már jóval hatékonyabb³⁹ és nagyságrendekkel több hívást tud kezelni, mint a korábbi verzió. A magasabb frekvencia miatt kisebb hatósugarú és több átjátszóadót használó technológia sokkal kisebb, könnyebben kezelhető készülékekkel járt. Az NTM átvételekor az országok egyáltalán nem fordítottak figyelmet a rendszerek összehangolására, így az Európa nagy részén elterjedt technológia nem volt alkalmas a roaming szolgáltatás biztosítására. Ez alól csak a skandináv országok jelentettek kivételt, ahol korlátozott mértékben lehetőség volt a barangolásra.

Az AMPS szabványt az USA-ban fejlesztették ki az 1970-es évek elején, de közel 12 évet kellett várni a bevezetésére, mert rendkívül heves viták zajlottak egyes szabályozási kérdésekben (pl. Bell rendszerének feldarabolását, a licencek számának meghatározását és területi elosztását illetően). A késlekedések ellenére is rendkívül népszerűvé⁴⁰ vált, amiben magas hatékonysági mutatója mellett a roaming lehetőség biztosítása is szerepet játszott.

A C-450 szabványt a Siemens fejlesztette ki, és érthető módon Németországban vezette be az ország első szabványaként. Az már inkább meglepő, hogy a kétségkívül

³⁷ Katar, Jordánia, Egyiptom és Hongkong vette meg a rendszert.

³⁸ 1998-ra 39 ország vette át (Funk–Methe, 2001, 595. o.).

³⁹ De még mindig az egyik legkevésbé hatékony.

⁴⁰ Elsősorban az amerikai kontinensen, 1998-ra 85 ország vette át (Funk–Methe, 2001, 595. o.).

hatékony, de technikailag igen bonyolult és a fogyasztói igényeket alig figyelembe vevő technológiát két ország (Portugália, Dél-Afrika) is átvette; komoly nemzetközi sikereket azonban nem tudott elérni.

A TACS tulajdonképpen az AMPS brit változata: bár a két rendszer nem kompatibilis egymással, technikai specifikációik gyakorlatilag megegyeznek. Az Európában uralkodó 900 MHz-es frekvenciatartományhoz igazított szabvány megőrizte hatékonyságát, miközben több hívást tud kezelni, így szintén népszerű.⁴¹

Az RTMS olasz, míg az RC2000 francia szabvány. Mivel nem tették lehetővé, hogy az egyik átjátszóadótól távolodva a beszélgetés zavartalan lebonyolítása egy másik adón keresztül folytatódhasson – azaz a mobilkommunikáció legfőbb erényét, a mobilitást nem tudták biztosítani –, ezért rövid időn belül felhagytak velük (az olaszok a TACS, míg a franciák az NMT szabványra tértek át).

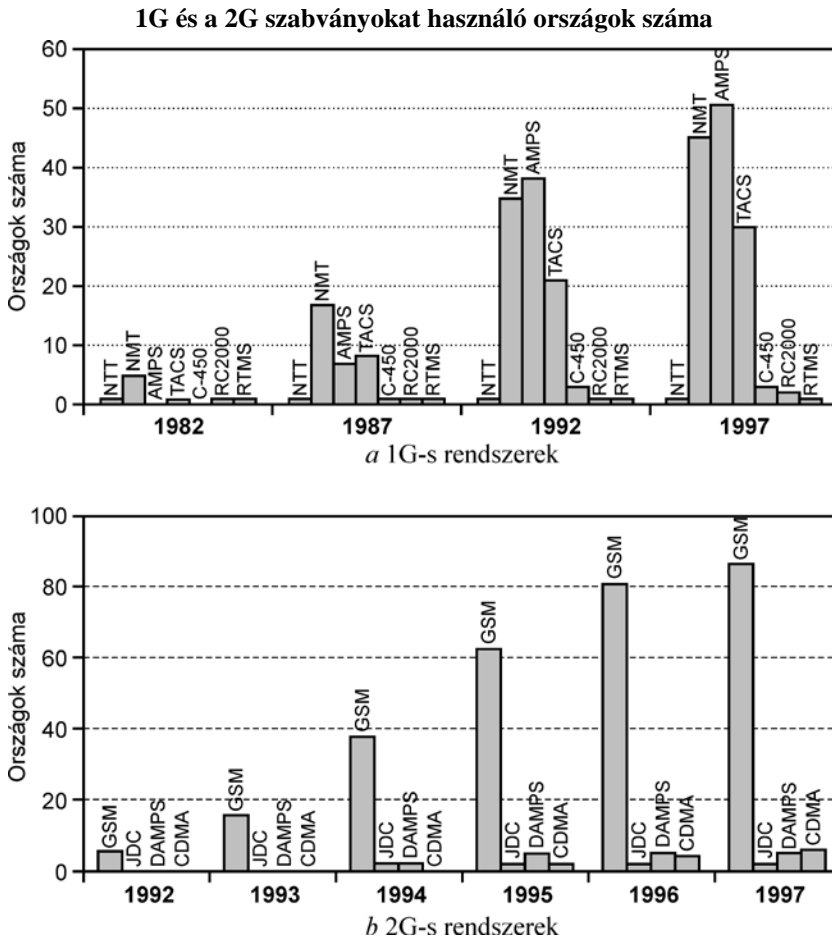
Összegezve: (i) a legnépszerűbb szabvány az amerikai AMPS, mely a leghatékonyabb, ugyanakkor (ii) az NMT-t sok ország annak ellenére alkalmazta, hogy egyáltalán nem volt hatékony, és (iii) a japán NTT-t annak ellenére, hogy az első működő szabvány volt, mégsem vették át más országok.

Milyen következtetéseket vonhatunk le az első generációs rendszerek példájából? Először is feltűnő, hogy milyen sok szabványt adoptáltak világszerte. „Az analóg rendszerek nagy száma azzal magyarázható, hogy a legtöbb ország⁴² a mobil telekommunikációt az állami tulajdonú telekommunikációs vállalat újabb üzletének látta” (*Gruber-Verboven*, 1999, 9. o.). Ennek megfelelően aktívan próbálták egyengetni az útját az új iparág saját fejlesztésű szabványának, a legkevésbé sem ügyelve arra, hogy kompatibilis rendszereket hozzanak létre. Ez összhangban van *Farrell* és *Saloner* [1986], illetve *Woeckener* és *Walz* [2003] eredményeivel, hiszen a mobilpiacon erős hálózati hatások érvényesülnek, így a regionális vállalatok (skandináv, japán, amerikai) először a bázisuk kiépítésében voltak érdekelve, majd a meglévő bázissal a hátuk mögött nem törekedtek kompatibilitásra. Másrészt az is megállapítható, hogy a piac a 90-es évek elejéig nem borult fel (1a ábra), hiszen 3 népszerű szabvány (AMPS, NMT, TACS) vezette a piacot.

Az NMT korai európai bevezetése miatt a szabványt kezdetben több ország adoptálta, mint az AMPS-t és a TACS-t, így egészen 1986-ig nagyobb meglévő bázissal rendelkezett. Az AMPS és a TACS szabványokat alkalmazó országok „penetrációja ugyan nem nőtt olyan mértékben, mint a skandináv országoké, de az USA és Nagy-Britannia nagy lakosságának hatására az AMPS-t és a TACS-t használó előfizetők száma 1986-ban meghaladta az NMT-t használók számát” (*Funk-Methe*, 2001, 599. o.), ami a későbbiekben is egyre növekvő meglévő bázist eredményezett. A videoszabványokhoz hasonló történet játszódott le, amikor egy hamarabb bevezetett szabvány nem tudta foglyul ejteni a piacot. Mielőtt azonban az AMPS *de facto* szabvánnyá vált volna, az analóg technológia elvesztette jelentőségét a mobiltechnológia második generációjának megjelenésével.

⁴¹ 1998-ra 28 ország vette át (*Funk-Methe*, 2001, 595. o.).

⁴² Például Németország, Franciaország, Olaszország.



Forrás: Gruber–Verboven [1999], 55. o.

A második generáció (2G)

A második generációs szabványok adatait a 2. táblázat tartalmazza. A 4. oszlop a technológia hozzáférési elvét mutatja, mely kétféle lehet: TDMA és CDMA. Az előbbi az úgynevezett időosztásos rendszer, ami azt jelenti, hogy a frekvenciát időegységekre bontja, és a felhasználóhoz ezeket az egységeket rendeli hozzá. Így a korábbi analóg technológiához képest egy sávon nem csupán egy, hanem annyi hívás bonyolódhat le, ahány részre szét van osztva. Ilyen szabvány a JDC, a DAMPS és a roppant sikeres GSM.

A CDMA ezzel szemben nem időegységeket rendel a felhasználóhoz, hanem kódokat, amelynek segítségével meg tudja különböztetni őket egymástól. Ez a technológia rendkívüli lehetőségeket rejt magában, hiszen megengedi, hogy ugyanazt a frekvenciát más adó is használja, viszont emiatt nem hasonlítható össze a TDMA-ra épülő szabványokkal.

2G rendszerek adatai

Rendszer	Elindulás éve	Első adoptáló	Hozzáférési technológia	Frekvencia-tartomány (MHz)	Sávszélesség (kHz)	Kezelt kapcsolatok száma	Bitráta (Kb/s)	Spektrális hatékonyság (b/s/Hz)
GSM 900	1990	EU	TDMA	890–960	200	1000	270,8	1,35
GSM 1800	1993	EU		1710–1880		1500		
DAMPS	1991	USA	TDMA	824–894	30	1666	48,6	1,62
IS-95	1993	USA	CDMA	824–894	1250			1,75*
JDC	1993	Japán	TDMA	800–1500	25	1920	14	1,68

* Közvetlenül nem hasonlítható össze.

Forrás: Gruber–Verboven [1999], 51. o.

A GSM európai szabvány, hatékonysága már kb. négyszerese a legsikeresebb analóg szabványénak (AMPS), de még így is a legalacsonyabb a digitálisak között. Ennek ellenére a legnépszerűbb szabvány. A GSM rendszert 1987-ben hozta létre 13 európai ország, hogy a 900 MHz-es frekvenciasávon – az analóg rendszer hibáiból tanulva – egységes, egymás között kompatibilis távközlési rendszert alakítsanak ki a közvetlen hálózati hatások kihasználása érdekében.⁴³ A JDC japán kísérlet regionális szabvány kialakítására, de Japánon kívül nem vezették be a térség országai. A DAMPS amerikai szabvány, kifejlesztésének legfőbb célja, hogy zökkenőmentes átmenetet biztosítson az analóg AMPS-ből a digitális technológiába, vagyis ez a technológia kompatibilis az analóggal. Lényegét tekintve egy analóg sávot oszt szét háromfelé, így triplázva meg a rendszer kapacitását. Többszöri fejlesztés után a hatékonysága nagyobb, mint a GSM-é. Az IS-95 az imént jellemzett CDMA-elve épülő, szintén amerikai fejlesztésű szabvány, melyet rendkívül nehéz összemérni a másikkal, ám a kapacitását illetően egészen biztosan előnnyel rendelkezik.

A második generációs tapasztalatokat számba véve több lényeges dolgot kell hangsúlyozni. Egyrészt az analóghoz képest kevesebb mobilrendszer jött létre, ráadásul ezek közül az egyiket csak Japánban használják. Másrészt a GSM-et rendkívül sokan választották, holott nem ez a leghatékonyabb szabvány. Természetesen adódik a kérdés, hogy miért.

Egyfelől fontos szerepet játszott a korai adoptáció, hiszen ennek következtében egy elég széles meglévő bázis alakult ki ahhoz, hogy a GSM vonzóná váljon, és ezért egyre többen kezdtek átváltani rá az analóg technológiáról. Így amikor a többi szabvány is bemutatkozhatott volna Európában, már kialakult egy olyan széles meglévő bázis, hogy megérte a GSM-et adoptálni, hiába volt elérhető egy ennél hatékonyabb szabvány: azaz a túlzott lendület jelenségével állunk szemben.

Másfelől a szabályozó hatóságok szerepe volt meghatározó. A GSM-et választók minden bizonnyal a jelenlegi felhasználók jólétét akarták maximalizálni, minél jobban kiaknázni a direkt hálózati hatások hasznát, így – a *Cabral és Kretschmer* [2007] modelljéből ismert türelmetlen hatóság döntésének megfelelően – az aktuálisan vezető szabványt választották.

⁴³A túlzott tehetetlenségtől való félelem lehet egy másik érv mellett, hogy egyetlen szabványt hoztak létre, hiszen fennállhatott a kockázata annak, hogy a szolgáltatók inkább maradnak az analóg technológiánál, semmint hogy átváltsanak a versengő digitálisak egyikére.

A mobilszabványok esetében a „türelmetlen” európai szabályozókkal szemben az amerikai inkább a „türelmes” hatóság megtestesítője: nem kötelezte el magát egyetlen szabvány mellett sem, azaz a bizottságalapú koordinációs mechanizmus helyett a piacot preferálta/preferálja. Ennek megfelelően az amerikai mobilpiacon több szabvány van jelen egymás mellett, melyek versenyébe a hatóság nem avatkozik be oly módon, ahogy azt Európában tették/tennék. Nem véletlen, hogy az amerikai fejlesztésű, a GSM-nél hatékonyabb CDMA technológia mára egyre jobban elterjed (elsősorban a tengerentúlon és Ázsiában), illetve az sem, hogy ez az alapja a harmadik generációs rendszernek. Az elméleti eredmények tehát a gyakorlatban is megfigyelhetők: a türelmes hatóság a későbbi nagyobb társadalmi jólét elérésének reményében nem avatkozik be a piaci folyamatokba, hosszabb távon a technológiai felsőbbrendű szabvány elterjedését segítve ezzel elő.

Összefoglalás

A hálózatos iparágak és az ehhez szorosan kapcsolódó témakörök a piaci szerkezetek elméletének egyik kiemelt kutatási területévé váltak az elmúlt 20 évben. A koncepció alapja a hálózati szerkezet és a hálózati hatások megléte, vagyis az, hogy a felhasználók annál többre értékelik a jöszágot, minél több felhasználója van. Mivel az egyének által érzékelt hasznosság a felhasználók számának növekedésével növekszik, a piacot fogyasztói oldali méretgazdaságosság, azaz növekvő hozadék jellemzi. Aszerint, hogy a méretgazdaságosság honnan ered, különböztethetünk meg belső (a vállalat termelési folyamataiból eredő) és külső (a vállalaton kívüli okok miatti) gazdaságosságot. A közvetlen és közvetett hálózati hatások elkülönítése végső soron a méretgazdaságosság statikus és dinamikus szemléletével állítható párhuzamba, hiszen jelentősen eltérő időtávon realizálhatók a hálózatra kifejtett hatások.

A fogyasztói oldali növekvő hozadék okozta jelenségek elemzésével *Arthur* és *David* munkája nyomán kezdtek el intenzíven foglalkozni a kutatók, közülük elsősorban *Katz–Shapiro*, illetve a *Farrell–Saloner* szerzőpáros úttörő tevékenysége emelendő ki. A kezdeti lendület hevében komolyabb elemzés nélkül elfogadott gondolatok és példák mélyebb vizsgálatával *Liebowitz* és *Margolis* mutatott rá az időközben kifejlődött elméleti koncepciók néhány korlátjára. A szerzők hangsúlyozzák, hogy a gyakran idézett útfüggőség, a foglyul ejtés vagy a borulás jelensége nem feltétlenül értelmezhető piaci kudarcként. Értelmezésükben csak akkor beszélhetünk piaci kudarcról, ha tökéletes informáltság mellett győz az inferior technológia.

A hálózati hatások és az externáliák megkülönböztetése a szubjektív értékítéletet küszöböli ki a hálózatos iparágak tárgyalásából, és segít a koncepció jellemzőinek részletes és tényszerű feltárásában. Véleményem szerint a hangsúly nem azon van, hogy jó-e vagy sem, hogy a hálózatos iparágak felborulhatnak, vagy hogy foglyul ejthetik-e a piacot. A lényeg sokkal inkább az, hogy a hálózatos iparágakban felmerülhetnek a jelen dolgozatban tárgyalt jelenségek.

Ezen iparágak esetén a kérdések legtöbbször a szabványokkal, a szabványosítással és a kompatibilitással kapcsolatban merülnek fel. A kompatibilitásnak meglehetősen vegyesek a hatásai. A kiegészítő termékek cserélhetők, felválthatók lehetnek, a kommunikáció egyszerűsödhet, így költségeket lehet megtakarítani (*Farrell–Saloner*, 1986, 940. o.). Ugyanakkor előfordulhat az is, hogy magasabb árakkal és magasabb vállalati profittal, de társadalmi veszteségekkel jár a kompatibilis egyensúly, szemben a nem kompatibilis egyensúllyal (*Economides*, 1989).

A fenti kérdések sok esetben a szabályozó hatóságok szabványosításban, illetve a szabványok koordinációjában betöltött szerepével állnak összefüggésben. *Farrell* és

Saloner [1988] a koordinációs mechanizmusok három típusát vizsgálta: a tiszta piaci, a tiszta bizottsági és e kettő keverékét, a hibrid mechanizmust. Cabral és Kretschmer [2007] azt találták, hogy a türelmetlen hatóság hamarabb fog beavatkozni, és az éppen vezető szabványt támogatni, míg a türelmes hatóság nagyobb eséllyel avatkozik be később, a lemaradó szabványt támogatva.

Az elméleti modellek eredményeit a gyakorlatban is könnyen megfigyelhetjük, ha a mobilpiaci szabványok történetét vesszük görcső alá. Az első generációs szabványok viszonylag nagy számának lehetséges indoklása összhangban van Farrell és Saloner [1986], illetve Woekener és Walz [2003] eredményeivel, hiszen a regionális szervezetek (skandináv, japán, amerikai) először a bázisuk kiépítésében voltak érdekelve, majd a meglévő bázisukkal a hátuk mögött nem törekedtek kompatibilitásra. Ugyanakkor a második generációs szabványokat elemezve két fontos dolog tűnik fel: egyrészt a piac – a túlzott lendület hevében – a GSM szabvány felé borult fel, másrészt a harmadik generációs technológia alapjául szolgáló szabvány azon az amerikai piacon jött létre, ahol a szabályozó hatóság nem olyan aktívan avatkozott be – azaz türelmesen kivárt (Cabral–Kretschmer, 2007).

Irodalomjegyzék

- Arthur, W. B. [1989]: Competing Standards, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, Vol. 99., No. 394, 116–131. o.
- Arthur, W. B. [1990]: Positive Feedbacks in the Economy. *Scientific American*, Vol. 262., No. 2., 92–99. o.
- Arthur, W. B. [1996]: Increasing Returns and the New World of Business. *Harvard Business Review*, July–Aug., 100–109. o.
- Cabral, L. M. B. – Kretschmer, T. [2007]: Standards Battles and Public Policy. In: Greenstein, S. – Stango, V. (szerk.) [2007]: Standards and Public Policy. *Cambridge University Press*, Cambridge, 329–344. o.
- Carlton, D. – Perloff, J. [2003]: Modern piacelmélet. Panem Kiadó, Budapest.
- Dahlman, C. J. [1979]: The Problem of Externality. *Journal of Law and Economics*, Vol. 22., No. 1., 141–162. o.
- David, P. A. [1985]: *Clio and the Economics of QWERTY*. *American Economic Review*, Vol. 75., No. 2., 332–337. o.
- David, P. A. [1997]: Path Dependence and the Quest for Historical Economics: One More Chorus of the Ballad of QWERTY. University of Oxford, Discussion Papers in Economic and Social History.
- Economides, N. [1989]: Desirability of Compatibility in the Absence of Network Externalities. *American Economic Review*, Vol. 79., No. 5., 1156–1181. o.
- Economides, N. [1996]: The Economics of Networks. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 14., No. 2., 673–699. o.
- Economides, N. – White, L. J. [1994]: Networks and Compatibility: Implications for Antitrust. *European Economic Review*, Vol. 38., 651–662. o.
- Farrell, J. – Saloner, G. [1985]: Standardization, Compatibility, and Innovation. *RAND Journal of Economics*, Vol. 16., No. 1., 70–83. o.
- Farrell, J. – Saloner, G. [1986]: Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncement and Predation. *American Economic Review*, Vol. 76., No. 5., 940–955. o.
- Farrell, J. – Saloner, G. [1988]: Coordination Through Committees and Markets. *RAND Journal of Economics*, Vol. 19., No. 2., 235–252. o.
- Farrell, J. – Saloner, G. [1992]: Converters, Compatibility, and the Control of Interfaces. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 40., No. 1., 9–35. o.
- Funk, J. L. – Methe, D. T. [2001]: *Market and Committee Based Mechanisms in the Creation and Diffusion of Global Industry Standards: The Case of Mobile Communication*. *Research Policy*, Vol. 30., 589–610. o.
- Genschel, P. [1997]: How Fragmentation Can Improve Co-ordination: Setting Standards in International Telecommunications. *Organization Studies*, Vol. 18., No. 4., 603–622. o.
- Gilbert, R. J. [1992]: Symposium on Compatibility: Incentives and Market Structure. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 40., No. 1., 1–8. o.
- Grajek, M. [2003]: Estimating Network Effects and Compatibility in Mobile Telecommunications. Discussion Paper SP II 2003-26, Wissenschaftszentrum Berlin.

- Gruber, H. – Verboven, F. [1999]: The Evolution of Markets Under Entry and Standards Regulation – The Case of Global Mobile Telecommunications. Universiteit Antwerpen, Working Paper, No. 38.
- Junius, K. [1997]: Economics of Scale: A Survey of the Empirical Literature. Kiel Working Paper, No. 813., Kiel Institute of World Economics.
- Katz, M. L. – Shapiro, C. [1985]: Network Externalities, Competition, and Compatibility. *American Economic Review*, Vol. 75., No. 3., 424–440. o.
- Katz, M. L. – Shapiro, C. [1986a]: Product Compatibility Choice in a Market with Technological Progress. *Oxford Economic Papers*, Vol. 38., 145–165. o.
- Katz, M. L. – Shapiro, C. [1986b]: Technology Adoption in the Presence of Network Externalities. *Journal of Political Economy*, Vol. 94., No. 4., 822–841. o.
- Katz, M. L. – Shapiro, C. [1994]: Systems Competition and Network Effects. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8., No. 2., 93–115. o.
- Kiss F. [2000]: Az infokommunikáció szabályozása az új technológiai és piaci fejlemények tükrében. *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., 700–718. o.
- Lewin, P. [2001]: The Current State of the Debate Involving the Economics of QWERTY. In: Lewin (szerk.) [2001]: The Economics of QWERTY: Theory, History and Policy: Essays by Stan J. Liebowitz and Stephen E. Margolis. New York University Press, New York és Palgrave Publishing, London.
- Liebowitz, S. J. – Margolis, S. E. [1990]: The Fable of the Keys. *Journal of Law and Economics*, Vol. 33., No. 1., 1–25. o.
- Liebowitz, S. J. – Margolis, S. E. [1994]: Network Externality: An Uncommon Tragedy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8., No. 2., 133–150. o.
- Liebowitz, S. J. – Margolis, S. E. [1995a]: Are Network Externalities a New Source of Market Failure? *Research in Law and Economics*, Vol. 17., 1–22. o.
- Liebowitz, S. J. – Margolis, S. E. [1995b]: Path Dependence, Lock-in, and History. *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 11., 205–226. o.
- Liebowitz, S. J. – Margolis, S. E. [1998]: *Network Externalities (Effects)*. In: Newman, P. (szerk.) [1998]: The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. MacMillan, 671–675. o.
- Major I. [2004]: A korlátozó szabályozástól az ösztönző szabályozásig: A közlekedés szabályozása az Európai Unióban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, LI. évf., 501–529. o.
- Marshall, A. [1890/1920]: Principles of Economics: An Introductory Volume. Macmillan and Co., London, 8th ed.
- Nesmith, A. [1985]: A Long, Arduous March Towards Standardization. *Smithsonian*, March, 176–194. o.
- Panzar, J. C. – Willig, R. D. [1977]: Economies of Scale in Multi-Output Production. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 91., No. 3., 481–493. o.
- Park, S. [2004]: Quantitative Analysis of Network Externalities in Competing Technologies: The VCR Case. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 86., No. 3., 937–945. o.
- Quélin, B. – Abdessemed, T. – Bonardi, J.-P. – Durand, R. [2001]: Standardization of Network Technologies: Market Processes or the Result of Inter-Firm Co-operation? *Journal of Economic Surveys*, Vol. 15., No. 4., 543–569. o.
- Rohlf's, J. [1974]: A Theory of Interdependent Demand for a Communications Service. *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 5., No. 1., 16–37. o.
- Sautet, F. [2002]: Economic Transformation, The Pretence of Knowledge and the Process of entrepreneurial Competition. Mimeo, New Zealand Treasury.
- Stoneman, P. L. – David, P. A. [1986]: Adoption Subsidies vs Information Provision as Instruments of Technology. *The Economic Journal*, Vol. 96., 142–150. o.
- Tirole, J. [1988]: The Theory of Industrial Organization. The MIT Press, Cambridge.
- Valentiny P. [1999]: A szabályozószervezetek működése a hálózatos közszolgáltatásokban. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., 873–887. o.
- Weitzel, T. – Wendt, O. – Westarp, F. v [2000]: Reconsidering Network Effect Theory. Paper at the 8th European Conference on Information Systems, Bécs, 2000. július 3–5.
- White, L. J. [1999]: U.S. Public Policy toward Network Industries. AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Washington, D.C.
- Willig, R. D. [1977]: Multiproduct Technology and Market Structure. *American Economic Review*, Vol. 69., No. 2., 346–351. o.
- Woekener, B. – Walz, U. [2003]: Compatibility Decisions, Endogenous Installed Home Bases, and Third-Market Competition. CEPR Discussion Paper, No. 3816.
- West, L. [1998]: The Standard and Dvorak Keyboards Revisited: Direct Measures of Speed. Working Paper, No. 98-05-041, Santa Fe Institute.

A hazai külgazdasági politika új kihívásai és lehetőségei az Európai Unió 2007. évi bővítése után

MAJOROS ANDRÁS

A magyarországi vállalkozások áru- és tőkeexportjának bővülésében az ezredfordulót követően egyre nagyobb szerepet játszanak az európai gazdaság perifériáját jelentő, ugyanakkor dinamikus gazdasági növekedését mutató délkelet-európai országok. A magyar gazdaság és a balkáni gazdaságok integrációjának erősödése elsősorban a transznacionális vállalatok regionális terjeszkedésével, illetve az egyes országokban tevékenykedő leányvállalatok közötti munkamegosztás elmélyülésével magyarázható. Az Európai Unió 2007. évi bővítése előmozdítja a Balkán-régió egészének politikai stabilitását, illetve a térség intenzívebb bekapcsolódását a világ gazdaság vérkeringésébe. A térségben számunkra legfontosabb romániai reláció az elmúlt 10 évben rendkívül dinamikusán fejlődött, ennek ellenére még nem teljesen kiaknázottak a kölcsönös előnyökön alapuló együttműködési lehetőségek. Románia és Bulgária uniós csatlakozását követően a hazai külgazdasági politika is új kihívásokkal és lehetőségekkel szembesül. A „friss” külföldi működőtőke-beruházásokért folytatott verseny a jövőben még intenzívebbé válik, és számolnunk kell a relokáció folyamatának felgyorsulásával is. A magyar gazdaság versenyképessége azonban jelentős mértékben javulhat, ha nagyvállalataink mellett egyre több hazai kis- és középvállalkozás tud megjelenni, illetve terjeszkedni a dinamikusán bővülő külpiacokon.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F15, F21, F23, O11.

A délkelet-európai országok súlya hazánk külgazdasági kapcsolataiban

A délkelet-európai országok a gazdasági-társadalmi fejlődés, illetve az európai és világgazdasági integráció tekintetében jelentős mértékben különböznek mind az Európai Unióhoz (EU) 2004. május 1-jén csatlakozott közép-kelet-európai (EU-8) országoktól, mind a szovjet utódállamoktól.¹

¹ Délkelet-Európa földrajzi lehatárolása nem egyértelmű, a cikkben a régió alatt – a nemzetközi szervezetek többségének terminológiáját követve – Albánia, Bulgária, Románia és (Szlovénia kivételével) a jugoszláv utódállamok összességét értem, illetve a délkelet-európai és a balkáni jelzőket – némileg pontatlanul – egymás szinonimájaként használom. A definíciós problémák kapcsán lásd: *Sigér* [2006].

Majoros András, az Európai Összehasonlító Kisebbségkutatások Közalapítvány kutató közgazdásza, a Kodolányi János Főiskola tanársegédje. E-mail cím: amajoros@eokik.hu

A térség országainak gazdasági teljesítménye a 90-es évek elején nagyobb mértékben csökkent, mint az EU-8 országoké, ráadásul az átmeneti fellendülést a 90-es évek második felében (Horvátország kivételével) újabb, jelentős mértékű recesszió, „második generációs átalakulási válság” (Kolodko, 2001) követte.² (Lásd az 1. táblázatot!) A transzformációs válságból való kilábalást elsősorban a politikai instabilitás, illetve a piactgazdasági intézmények kiépítésének és a szerkezeti reformok végrehajtásának elodázása nehezítette (Réti, 1998). A 90-es évek végén a gazdaságok stabilizálódását, a nemzetközi munkamegosztásba történő intenzívebb bekapcsolódást jelentős mértékben hátráltatta a koszovói háború is, amely a régió szinte valamennyi országa esetében érezte romboló hatását.³

1. táblázat

A balkáni gazdaságok növekedési üteme, 1997–2006
(Reál-GDP százalékos változása)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Albánia	-10,9	8,6	13,2	6,5	7,1	4,3	5,7	6,7	5,5	5,0
Bosznia-Hercegovina	37,0	15,6	9,6	5,5	4,3	5,3	3,0	6,0	5,8	6,0
Bulgária	-5,6	4,0	2,3	5,4	4,1	4,9	4,5	5,7	6,2	6,1
Horvátország	6,8	2,5	-0,9	2,9	4,4	5,6	5,3	4,3	4,3	4,8
Macedónia	1,4	3,4	4,3	4,5	-4,5	0,9	2,8	4,1	3,8	4,0
Montenegró	4,2	4,0	-6,7	3,1	-0,2	1,7	1,5	3,7	4,1	6,3
Románia	-6,1	-4,8	-1,1	2,1	5,7	5,1	5,2	8,5	4,1	7,7
Szerbia	10,1	1,9	-18,0	5,2	5,1	4,5	2,4	9,3	6,3	5,7

* Becsült adatok.

Forrás: EBRD [2007].

Az ezredfordulót követően ugyanakkor dinamikus, a régió átlagát tekintve évi 5 százalék körüli gazdasági növekedés figyelhető meg, annak hosszú távú fenntarthatósága azonban az országok többsége esetében meglehetősen bizonytalan (Inotai et al., 2006). A piaci reformok végrehajtása elkezdődött, a gazdasági stabilizálódással pedig a korábbi időszakokhoz képest sokkal kedvezőbbé váltak a feltételek a gazdasági szerkezetváltás felgyorsításához elengedhetetlenül szükséges külföldi tőkeberuházások számára.

A nyolc ország gazdasági összteljesítménye (folyó áras GDP-je) 214 milliárd dollár volt 2005-ben, ez nagyjából a magyar gazdaság hasonló mutatója kétszeresének felelt meg.⁴ A gazdasági fejlettség tekintetében jelentősek a régió országai közötti különbségek. A legfejlettebb Horvátországban az egy főre jutó GDP (vásárlóerő-paritáson) az uniós (EU-25) átlag felét teszi ki, míg a legfejletlenebb Albánia esetében nem éri el annak egyötödét sem.

² Bosznia-Hercegovina és Macedónia kivétel, előbbi esetében a gazdasági növekedés a 90-es évek második felében végig pozitív volt, míg utóbbi ország reál-GDP-je 2001-ben csökkent.

³ A legsúlyosabb károkat természetesen a szerb gazdaság szenvedte el, ott 1998 és 1999 között 18 százalékkal csökkent a reál-GDP.

⁴ A régió összlakossága mintegy ötszöröse hazánkéknak.

A délkelet-európai országok a világgazdaság össztermékének 0,5 százalékát adják, míg a világkereskedelemben való részesedésük (az összlakosságon belüli részarányuknak megfelelően) 0,8 százalékot tett ki 2005-ben.⁵

A 90-es években a térségben is gyors külgazdasági orientációváltás, a nyugat-európai kapcsolatok meghatározóvá válása következett be.⁶ A külkereskedelmi forgalmat országok szerint vizsgálva megállapítható, hogy a balkáni gazdaságok legfontosabb kereskedelmi partnerei Olaszország, Németország, de egyre jelentősebb Görögország és Törökország, valamint az intraregionális kapcsolatok súlya is. Az egyoldalú kereskedelmi függőség Albánia esetében szembetűnő.⁷ Bosznia-Hercegovina ugyanakkor elsősorban a horvát és a szlovén gazdasághoz kapcsolódik. Bulgária exportjában már a törökországi reláció, míg az importban Oroszország részesedése a legnagyobb. Horvátország külkereskedelmében Olaszország bír a legnagyobb jelentőséggel, a második helyen a kivitelben Bosznia-Hercegovina, míg a behozatalban Németország szerepel. Macedónia exportjának legfontosabb célországai Szerbia-Montenegró, Németország és Olaszország, az importban pedig Görögország, Németország, Szerbia és Montenegro a sorrend. Románia külkereskedelmében Olaszország és Németország súlya a legnagyobb, a harmadik helyen az exportban Törökország, míg az importban már Kína szerepel.⁸ Szerbia-Montenegró 2005. évi külkereskedelmi forgalmának legnagyobb hányada Németországhoz és Olaszországhoz kapcsolódott.

A balkáni gazdaságok számára is tehát a nyugat-európai országok jelentik az elsődleges exportpiacot, a térség országainak a régi tagországok (EU-15) külső importján belüli részesedése azonban sokkal alacsonyabb, mint az EU-hoz 2004-ben csatlakozott országok esetében.⁹ Ennek alapvető oka az, hogy míg az EU-8 országok exportstruktúrája – a gyorsabb gazdasági szerkezetváltás eredményeként – oly módon koncentrált, hogy a magasabb hozzáadott értékű (elsősorban gépipari) termékek kerültek túlsúlyba, addig a vizsgált régió exportja ugyan diverzifikáltabb, de továbbra is a nyersanyag- és élőlátványos termékek a meghatározók. A Világbank számításai (*Broadman*, 2005, 84. o.) szerint Magyarország 2003. évi exportjának több mint felét (54 százalékát) a tőkeintenzív termékek adták, ez az arány a térség országai közül csak Horvátország esetében érte el a 25 százalékot. A balkáni országok által exportált termékek előállításában a természeti erőforrások és a képzetlen munkaerő hozzájárulása a legnagyobb, e két termelési tényező súlya a relatíve korszerű termékstruktúrával rendelkező Horvátország exportjában is több mint 60 százalékot.¹⁰

Az alacsony külkereskedelmi teljesítményt eredményező korszerűtlen termékszerkezet elsődleges oka az, hogy a 90-es években rendkívül kevés külföldi működő tőke érkezett a térségbe. Az UNCTAD adatai szerint 2000 végéig mindössze 15 milliárd dollárnyi működő tőke áramlott a délkelet-európai régióba, ami alig kétharmadát jelentette a magyar gazdaság működőtőke-importjának. Az alacsony működőtőke-beáramlás

⁵ Saját számítások a Világbank adatai alapján.

⁶ Az EU-15 országok részesedése a régió exportjából 1993-ban már 54, míg 2003-ban 62 százalékot tett ki, az import esetében ez az arány 48-ról 64 százalékra nőtt ebben az időszakban. (*Broadman*, 2005, 72–75.o.)

⁷ A térség legfejletlenebb országa 2006. évi exportjának 80, míg importjának 32 százaléka kötődött Olaszországhoz.

⁸ 2006. évi külkereskedelmi adatok, az IMF (Direction of Trade Statistics) adatbázisa alapján. <http://www.imfstatistics.org/DOT/>

⁹ 2004-ben a délkelet-európai országokból származó import mindössze 2 százalékát adta az EU-15 külső behozatalának, míg a közép-kelet-európai országok részesedése 11 százalék volt. (*Wittich*, 2005, 4. o.)

¹⁰ A balkáni gazdaságok exportspecializációjának részletes elemzése kapcsán lásd *Wittich* [2005].

alapvető magyarázata az, hogy ebben az időszakban a privatizációs folyamat még nem kezdődött el, vagy csak lassan (és nem a külföldi beruházások térnyerése szempontjából kedvező formák alkalmazásával) haladt előre, illetve a 90-es évek végén a térségben kibontakozó politikai és gazdasági krízis is távol tartotta a zöldmezős beruházások megvalósítása iránt érdeklődő potenciális befektetőket.

Az ezredfordulót követően azonban a balkáni gazdaságok tőkevonzó képessége is látványos növekedést mutatott: 2000 és 2005 között négyszeresére (57 milliárd dollárra) nőtt a külföldi közvetlen beruházások állománya.¹¹ Az élenjáró Romániában 24, míg Horvátországban 13 milliárd dollárnyi működőtőke-állományt regisztráltak 2005 végén, vagyis e két ország adja a térségben beruházott külföldi tőke kétharmadát. Az UNCTAD adatai arra is rámutatnak, hogy Romániába 2004-ben és 2005-ben (összességében) 1,5 milliárd dollárral (14 százalékkal) több működő tőke érkezett, mint hazánkba.

A balkáni országok külkereskedelmi reorientációjában fontos szerepet játszottak az EU-val kötött kereskedelmi megállapodások. Már a 90-es években nyilvánvalóvá vált, hogy a térség országai – a visegrádi országoktól eltérően – nem egyszerre lesznek az Európai Unió tagjai. A csatlakozási tárgyalásokat 1999-ben megkezdő Bulgária és Románia 2007. január 1-jén vált teljes jogú taggá. Horvátország 2005 októberében kezdte meg a csatlakozási tárgyalásokat, míg Macedónia 2005 novemberétől rendelkezik tagjelölti státusszal. A többi ország azonban továbbra is csak „potenciális” tagjelöltnek számít. Bulgária és Románia – az Európa Megállapodás életbelépését követően – már 1995-től, míg a többi ország 1999-től autonóm kereskedelmi kedvezményekben részesült, így a térség uniós exportjának már 95 százaléka mentes a vámoktól és mennyiségi korlátozásoktól. Az ún. érzékeny, a délkelet-európai országok kivételében meghatározó súlyú bíró textilipari és agrártermékek külkereskedelme azonban csak részben liberalizált (*Wittich*, 2005).

Az EU-térségbeli szerepvállalását meghatározó politikai keretprogram (Stabilizációs és Társulási Folyamat, SAP) nagy hangsúlyt helyez a térség országai közötti gazdasági együttműködés ösztönzésére (*Szemplér*, 2006).¹² A 90-es években – elsősorban az ismert politikai okok miatt – a délkelet-európai országok gazdasági integráltsága jelentős mértékben csökkent (*Golubovic-Golubovic*, 2003). A Stabilitási Paktum 1999. évi elfogadása azonban alapvető fordulatot hozott: 2000 és 2006 között összesen 32 bilaterális szabad kereskedelmi megállapodás jött létre a régió országai között.¹³ Az egymás közötti kereskedelem 90 százalékát liberalizálták, ami nagyban hozzájárult ahhoz, hogy az intraregionális kereskedelem súlya az ezredfordulót követően valamelyest nőtt, 2004-ben 10 százalékot tett ki (*European Commission*, 2006).¹⁴ A regionális gazdasági együttműködést tovább erősítheti, hogy 2006-ban a SAP-országok megállapodtak abban, hogy a kétoldalú szabad kereskedelmi megállapodásokat – a CEFTA egyfajta megújításaként – egységes, multilaterális egyezményé alakítják át.¹⁵

¹¹ Az UNCTAD adatai szerint 2005 végén a magyarországi működőtőke-állomány 61 milliárd dollár volt.

¹² A SAP-ban Albánia, Bosznia-Hercegovina, Macedónia, Montenegró és Szerbia mellett a csatlakozási tárgyalásokat már elkezdő Horvátország, valamint Moldova és (az ENSZ BT 1244. sz. határozatában meghatározottak szerint) Koszovó is részt vesz.

¹³Lásd: http://www.stabilitypact.org/trade/FTA%20Matrix%20_31%2012%2006.pdf

¹⁴ A regionális export Macedónia és Horvátország számára a legjelentősebb, előbbi ország 2004. évi kivételének 47, míg utóbbiának 21 százaléka irányult a délkelet-európai országokba.

¹⁵ A visegrádi országok által 1992-ben létrehozott Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodáshoz (CEFTA) Szlovénia 1996-ban, Románia 1997-ben, Bulgária 1999-ben, Horvátország 2003-ban, míg Macedónia 2006-ban csatlakozott. Az EU 2004., majd 2007. évi keleti bővítését követően már csak Horvátország és Macedónia maradt az eredeti CEFTA tagja. A délkelet-európai országok miniszterelnökei 2006 áprilisában, Bukarestben döntöttek az „új CEFTA” létrehozásáról, amely tehát – a 2007. évi életbelépést követően – már az SAP-országok közötti szabad kereskedelmi megállapodást jelent.

A térség és Törökország kereskedelmi kapcsolatai is dinamikusan bővülnek, ami – a földrajzi közelség mellett – elsősorban azzal magyarázható, hogy az EU-val (1995 óta) vámuniót alkotó Törökország 1998-ban Romániával, 1999-ben Bulgáriával, 2000-ben Macedóniával, 2003-ban Horvátországgal és Bosznia-Hercegovinával szabad kereskedelmi megállapodást kötött.

Magyarország gazdasági kapcsolatai a térség országaival

Magyarország külkereskedelmében a délkelet-európai reláció – elsősorban a KGST-kapcsolatrendszer sajátos, „sugaras” szerkezete miatt – a rendszerváltást megelőzően sem volt számottevő, jelentősége a 90-es években pedig még tovább csökkent (*Köves et al.*, 2003). Az ezredfordulót követően megfigyelhető folyamatok viszont arra utalnak, hogy a balkáni régió egyre fontosabb szerepet tölt be hazánk külgazdasági kapcsolataiban. A térségbe irányuló áruexport 1997 és 2006 között 0,9-ről 5,3 milliárd dollárra, évente átlagosan 22 százalékkal nőtt, miközben az összkivitel éves átlagos növekedési üteme (dollárérték alapján számolva) 16 százalék volt ugyanezen időszakban. A délkelet-európai import szintén imponáns felfutást mutat: az elmúlt 10 évben 0,3-ről 2,7 milliárd dollárra növekedett, ami az összes behozatal éves átlagos növekedési üteménél (15 százalék) közel kétszer dinamikusabb (28 százalékos) bővülésre utal. A vizsgált időszak alatt csak egyetlen évben – 1999-ben – következett be visszaesés, ami azzal magyarázható, hogy a szerbiai mellett a horvátországi és a romániai export is csökkent.¹⁶ Ugyanebben az évben a térségből származó behozatal csak kismértékben esett vissza, mivel a Romániából származó import dinamikus növekedése ellensúlyozta azt, hogy az összes többi ország esetében csökkent a magyar gazdaság importja.¹⁷

Magyarország valamennyi balkáni országgal szemben nettó exportőri pozíciói tudhat magáénak. A térség országaival szembeni külkereskedelmi többlet (1999 kivételével) folyamatos (évente átlagosan 18 százalékos) növekedést mutatott, 2006-ban 2,6 milliárd dollárt ért el. A reláció fontosságát a legjobban talán az szemlélteti, hogy míg 2000-ben a teljes külkereskedelmi mérleg deficitjének 18 százalékaival megegyező mértékű volt a délkelet-európai országokkal szembeni többlet, addig ez az arány 2006-ra 86 százalékra nőtt.¹⁸

A délkelet-európai régió súlya hazánk exportjában 4,0-ről 7,1 százalékra, míg az importban 1,2-ről 3,5 százalékra nőtt 2000 és 2006 között. Ezzel párhuzamosan az országok többségének külkereskedelmében nőtt a magyarországi reláció jelentősége. A kétoldalú kapcsolatok a legdinamikusabban Románia és Bulgária esetében fejlődtek. Az egyetlen kivételt Szerbia (és Montenegró) jelenti: déli szomszédunkkal 2006-ban alacsonyabb volt a kereskedelmi kapcsolatok intenzitása, mint 1997-ben.

A magyar gazdaság kivitelében a romániai export részaránya 2006-ban már meghaladta a 4 százalékot, emellett csak a horvátországi reláció súlya éri el az 1 százalékot. Hazánk részesedése ugyanakkor Románia mellett már Bosznia-Hercegovina exportjában is nagyobb mint 5 százalék, különösen utóbbi ország esetében beszélhetünk dinamikus fejlődésről. Az importbeli részarányok vizsgálatából arra következtethetünk, hogy a bolgár és a horvát piacokon az ezredfordulót követően folyamatosan nőtt a magyar gazdaság külkereskedelmi versenyképessége. Albánia esetében erről 2003, míg Macedónia

¹⁶ A koszovói háború évében a Szerbia-Montenegróba (Jugoszláviába) irányuló kivitel közel 70 millió dollárral (50 százalékkal) csökkent az előző évhez képest, a régió egészét tekintve 151 millió dolláros visszaesés következett be.

¹⁷ A külkereskedelmi adatok forrása az IMF (Direction of Trade Statistics), nemzeti statisztikákon alapuló adatbázisa. <http://www.imfstatistics.org/DOT/>

¹⁸ A balkáni többlet nélkül tehát majdnem 2-szer nagyobb lett volna a külkereskedelmi deficitünk 2006-ban.

és Románia kapcsán 2004 után beszélhetünk, ugyanakkor Bosznia-Hercegovina 2001 utáni importadatai piaci pozícióink szignifikáns romlására utalnak.¹⁹

Az egyes országok 2006. évi (Szerbia-Montenegró 2005. évi) importadatait vizsgálva, *Török Ádám* (*Török*, 2004, 271. o.) csoportosítása alapján azt mondhatjuk, hogy Románia és Bosznia-Hercegovina esetében a magyarországi vállalkozások jelenleg „komoly” (5 százalék feletti), míg a többi országban „észrevehető” (1–5 százalékos) piaci jelenléttel bírnak. A magyarországi importpiacon azonban csak Románia rendelkezik „észrevehető” részesedéssel, a többi ország viszont az „elhanyagolható” kategóriába tartozik (egyikük részaránya sem éri a 0,5 százalékot).

A balkáni országok súlyának növekedése hazánk külkereskedelmében elsősorban a forgalom áruszerkezetének radikális átalakulására vezethető vissza.²⁰ A térségből származó importban a nyersanyagok részaránya szignifikánsan (18-ról 4 százalékra), míg a feldolgozott termékeké kis mértékben (58-ról 52 százalékra) csökkent 1999 és 2006 között. A gépeké és szállítóeszközöké ugyanakkor közel háromszorosára (12-ről 32 százalékra) nőtt. Az élelmiszerek és az energiahordozók súlya továbbra is alacsony (2006-ban előbbi árufőcsoporté 6, míg utóbbié 7 százalék volt). Az exportban viszont jelentősen (28-ról 9 százalékra) visszaesett az élelmiszerek részesedése. A nyersanyag-kivitel továbbra sem számottevő (2006-ban 2 százalékot képviselt), míg a feldolgozott termékeké kis mértékű (48-ról 42 százalékra történő) csökkenést mutat. Rendkívül dinamikus növekszik viszont a gépek és szállítóeszközök kivitele, a délkelet-európai exporton belüli részarányuk a triplájára (12-ről 36 százalékra) nőtt az ezredfordulót követően, azonban az még így is elmarad az árufőcsoportnak a magyar gazdaság összkivitelén belüli (60 százalékos) súlyától. Az energiahordozók részesedése is jelentős (7-ről 12 százalékra történő) növekedést mutat, ami – a világszintű árak növekedése mellett – elsősorban a MOL-csoport regionális terjeszkedésével magyarázható.²¹

A magyar és a balkáni gazdaságok kereskedelmi kapcsolatainak erősödése tehát az áruszerkezet minőségi javulásával, elsősorban a gépipari forgalom dinamikus bővülésével magyarázható. Köztudott, hogy Magyarországon a gépipar külkereskedelmi teljesítményének döntő hányadát a külföldi érdekeltségű vállalatok adják, így arra következtethetünk, hogy a térség országaival való külkereskedelmi integrációnk elsősorban a transznacionális vállalatok regionális termelési és értékesítési stratégiájának megfelelően alakult, és vélhetően a jövőben is ez lesz meghatározó. A többi ágazat esetében pedig feltételezhető, hogy a hazai vállalkozások által a térségben végrehajtott közvetlen beruházások is egyre nagyobb mértékű forgalombővülést generálnak (e hipotézisek helyességét a romániai reláció fejlődésének elemzésekor próbálom bizonyítani).

Magyarország és a délkelet-európai országok közötti működőtőke-áramlás ugyanakkor a külkereskedelmi kapcsolatokra jellemzőnél is aszimmetrikusabb kapcsolatrendszer tükröz. Hazánk ugyanis az egyik legjelentősebb tőkebefektetőnek számít a térségben, ugyanakkor a magyar gazdaságban a balkáni országokból érkező működő tőke súlya marginális.

¹⁹ Szerbia és Montenegro esetében az adatok hiányossága miatt nehéz megbízható következtetésekre jutni. Az IMF adatbázisa nem tartalmaz 2006. évi külkereskedelmi adatokat a 2006-ban függetlenné vált Montenegróra, illetve Szerbiára vonatkozóan.

²⁰ Az SITC szerinti adatok forrása a KSH Tájékoztatási Adatbázisa.
http://portal.ksh.hu/portal/page?_pageid=37,112477&_dad=portal&_schema=PORTAL

²¹ Az energiahordozók 2006. évi összexportjának egyharmada a balkáni országokba került.

**A délkelet-európai országok részesedése Magyarország működőtőke-exportjából
2000–2005***

(Millió euró és az összes tőke kivétel százalékban)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%
Albánia	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bosznia-Hercegovina	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgária	4,1	0,0	0,8	0,0	11,4	0,6	136,4	5,4	218,2	5,3	306,6	4,7
Horvátország	17,6	1,3	23,5	1,4	51,7	2,7	323,4	12,7	359,9	8,8	522,4	7,9
Macedónia	0,0	0,0	319,9	19,1	281,2	14,7	255,6	10,0	355,4	8,7	397,5	6,0
Románia	65,7	5,0	95,4	5,7	151,6	7,9	165,9	6,5	202,5	4,9	313,4	4,8
Szerbia-Mont.	0,0	0,0	0,4	0,0	0,3	0,0	5,0	0,2	14,9	0,4	146,6	2,2
Összesen	87,5	6,6	440,1	26,2	496,2	26,0	886,4	34,9	1150,9	28,0	1686,5	25,6

* Év végi működőtőke-állományok alapján.

Forrás: MNB [2007], saját számítások.

**Magyarország részesedése a délkelet-európai országok működőtőke-importjából
2000–2005***

(Millió euró és az összes tőkeimport százalékban)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%	Millió euró	%
Albánia
Bosznia-Hercegovina	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	0,1
Bulgária	6,4	0,2	8,9	0,3	18,3	0,5	178,1	3,6	250,6	3,7	560,6	5,8
Horvátország	18,0	0,4	22,2	0,4	36,1	0,5	528,2	5,9	571,1	5,7	901,7	7,9
Macedónia	0,0	0,4	300,6	28,9	300,1	25,9	313,4	24,3	354,4	22,0	350,0	19,8
Montenegró	0,0	0,0	2,4	4,6	147,7	27,1
Románia	135,3	1,4	268,0	1,8	424,0	1,9
Szerbia	0,0	0,0	0,3	0,6	1,4	0,4	4,3	0,4	15,3	1,0	34,8	1,3
Összesen	24,4	-	332,0	-	355,9	-	1159,3	-	1461,8	-	2420,9	-

* Év végi működőtőke-állományok alapján.

.. Nincs adat.

Forrás: A nemzeti bankok közlései; saját számítások.

A Magyar Nemzeti Bank adatai szerint (MNB, 2007) a magyarországi vállalkozások balkáni tőkebefektetéseinek állománya 2005. december 31-én 1,7 milliárd eurót tett ki, ezzel a délkelet-európai országokba irányult hazánk tőke kivételének egynegyede (Lásd a 2. táblázatot!). A régióban beruházott tőke 31 százaléka Horvátországhoz, 24 százaléka Macedóniához köthető, Románia részesedése 19, Bulgáriáé 18, míg Szerbia-Montenegróé 9 százalék.²² Ezzel szemben Magyarország külföldi működőtőke-állományából 2005 végén mindössze 31,4 millió euró kapcsolódik a régió országaihoz (az összeg több mint 70 százalékát Szerbia, Montenegró és Románia adja), a térség részesedése hazánk működőtőke-állományából így nem éri el a 0,1 százalékot sem.

A szóban forgó országok jegybanki statisztikái alapján 2005 végén 2,4 milliárd euróra tehető a térségbe Magyarországról áramlott működőtőke-állománya, ennek nagyjából egyharmadát a horvátországi tőkebefektetések jelentették (Lásd a 3. táblázatot!).²³

A magyarországi eredetű működő tőke jelentősége szempontjából a térség országai három csoportba sorolhatók. Az első csoportot Macedónia és Montenegró képezi, e két országban 2005 végén Magyarország számított a legnagyobb tőkebefektetőnek, ami azonban szinte kizárólag a németországi székhelyű Deutsche Telekom magyarországi érdekeltsége, a Magyar Telekom (Matáv) akvizícióinak köszönhető.²⁴ Montenegró esetében jelentősnek számít a Hunguest Hotels szállodaipari befektetése is. A magyarországi eredetű tőke súlya 2006-ban vélhetően tovább nőtt Montenegróban, miután az OTP megvásárolta az ország piacvezető hitelintézetét.

A második kategóriát Bulgária és Horvátország jelenti, ezekben az országokban Magyarországnak a működőtőke-importon belüli részesedése meghaladja a termékimporton belüli súlyukat. Bulgáriában – 2005. decemberi 31-i adatok alapján – Ausztria, Görögország, Olaszország és Nagy-Britannia után hazánk az ötödik legnagyobb befektetőnek számít. A magyarországi eredetű tőke zömét az OTP akvizíciója adja, a DSK Bank megvásárlása 2005 végéig a negyedik legnagyobb külföldi tőkebefektetésnek számított Bulgáriában. Jelenleg ötvenre tehető a magyar érdekeltségű cégek száma, melyek között a termelőtevékenységet végző vállalatok (Dunapack, Videoton) mellett a szolgáltatás szektor új szereplői is megtalálhatók (a Magyar Telekom az Orbitelt, az MKB az Unionbankot vásárolta meg 2005-ben). A horvát jegybank 2005 végén 922 millió eurónyi magyarországi eredetű működőtőke-importot tartott nyilván, amivel hazánk – Ausztria, Hollandia, Németország, Franciaország, Olaszország és Luxemburg mögött – a hatodik legnagyobb tőkebefektetőnek számít. A befektetett tőke 80 százalékát a magyar gazdaság két „zászlóshajója”, a MOL és az OTP adja. Előbbi a hetedik legjelentősebb külföldi tőkebefektetést hajtotta végre az országban azáltal, hogy 2003-ban 25 százalékos részesedést szerzett az INA olajtársaságban, míg utóbbi 2004-ben vásárolta meg a Nova Bankát. A horvátországi tőkebefektetések sajátossága, hogy jelentős részük ingatlanberuházások formájában valósult meg.

A harmadik csoportba pedig Bosznia-Hercegovina, Szerbia és Románia sorolható abban az értelemben, hogy ezen országokban a működőtőke-importon belüli részarányunk elmarad az áruimporton belüli részesedésünkétől. A bosnyák jegybank által közölt adatok ugyanakkor még nem tartalmazzák a MOL tőkebefektetését, melynek révén 2005 végén (a horvát INA-val közösen) 67 százalékos tulajdonrészét szerzett az Energopetrol

²² Az Albániában és Bosznia-Hercegovinában 2005 végéig megvalósult beruházások értéke elenyésző (nem érte el a 10 millió forintot).

²³ Az MNB és az egyes országok jegybanki statisztikai adatai közötti jelentős (több mint 700 millió eurónyi) eltérés az FDI-számbavétel módszertanában meglévő különbségekkel magyarázható. Az MNB által alkalmazott módszertan kapcsán lásd: MNB [2007].

²⁴ A Magyar Telekom (Matáv) a MakTel többségi tulajdonáért 618, míg a Telekom Montenegro privatizációja során 114 millió eurót fizetett.

társaságban. Emellett a MAL Zrt. jelenléte számít jelentősnek, az alumíniumipari társaság még 2004-ben vásárolta meg (privatizáció keretében) a jajcei bauxitbánya többségi tulajdonát. Szerbia is csak az elmúlt években vált a hazai vállalkozások tőkebefektetéseinek célpontjává. Az OTP 2005 végén a Niska Bankát, 2006-ban pedig a Zepter Bankát és a Kulska Bankát szerezte meg. A MOL-csoport az üzemanyagok kis- és nagykereskedelmével foglalkozó leányvállalata révén képviselteti magát. A hazai vállalkozások külföldi tőkebefektetései számára a térségből Románia a legvonzóbb. A magyarországi vállalkozások részvételével működő cégek száma már 2005 végén meghaladta az ötezeret. A befektetett tőke nagysága (a román jegybank adatai szerint 424 millió euró) azonban relatíve alacsonynak számít, így hazánk 2005 végén a tizedik legnagyobb tőkebefektetőnek számított Romániában (a legjelentősebb tőkebefektetések kapcsán lásd a romániai relációt elemző részt).²⁵

A délkelet-európai tőke kivétel gyors növekedésének hátterében elsősorban az áll, hogy számos magyarországi vállalkozás az ezredfordulóra már „kinötte” a hazai piacot, ugyanakkor a dinamikus gazdasági növekedést mutató régióban történő terjeszkedés lehetőséget adott a versenyképesség növelésére. A nemzetköziesedésben élen járó cégek tőzsdei társaságok (tehát pénzügyi és nem szakmai befektetők többségi tulajdonában vannak), esetükben a határokon túli piacbővítés szükségessége befektetői elvárásként, egyfajta kényszerként jelenik meg, az ezzel kapcsolatos stratégiai döntést jellemzően a hazai menedzsment hozza meg. A működőtőke-kiáramlás jelentős része ugyanakkor közvetettnek tekinthető abban az értelemben, hogy egy multinacionális társaság a magyarországi leányvállalatán keresztül fektet be külföldön (Magyar Telekom, Dunapack, MKB). Feltehető, hogy e vállalatok esetében a külföldi érdekltség létrehozásáról az anyavállalat vezetősége döntött (*Antalóczy–Éltető*, 2002). A harmadik kategóriát pedig azok a kis- és közepes vállalkozások jelentik, melyeket a magyarországi verseny intenzitásának (elsősorban 2004. május 1-je után érzékelhető) növekedése sarkallt arra, hogy külföldi cégalapítással próbálják erősíteni pozíciójukat. A tőkekihelyezések meglehetősen magas koncentráltóságából (néhány nagyvállalatunk adja az működőtőke-kiáramlás 75-80 százalékát) arra következtethetünk, hogy a kis- és közepes vállalatok külföldi érdekltségeinek többsége nem termelőtevékenységet végez, hanem kisebb tőkeigényű befektetéssel létrehozott kereskedelmi leányvállalattal rendelkezik.

Az ezredfordulót követően megfigyelhető folyamatok megerősítik azt a feltételezést, hogy a magyar gazdaság a működőtőke-áramlással kapcsolatos fejlődési pálya (investment-development path, IDP) harmadik szakaszába jutott, ahol a működőtőke-import növekedési ütemének lassulása mellett a működőtőke-kiáramlás is egyre nagyobb méreteket ölt (*Kalotay*, 2005). A relatíve tőkeszegény – fejlődő és átmeneti – országok működőtőke-exportjának növekvő jelentőségére az UNCTAD 2006. évi jelentése (UNCTAD, 2006) is felhívja a figyelmet. A folyamat hátterében az áll, hogy a felzárkózó gazdaságok vállalatai számára is egyre fontosabb stratégiai tényezővé válik, hogy külföldi tőkebefektetések révén védjék/növeljék versenypozíciójukat. Ez jelentős mértékben hozzájárulhat a makrogazdasági versenyképesség növeléséhez is. A „piackereső” beruházások révén ugyanis növekedhet az működőtőke-exportőr ország exportteljesítménye, a repatriált jövedelmek pedig növelik a hazai finanszírozási forrásokat. A „hatékonyágkereső” beruházások egy részét az „adóoptimalizálási” cél motíválja, másik részük az alacsonyabb hozzáadott értéket előállító tevékenységek áthelyezése

²⁵ Albánia rendkívül alacsony működőtőke-állományának zömét (2004 végén 48, illetve 30 százalékát) két ország, Görögország és Olaszország adja, magyarországi eredetű tőkével – tudomásom szerint – még nem valósult meg jelentősebb beruházás. A balkáni gazdaságokba irányuló magyar tőke kivétel vizsgálata során elsősorban *Tabakov et al.* [2007] kiadványára, a nemzeti bankok statisztikáira, a hazai sajtóban megjelent hírekre és a társaságok honlapjain szereplő információkra támaszkodtam.

(relokációja) formájában valósul meg. Az utóbbi típusú beruházások rövid távon ugyan jelentős foglalkoztatási veszteséget okozhatnak, ugyanakkor elősegíthetik a gazdasági szerkezetváltás felgyorsítását, a magasabb hozzáadott értékű tevékenységekre történő specializációt. (A relokáció makrogazdasági hatásainak részletesebb elemzése kapcsán lásd: *Hunya–Sass* [2006].)

A magyar–román gazdasági kapcsolatok fejlődésének mozgatórugói

Az előzőekben láthattuk, hogy a magyar gazdaság a balkáni régióhoz elsősorban a romániai relációon keresztül kapcsolódik. A kétoldalú gazdasági kapcsolatok rendkívül dinamikusán fejlődtek az elmúlt években. Míg a KGST-kereskedelem keretében – a Szovjetunió mellett – Csehszlovákia és Lengyelország is fontosabb partner volt mindkét ország számára (hazánk esetében a jugoszláv reláció is jelentősebb volt), addig napjainkban Magyarország számára a romániai, Románia számára pedig a magyarországi reláció bír a legnagyobb jelentőséggel a kelet-európai régióban.

A 90-es évek első felében mindkét országban gyors reorientáció következett be, a külkereskedelmi liberalizáció hatására mindkét országnak a nyugat-európai országokkal (Romániának elsősorban Olaszországgal, míg hazánknak főleg Németországgal) való kereskedelmi integrációja erősödött. Az egymás közötti kereskedelem relatív súlyának csökkenéséhez azonban a vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások megjelenése is nagyban hozzájárult (*Réti*, 2000). A 90-es évek második felében viszont már megszűnt a kereskedelmi akadályok nagy része, elsősorban annak hatására, hogy Románia 1997-ben csatlakozott a CEFTA-hoz. Ezzel párhuzamosan a radikális reformok végrehajtását követően a román gazdaság stabilizálódott, ami szintén kedvezett az új piacokat kereső magyarországi vállalkozások számára (*Réti*, 1998; *Iff. Simon*, 2003).

Románia külkereskedelmi versenyképessége

A román gazdaság elmúlt években megfigyelhető dinamikus növekedése elsősorban a háztartások fogyasztásának, valamint a vállalati beruházásoknak a bővülésével magyarázható. Különösen a tartós fogyasztási cikkek iránti, a lakossági és vállalati hitelezés expanziója által is táplált kereslet nőtt meg, amit a hazai termelés csak részben volt képes kielégíteni. Az exportdinamikát meghaladó importbővülés így a külkereskedelmi mérleg jelentős romlását eredményezte: a külkereskedelmi mérleg hiánya 2003 és 2005 között (a GDP arányában) 6 százalékról 10 százalékra emelkedett. A tökéletesen liberalizálásának hatására dinamikusán nőtt a tőkebeáramlás, ami hozzájárult egyrészt a folyó fizetési mérleg hiányának finanszírozásához, másrészt – a lej jelentős mértékű reálfelértékelődésén keresztül – az árfolyam alapú versenyképesség romlásához.²⁶ Románia az elmúlt években a bérköltség-előnyéből is sokat veszített: a feldolgozóipari ULC (termékegységre jutó bérköltség) 2001 és 2005 között, a kelet-európai országok többsége esetében megfigyelnél gyorsabban, összességében mintegy 25 százalékkal emelkedett. Az elmúlt években – részben a jelzett folyamatok hatására – módosult az ország külkereskedelmének termékszerkezete, a korábbi időszakokhoz képest a magasabb hozzáadott

²⁶ A nem rezidensek 2005 áprilisától helyezhetik el megtakarításaikat lejben denominált betétekben, a román állampolgárok pedig 2005 júliusától nyithatnak korlátozás nélkül külföldi bankszámlát. A román fizetőeszköz konvertibilitása 2006 szeptemberében vált teljessé, a külföldi természetes és jogi személyek ekkortól végezhetnek bármilyen pénz- és tőkepiaci műveletet Romániában. A tőkemozgások teljes liberalizálása jelentősen növelte a spekulációs tőkebeáramlást.

értékű termékek forgalma mutat dinamikusabb növekedést. A textilipari termékek aránya 2001 és 2005 között szignifikánsan – 26-ról 19 százalékra – csökkent a kivitelben, azonban továbbra is ezen áruфőcsoportba tartozó termékek jelentik Románia fő kiviteli cikkeit. Ezzel párhuzamosan a gépek, berendezések és villamossági cikkek súlya 15-ről 18 százalékra, míg a szállítóeszközöké 5-ről 8 százalékra emelkedett. A behozatal áruszerkezetében is hasonló jellegű, de kisebb mértékű változások történtek. A technológiai fejlődés szempontjából kedvezőtlen, hogy a gépek súlya az importban jelentősen nem változott, és továbbra is relatíve alacsonynak számít (2001-ben és 2005-ben egyaránt 23 százalékot tett ki). A szállítóeszközök részesedése viszont a duplájára (5-ről 10 százalékra) nőtt (Adler–Tiffin, 2006).

Románia külkereskedelmi versenyképességének alakulása a magyar–román kereskedelmi forgalom áruszerkezetének változásában is nyomon követhető.²⁷ 2003-ban a Romániából származó behozatal legnagyobb tételét (az import egyötödét) még a textilipari alapanyagok és textilárúk adták, e termékcsoport részesedése azonban 2006-ra jelentősen (11 százalékra) csökkent. Jelenleg már a (2006-ban 30 százalékos részesedéssel bíró) gépek és villamossági cikkek súlya a legnagyobb, de számottevő növekedést mutat (2003 és 2006 között dollárértékben több mint 6-szorosára nőtt) a fémipari termékek behozatala is. Utóbbi termékcsoport romániai importjának 70 százalékát kitevő alumíniumipari termékek esetében a külföldről történő 2006. évi beszerzések mintegy 20 százalékát a romániai reláció adta. Hasonló részesedéssel bír Románia a textilipari termékek importján belül is, de a lábbelik importján belüli súlya is meghaladja a 10 százalékot.

A romániai export legjelentősebb árucsoportját jelentő gépek és villamossági cikkek forgalma több mint négyszeresére emelkedett 2003 és 2006 között, de még ennél is dinamikusabban bővült a szállítóeszközök kivitele. A gépipari export esetében azonban a romániai reláció részesedése továbbra is alacsony, 2006-ban mindössze 2 százalék volt. A növényi termékek kivitele ugyanakkor jelentősen mértékben – egyharmadára – esett vissza hazánk uniós csatlakozását követően. Ennek elsődleges magyarázata az, hogy 2004. május 1-jét követően a CEFTA helyébe az EU és Románia közötti (aktualizált) kereskedelmi megállapodás lépett, ami lehetővé tette azt, hogy Románia vámokkal, kvótákkal korlátozza bizonyos agrártermékek Magyarországról történő importját.²⁸ Jellemző adat, hogy míg hazánk 2003. évi gabonaexportjának 26 százalékát még a romániai értékesítés adta, addig ez az arány 2006-ra 2 százalékra esett vissza.²⁹ Románia uniós csatlakozásával (ezzel egyidejűleg a kereskedelmi akadályok végleges megszűnésével) rövid távon tehát elsősorban a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek esetében várható az export ugrásszerű növekedése.³⁰ A román piac a kerámia- és az üvegeipari termékek esetében bír kiemelkedő jelentőséggel (a romániai értékesítés az összkivitelnek 20, illetve 14 százalékát adta a 2006-ban), de fontos piacot jelent a textil- és faipari (10-10 százalék), a műanyag-, gumi- és papíripari (9-9 százalék), az ásványi (8 százalék), valamint a gyógyszeripari (7 százalék) termékeket előállító vállalatok számára is.

²⁷ Az MKN szerinti adatok forrása a KSH Tájékoztatósi Adatbázisa.

http://portal.ksh.hu/portal/page?_pageid=37,112477&_dad=portal&_schema=PORTAL

²⁸ Az EU és Románia közötti kereskedelmi megállapodás alapján 2002. január 1-jétől az ipari termékek uniós tagországokból történő importja vámmentessé vált.

²⁹ A romániai gabonakivitel csökkenése a mennyiségi korlátozások mellett azzal is magyarázható, hogy Romániában az elmúlt három évben jó volt a gabonatermés, így az ország nem volt rászorulva az importra.

³⁰ E feltételezést alátámasztják a KSH adatai is: 2007. első negyedévében a növényi termékek romániai exportja (60,4 millió dollár) felülmúlta e termékcsoport teljes 2006. évi romániai kivitelét (55,2 millió dollár). http://portal.ksh.hu/portal/page?_pageid=37,112477&_dad=portal&_schema=PORTAL

A kétoldalú kereskedelem áruszerkezetében bekövetkezett változások mellett vállalati szintű adatok is alátámasztják azt a feltételezést, hogy a magyar–román kereskedelmi kapcsolatok bővülése elsősorban a transznacionális vállalatok regionális terjeszkedésével, illetve a két országban tevékenykedő leányvállalatok közötti munkamegosztás elmélyülésével magyarázható. A romániai vámhatóság adatai szerint (lásd: *ANEIR, 2007a* és *ANEIR, 2007b*) Románia 2006. évi magyarországi külkereskedelmi forgalmában a külföldi érdekeltségű cégek részesedése volt a legnagyobb. A legnagyobb exportőrök és importőrök között több olyan globális vállalat (a legismertebbek: Alcoa, Michelin, Phoenix, Electrolux, Wienerberger, Henkel, Unilever, Solectron) romániai leányvállalata is megtalálható, melyeknek nemcsak Romániában, hanem Magyarországon is vannak – termelő és/vagy kereskedelmi tevékenységet végző – érdekeltségei. E cégek közül jó néhány – jellemzően elektronikai termékeket gyártó, illetve autógyártással kapcsolatos tevékenységet végző – vállalat az exportban és az importban egyaránt jelentős súllyal bír, amiből arra következtethetünk, hogy a kétoldalú forgalom egyre nagyobb hányadát a „vállalaton belüli” (a két országban tevékenykedő leányvállalatok közötti) termékáramlás adja. Megfigyelhető az is, hogy Románia hazánkba irányuló textil- és cipőipari exportja elsősorban az olasz érdekeltségű cégek értékesítéseként realizálódik. Fontos szerepet tölt be a kétoldalú kereskedelmi kapcsolatokban a Petrom olajtársaság, melynek leányvállalata (a telekgerendási székhelyű Petrom Hungária Kft.) a legjelentősebb román érdekeltségű cégnek számít Magyarországon.³¹

Egyre nagyobb forgalmat generálnak a magyarországi vállalkozások tőkebefektetéseinek eredményeként létrejött cégek is. Románia Magyarországról származó importjában a MOL romániai érdekeltségének a legnagyobb a részesedése. Az exportban és importban egyaránt számottevő forgalmat bonyolít a Richter marosvásárhelyi, gyógyszerkészítményeket előállító leányvállalata. A csomagolóanyag-gyártással foglalkozó, sepsiszentgyörgyi székhelyű Dunapack Rambox Prodimpex az importja, míg a játékgyártásban érdekelt Romexa az exportja révén erősíti elsősorban Románia magyarországi kereskedelmi kapcsolatait.

Az ezredfordulót követően a magyar gazdaság számára új kihívásként jelentkezett az élől munka-igényes tevékenységek egy részének más, jellemzően olcsóbb bérszínvonalú országokba történő áthelyezése. *Hunya és Sass* [2006] rámutatnak arra, hogy az elmúlt években Magyarországról a hatékonyság növelése érdekében végrehajtott relokációk elsődleges célpontja Románia volt. Valószínűsíthető tehát az is, hogy a jövőben több hazai vállalat a korábbi romániai exportját majd az ott történő termeléssel váltja fel.

A magyarországi vállalkozások tőke kivitelének motivációi és korlátjai

A hazai vállalkozások romániai tőkebefektetési hajlandósága már a 90-es évek elején nagy volt: 1991 és 1994 között évente átlagosan több mint 400 új céget jegyeztek be magyarországi vállalkozások vagy magánszemélyek tőkerészvételével. E befektetéseket jellemzően kis- és középvállalkozások hajtották végre, elsősorban a kereskedelmi forgalom bővítése céljából. A földrajzi és kulturális közelség mellett az adó- és vámkedvezmények adta lehetőségek kihasználása is fontos szempont volt. A vegyes vállalatok létrehozásában jelentős szerepet játszottak a rokon kapcsolatok is. Kedvezően változott

³¹ Az ausztriai székhelyű OMV 2004-ben vásárolta meg a Petrom egyharmadnyi tulajdonrészét, és jelenleg 51 százalékos részesedéssel rendelkezik a társaságban.

a jogi környezet: 1995-től a cégalapítás már nem volt engedélyköteles (utólagos bejelentési kötelezettséggel járt), ezzel egy időben a két ország beruházásvédelmi és a kettős adóztatást kizáró egyezményeket kötött, az 1997-ben megszületett törvény pedig biztosította a profitrepatriálás jogát (Réti, 1999). 1995 és 1997 között viszont a korábbi évekhez képest kevesebb új cég alapítására került sor, ami főleg azzal magyarázható, hogy a korábbi vállalkozások közül több is – elsősorban a rossz fizetési és munkamorál miatt – zátonyra futott.

A 90-es évek végétől viszont új lendületet kapott a romániai cégalapítás: a romániai cégbíróság adatai szerint 1997 és 2006 között háromszorosára, több mint 6 ezerre nőtt a magyarországi vállalkozások romániai érdekeltségeinek száma. (Lásd a 4. táblázatot!). Különösen hazánk uniós csatlakozását követően nőtt meg az aktivitás, ennek háttérben vélhetően az állt, hogy egyre több magyarországi vállalat ismerte fel azt, hogy versenyképességének javítása érdekében elengedhetetlen a külföldi saját/vegyes vállalat létrehozása révén történő nemzetköziesedés. Románia uniós csatlakozását követően pedig még gyorsabb növekedés figyelhető meg: 2007. június végén már 7294 magyar érdekeltségű céget tartottak nyilván.³² Így a cégek száma alapján (5 százalékos részesedéssel) hazánk – Olaszország, Németország, Törökország és Kína után – az ötödik legnagyobb tőkebefektetőnek számít Romániában.

4. táblázat

**Magyarországi vállalkozások romániai érdekeltségeinek száma és jegyzett tőkéje
1997–2006* között**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cégek száma	2175	2712	3075	2988	3595	3978	4392	5010	5651	6534
Jegyzett tőke (millió USD)	51,2	84,5	152,1	139,7	189,8	223,7	264,5	347,1	454,8	362,8

*December 31-i adatok.

Forrás: National Trade Register Office of Romania.

A befektetett tőke azonban relatíve alacsony. 1997 óta ugyan közel kilencszeresére nőtt a magyar érdekeltségű cégek jegyzett tőkéje (2007 első félévének végén 448,7 millió dollárt tett ki), ezzel azonban Magyarország (2 százalékos részarányával) csak a 14. helyet foglalja el a romániai működőtőke-import származási országainak listáján. Fontos megjegyezni azonban, hogy a romániai működőtőke-statisztikák csak a jegyzett tőkét veszik figyelembe, szakértői becslések szerint a tőkeemelésekkel, leányvállalatoknak nyújtott hitelekkel és az újrabefektetett jövedelmekkel együtt a magyarországi eredetű tőkebefektetések már jóval meghaladják az 1 milliárd dollárt is.

A Romániába irányuló tőke kivitel meglehetősen koncentrált: a tőkebefektetések 80 százalékát 20 cég adja, ráadásul a két legnagyobbnak számító MOL és OTP együttes részesedése (2004. végi adatok alapján) eléri az 50 százalékot. A cégek többsége ezer dollár alatti investícióval van jelen Romániában, vagyis kisebb tőkeigényű – jellemzően kereskedelmi – tevékenységet végez.

A romániai tőkeapport 2004 végén négy Magyarországról irányított „regionális multi” esetében haladta meg a 10 millió dollárt. A nagybefektetők közül a MOL je-

³²Lásd. http://www.onrc.ro/statistici/is_june_2007.pdf

lent meg elsőként a romániai piacon: 1994-ben aradi székhellyel (a Carrierrel) közös vállalkozást hozott létre, motorolajok forgalmazása céljából. A leányvállalat 1995-ben vette fel a MOL Románia nevet, az 1997-től bukaresti, majd 2000-től kolozsvári székhelyű cég fő profilját az üzemanyagok kiskereskedelme jelenti. Az 1997-ben kezdődött felvásárlásoknak köszönhetően a társaság tíz év alatt 10 százalékos piaci részesedésre tett szert. A terjeszkedés dinamikáját jól mutatja, hogy 2003 és 2007 között négyszeresére (30-ról 120-ra) nőtt a MOL romániai töltőállomásainak száma.³³

A Zalakerámia a burkolólapok gyártásával foglalkozó, bukaresti székhelyű Cesarom megvásárlásával 1997-ben jelent meg romániai tőkebefektetőként. A leányvállalat termékpalettája az elmúlt években folyamatosan bővült, a nyereséges működés ellenére azonban az osztrák Lasselsberger-csoport (amely 2004-től a Zalakerámia többségi tulajdonosa) 2006-ban a bukaresti gyár eladása mellett döntött.

A Richter 1998-ban vásárolta meg a – korábban kuponos privatizáció révén magánkézbe került – Armedicát. Sokáig nem került sor újabb akvizíciókra (a fejlesztés azonban folyamatos volt), 2006-ban viszont a Richter – az Armedicán keresztül – két nagykereskedelmi csoportot és több patikai társaságot is felvásárolt.

Regionális versenytársaihoz képest az OTP kissé megkésve, csak 2004-ben lépett be a romániai bankpiacra. Már korábban is ringbe szállt több bank megszerzéséért, de a privatizációban – elsősorban politikai okok miatt – eddig nem járt sikerrel.³⁴ Az OTP-csoport 2004-ben vásárolta fel a – török magánszemélyek, a londoni Balli Group és egy bukaresti cég tulajdonában lévő – RoBankot.³⁵ Az akvizíciót követően 10 millió euró összegű tőkeemelésre került sor, 2005-ben pedig a leánybank neve – az arculátváltás keretében – OTP Bank Romániára változott. 2006 végén 66 fiókkal rendelkezett a bank, a lakossági folyószámlák száma 85 ezer, míg a vállalati számláké 8 ezer fölé nőtt. Az OTP Bank Romania jelenleg (a 2006. év végi mérlegfőösszeg alapján) 1,5 százalékos piaci részesedéssel rendelkezik a romániai bankpiacon. Az ambiciózus expanziós tervek alapja az, hogy jelentős potenciál rejlik a vállalati és háztartási jövedelmek növekedésében, illetve Romániában – a kelet-közép-európai országokhoz képeset – még rendkívül alacsony a banki termékek penetrációja. A leánybank azonban egyelőre veszteséges, ami elsősorban a folyamatos hálózat- és létszámbővítéssel járó költségnövekedéssel magyarázható.

A romániai tőke kivételben élen járó társaságok tehát jellemzően olyan ágazatok szereplői, amelyekben az elmúlt években jelentős konszolidációs hullám figyelhető meg. Így esetükben a regionális terjeszkedés egyfajta külső „kényszerként” jelenik meg, a főbb versenytársakkal szembeni piaci pozíciók erősítését szolgálja. A leányvállalatok létrehozását elsősorban tehát a piacbővítés motiválta. A termelőtevékenységet végző vállalatok döntésében ugyanakkor vélhetően fontos szempont volt a – magyarországinál alacsonyabb romániai termelési költségekben rejlő – hatékonyságnövelő tartalmak kiaknázása is. Különösen a kereskedelemben és lakossági szolgáltatásokban érdekelt cégek számára jelentős vonzerő a Romániában élő 1,5 millió magyar anyanyelvű lakosság jelentette, a versenytársakhoz képest könnyebben elérhető piac. A közös nyelv és kultúra azonban vélhetően a gyártó cégek telephelyválasztásában is fontos szempont, e

³³ A legjelentősebb felvásárlás 2004 végén történt, a MOL Romania ekkor vette át a Shell romániai töltőállomás-hálózatát. A 70 millió dolláros akvizíció 2004-ben az ötödik legnagyobb külföldi tőkebefektetés volt Romániában.

³⁴ A MOL és a Richter megjelenése is negatív politikai reakciókat váltott ki Romániában (*Réti*, 1999).

³⁵ A RoBank 100 százalékos tulajdonjogáért 47,5 millió dollárt fizetett az OTP, ezzel 2004-ben a hatodik legjelentősebb külföldi befektetést hajtottá végre Romániában.

feltételezést megerősíti, hogy a termelőtevékenységet végző nagybefektetők (Richter, Dunapack) beruházásuk helyszínétül székelyföldi városokat választottak.

A kis- és középvállalkozások többsége azonban a romániai viszonylatban fejletlenek számító, gyorsabban bővülő fogyasztással, ugyanakkor magasabb termelési költségekkel jellemezhető határ menti megyéket preferálja. A határtérség dinamikus gazdasági fejlődése mellett fontos telepítő tényező, hogy az elmúlt években jelentősen javult a befogadói környezet Románia nyugati részén (a helyi közigazgatás részéről már nincsenek fenntartások a Magyarországról érkező vállalkozókkal szemben), illetve jelentős szerepet játszik a térség relatíve fejlett közlekedési infrastruktúrája is. Szatmár megye azonban kivételt képez, mind a gazdasági fejlettség, mind a megközelíthetőség szempontjából jóval kedvezőtlenebb adottságokkal bír a külföldi (köztük magyarországi) tőkebefektetések vonzása tekintetében (Králik, 2004). A kis- és közepes vállalatok romániai megjelenését – a kedvező makrogazdasági folyamatok mellett – a jövőben tovább ösztönözheti az, hogy a magyarországinak csak töredékét jelentő tőke szükséges a vállalkozás indításához, valamint az elmúlt években jelentősen egyszerűsödött a cégbejegyzési eljárás is. Feltehető, hogy a magyarországinál kedvezőbb adózási feltételek, valamint az egyszerűbb és kiszámíthatóbb adórendszer a jövőben is sok kisvállalkozást ösztönöz majd romániai cégalapításra.³⁶

Számos ágazat (elsősorban az elektronikai gyártás, a távközlés, az információtechnológia, az építőipar) már rövid távon jelentős növekedési potenciállal bír, ami a tőkeerős „multik” beszállítói mellett az önálló terjeszkedésre képes kis- és közepes vállalatok számára is lehetőséget ad a piacbővítésre. Az elkövetkező évtizedekben Románia logisztikai szerepe is jelentős mértékben felértékelődik (Kádár, 2005), ami szintén jelentős forgalomnövekedést generálhat a kapcsolódó ágazatokban érdekelt vállalkozások számára. A verseny intenzitásának növekedése miatt egyre fontosabbá válik a saját vállalat révén történő jelenlét, a piaci részesedés növelését/megtartását már egyre nehezebb „távírányítással” megoldani.

A magyarországi vállalkozásokat ugyanakkor a még mindig túlzott bürokrácia, valamint – ezzel összefüggésben – a széles körben elterjedt korrupció készleten elsősorban óvatosságra. Sokan kifogásolják a jogszabályok átláthatatlanságát és gyakorlati alkalmazásának hiányosságait is. Továbbra is relatíve magas a nem teljesítés kockázata (főleg az építőiparban érdekeltek panaszkodnak a romániai fizetési morálra), illetve többen túlságosan szigorúnak tartják a munkaügyi szabályozást is. Új termelőkapacitások létrehozását, illetve magyarországi termelőtevékenységek áthelyezését a jövőben gátolhatja, hogy Románia fejlett, különösen a magyar tőke kivétel elsődleges célpontját jelentő nyugati régióira már munkaerőhiány jellemző.³⁷ E területeken a növekvő kereslet miatt nemcsak a bérek, hanem az ipari ingatlanok ára/bérleti díja is dinamikusan nő, ami egyre inkább a magyarországihoz hasonló mértékű termelési költségeket eredményez. A határtól távolabbi területeken viszont elsősorban a közlekedési infrastruktúra, valamint a humán erőforrások minősége nem felel meg az igényeknek.

A kétoldalú kereskedelmi kapcsolatok bővülésétől eddig tehát elmaradt a magyar tőke kivétel dinamikája, ami részben politikai, részben gazdasági jellegű okokkal magyarázható. A tőkeerős, regionális szerepkörük erősítésében érdekelt magyarországi vállala-

³⁶ A társasági adó mértéke Romániában is 16 százalék, a mikrovállalkozások azonban az éves árbevételük utáni (2007-ben 2, 2008-tól 2,5, míg 2009-től 3 százalékos kulccsal történő) adózást is választhatják. Helyi (iparüzési) adót nem kell fizetni, a munkáltatói járulékok mértéke pedig – a munkavégzési feltételektől függően – 19,5 és 29,5 százalék között van (Ernst & Young, 2007).

³⁷ Romániában a foglalkoztatottak egyharmadát továbbra is a mezőgazdaság adja. A gazdasági szerkezetváltás felgyorsulásával ugyanakkor elképzelhető, hogy az ipari beruházásoknak majd sikerül e jelentős „munkaerő-tartalékok” felszívniuk.

tok terjeszkedését jelentősen gátolja, hogy a romániai nagyprivatizációba – főleg politikai okok miatt – nem tudnak bekapcsolódni. A kisebb cégek nyugat-európai vállalkozásokkal szembeni versenyhátránya pedig elsősorban a nagyobb volumenű beruházásokhoz szükséges tőke hiányával magyarázható.

Gazdaságpolitikai következtetések

Az ezredfordulót követően a délkelet-európai országok jelentősen felértékelődtek hazánk külgazdasági kapcsolataiban. A régióra dinamikus, a belső kereslet által vezérelt gazdasági növekedés jellemző. A gyorsan bővülő fogyasztási és beruházási kereslet azonban az országok többségében a hazai termelés – elsősorban a gazdaság kedvezőtlen strukturális adottságai miatt – egyre kevésbé képes kielégíteni. A növekvő importigény így a magyarországi vállalkozások számára is lehetőséget ad a további piacbővítésre, növelve ezáltal a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességét. A külkereskedelmi forgalom áruszerkezetének radikális átalakulásából arra következtethetünk, hogy a kétoldali kereskedelem jövőbeli fejlődésében további csökken majd a hagyományos komparatív előnyökön alapuló munkamegosztás szerepe, és egyre inkább a két ország által a globális vállalatok számára kínált kompetitív előnyökre épülő kapcsolatok lesznek a meghatározóak.

Az Európai Unió 2007. évi bővítése új kihívásokat és lehetőségeket teremt a hazai külgazdasági politika számára. Románia és Bulgária uniós csatlakozása hozzájárul a Balkán-régió egészének politikai és gazdasági stabilizálódásához, így a térség működőtőke-vonzó képessége a jövőben jelentős mértékben javulhat. Így valószínűsíthető, hogy a kelet-európai régiót célzó „friss” működőtőke-beruházásokért folytatott verseny még intenzívebbé válik. A balkáni gazdaságok felzárkózása pedig vélhetően felgyorsítja az alacsonyabb hozzáadott értéket előállító, élőmunka-igényes tevékenységek Magyarországról történő relokációját is.

A magyar gazdaság egyre szorosabban kapcsolódik a balkáni országokhoz, ami lehetőséget ad arra, hogy a nyugat-európai vállalatok a jövőben magyarországi érdekeltségeiken keresztül valósítsák meg délkelet-európai terjeszkedésüket. A Nyugat-Európa és a Balkán közötti „hid szerepünk” erősödésében a külföldi érdekeltségű cégek tevékenysége mellett néhány hazai irányítású nagyvállalat további regionális expanziója is jelentős szerepet játszhat.

Fontos, hogy a külgazdasági stratégiában – a működőtőke-vonzás feltételeinek javítása mellett – a jövőben hangsúlyosabb legyen a kis- és középvállalkozások külpiaaci aktivitásának ösztönzése is. Ismert, hogy a hazai kis- és közepes vállalatok jelentős részének romlott a versenyképessége 2004. május 1-jét követően. A nemzetköziesedésüket segítő eszközök hatékony alkalmazása azonban nagyban hozzájárulhat megerősödésükhöz. Látni kell, hogy e vállalati kör számára egyelőre szinte kizárólag a szomszédos országok jelentik az elérhető külpiaacokat. A balkáni országok esetében ugyan csökkentek, de még továbbra is jelentősek a politikai és piaci kockázatok, ami elsősorban a kisebb cégeket készletti óvatosságra.

A piacra lépéshez szükséges információk és finanszírozási források hiányának enyhítésében, valamint a kockázatok megosztása érdekében szükséges az állami irányítású intézmények aktív szerepvállalása. A kereskedelemfejlesztés és a tőke kivitel támogatásának eszközeit – az uniós kereskedelem- és versenypolitika adta lehetőségeken belül – tehát elsősorban a kisebb, az életciklusuk korai szakaszában lévő cégekre szabottan érdemes átalakítani/bővíteni, és a lehetőségeket az érintettek széles körében ismeretté tenni. A magyarországi vállalkozások balkáni pozícióinak erősítése érdekében törekedni kell a gazdaságdiplomáciai aktivitás növelésére is.

Az elmúlt években jelentősen javultak politikai kapcsolataink a térség országaival. A hazai vállalkozások „helyzetbe hozása” mellett azonban az infrastruktúrafejlesztések és az energiapolitikai elképzelések összehangolása is szükségessé teszi a – szándéknyilatkozatok mellett több kézzelfogható eredménnyel járó – gazdaságpolitikai együttműködés erősítését.

Hivatkozások

- Adler, G. – Tiffin, A. [2006]: Competitiveness. In: Romania: Selected Issues and Statistical Appendix. IMF Country Report No. 06/169, *International Monetary Fund*, Washington, D. C., May, 5–22. o.
- Aneir [2007a]: Main Romanian exporters to European Union countries in 2006. <http://www.aneir-cpce.ro/>, Letöltés dátuma: 2007. május 20.
- Aneir [2007b]: Main Romanian importers from European Union countries in 2006. <http://www.aneir-cpce.ro/>, Letöltés dátuma: 2007. május 20.
- Antalóczy Katalin – Éltes Andrea [2002]: Magyar vállalatok nemzetköziesedése – indítékok, hatások és problémák. *Közgazdasági Szemle*, február, 158–172. o.
- Broadman, H. G. (ed.) [2005]: From Disintegration to Reintegration: Eastern Europe and the Former Soviet Union in International Trade. The World Bank, Washington, D. C.
- EBRD [2007]: Selected economic indicators. <http://www.ebrd.org/country/sector/econo/stats/sei.xls> Letöltés dátuma: 2007. június 16.
- Ernst & Young [2007]: Taxation in Romania, *Romanian Business Digest*. http://rbd.doingbusiness.ro/secuzitate/ernst_young_taxation_mart2007.pdf Letöltés dátuma: 2007. június 15.
- European Commission [2006]: South Eastern Europe Trade Facts. Brussels, 5 April
- Golubovic, N. – Golubovic, S. [2003]: Regional Cooperation in Southeastern Europe. *Facta Universitatis, Economics and Organization*, Vol. 2., No. 1., 1–8. o.
- Hunya Gábor – Sass Magdolna [2006]: Nyer-e Magyarország a termeléskihelyezéssel? *Külgazdaság*, február, 33–53. o.
- Inotai András – Novák Tamás – Szanyi Miklós – Szemlér Tamás [2006]: Fordulóponton a délkelet-európai gazdaságok? Műhelytanulmányok 70. szám, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, január.
- Kádár Béla [2005]: Románia és a román–magyar gazdasági együttműködés az európai integrációban. *Európai Tükör*, X. évf., 5. szám, Miniszterelnöki Hivatal – Nemzeti Fejlesztési Hivatal, május, 51–59. o.
- Kalotay Kálmán [2005]: The Late Riser TNC: Outward FDI from Central and Eastern Europe. In: Liuhto, K. – Vincze, Zs. (eds.): *Wider Europe*, Esa Print Oy, Lahti and Tampere, Finland, 199–223. o.
- Kolodko, G. W. [2001]: Globalization and Catching-up: From Recession to Growth in Transition Economies. Paper presented to the international conference on “European Integration and Transatlantic Policymaking”, Centre for European Studies, Carlton University, Ottawa, May 7–8.
- Köves András – Bartha Attila – Klauber Mátyás – Matheika Zoltán [2003]: Reorientáció után: Magyarország külgazdasági kapcsolatai Közép- és Kelet-Európa országaival. Kopint-Datorg, Budapest, május.
- Králik Lóránd [2004]: A partiumi magyar lakta területek gazdasági átalakulása. In: Réti Tamás (szerk.): *Közeledő régiók a Kárpát-medencében: Dél-Szlovákia, Erdély és a Vajdaság gazdasági átalakulása. Európai Összehasonlító Kisebbségkutatások Közalapítvány*, Budapest, 103–142. o.
- MNB [2007]: Közvetlen tőkebefektetés statisztika Magyarország 1995–2005. Magyar Nemzeti Bank, április.
- Réti Tamás [1998]: A balkáni gazdaságok: elzárkózás vagy felzárkózás? *Külgazdaság*, március, 53–72. o.
- Réti Tamás [1999]: Magyar tőke kivétel Romániába és Szlovákiába. *Külgazdaság*, november, 27–47. o.
- Réti Tamás [2000]: A kelet-közép-európai kereskedelem – gazdasági együttműködés a szomszédos kis országokkal. *Közgazdasági Szemle*, január, 64–80. o.
- Sigér Fruzsina [2006]: Európaizáció a Nyugat-Balkánon. *Külgazdaság*, november–december, 62–82. o.
- Iffy Simon György [2003]: Gazdasági reformok Romániában. *Külgazdaság*, július–augusztus, 57–79. o.
- Szemlér Tamás [2006]: Az Európai Unió és a balkáni országok kapcsolatai. *Külgazdaság*, április, 64–76. o.
- Tabakov, G. – Bachurov, C. – Ivanov, E. – Stoykova, I. – Pavlova, T. [2007]: Southeast Europe Investment Guide 2007. *Bulgaria Economic Forum*, Sofia.
- Török Ádám [2004]: A magyar iparcikkexport versenyképessége Nyugat-Európában – egy lehetséges megközelítés. In: Inotai András (szerk.): *EU-tanulmányok. II. kötet. Nemzeti Fejlesztési Hivatal*, 245–319. o.
- UNCTAD [2006]: World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- Wittich, V. G. [2005]: Some Aspects of Recent Trade Developments in South-East Europe. Discussion Paper Series No. 7, United Nations Economic Commission for Europe Economic Analysis Division, December.

ÚJ KÖNYVEK

Losonczi Miklós: A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai

Trimester Bt., Tatabánya, 2007, 267 old.

A könyv szerzője évtizedek óta a külgazdasági elmélet és gyakorlat neves kutatója, egyetemi oktatója, könyve egyben nemrég elfogadott akadémiai nagydoktori disszertációja is, amelynek megírására – mint a könyv bevezetőjében megfogalmazza – az európai uniós tagságból adódó, tágan értelmezett gazdaságpolitikai kihívások azonosítása és az azokra adandó magyar válaszok meghatározása ösztönözte. Azt kívánta vizsgálni, hogy a közösségi gazdaságpolitikai koordinációban, a közös és közösségi politikák kidolgozásában és végrehajtásában való részvétel hogyan érinti a magyar gazdaságpolitika mozgásterét, milyen hatást gyakorol a magyar gazdaság fejlődésére, milyen az előnyök és a hátrányok mérlege. A könyv nemcsak egyszerűen leírja ezeket a folyamatokat, hanem értékeli is a gazdaságpolitika céljait, vizsgálja azok megvalósíthatóságát, és javaslatokat tesz.

A magyar gazdaságpolitikát *Losonczi* szerint az elmúlt évtizedekben három kihívás érte. 1. A piacgazdaságra való átmenet során le kellett mondania a gazdaságpolitika hatásos, ám nem piacokonform elemeiről, amelyek főként a gazdasági felzárkózást segítették. 2. Az EU-csatlakozással gyökeresen megváltozott a magyar gazdaságpolitika mozgásterét, egyes területeken szűkült, más területeken bővült. 3. Végül a közepes gazdasági fejlettségi szintről a fejlett országokhoz való felzárkózáshoz a rövid távú, piaci célszerűségeket tartalmazó politikán túlmutató fejlesztéspolitikára lenne szükség. Az uniós csatlakozással a tágan értelmezett magyar gazdaságpolitika arculata minőségi változáson ment keresztül, egyes területei beágyazódnak a közös és közösségi politikákba, mások tagállami hatáskörben maradnak, erős korlátokkal. Ezért – fogalmaz a szerző – a nemzeti gazdaságpolitika autonómiájából kiinduló megközelítés érvényét veszítette, de gyarapodott ugyanakkor a közösségi gazdaságpolitikai koordinációban, a közösségi politikákban való részvétel kötelezettségével. Ennek a gondolatmenetnek megfelelően a szerző némi fogalommagyarázat és a gazdaságpolitika általános céljainak és eszközeinek rövid bemutatása után a gazdaságpolitika részterületeire helyezi vizsgálatának súlypontját.

Szervezeti és ágazati-szektorális súlypontképzés, műszaki fejlesztés és innováció, bérpolitika, külgazdasági politika, pénzügyi politika a fő fejezetcímek. A szerző minden fejezetében először ismerteti az adott területen érvényes közösségi feltételrendszerket és politikákat – amennyiben van ilyen –, majd ezt egybeveti a hazai gyakorlattal. A makrogazdasági összefüggések elsődlegessége mellett főként mezoszintű kérdéseket elemez, továbbá a makroszintű problémák mikrogaazdasági következményeit taglalja. Ez utóbbit főként azzal indokolja, hogy a belső piac egységesítését célzó Fehér Könyv

1987. évi hatályba lépését követően – a jogharmonizáció révén – a hangsúly a makrogazdasági politikáról a mikrogazdasági szabályozásra tevődött át. Ettől a vizsgálati módszertől azt is reméli a szerző, hogy a makroszintű politikák gazdasági szereplőkre gyakorolt hatását jobban sikerül megvilágítania.

Nincs mód a felsorolt fejezetek tartalmi ismertetésére, mindössze néhány fontosabb megállapítást emelnék ki. A gazdaságpolitikai kihívások és követelmények fejezetben esik szó (41. o.) a nemzetgazdasági tervezésről, ahol a szerző joggal hiányolja az I. és a II. Nemzeti Fejlesztési Tervből (Nemzeti Stratégiai Referenciakeret) a hosszú távú nemzeti fejlesztési stratégiát. Ennek hiányában nem érvényesíthető a közösségi forrásokból társfinanszírozással és a kizárólag hazai forrásokból megvalósítandó fejlesztések egymra erősítő, komplementer jellege, a közösségi forrásokból finanszírozott beruházásokra van hosszú távú terv, a hazai forrásokból megvalósítandókra nincs. Pedig a közösségi források bevonására megbízható terveket, programokat, beruházási projekteket csak akkor lehet készíteni, ha a gazdaságpolitikai döntéshozóknak megalapozott elképzeléseik vannak a magyar gazdaság várható és kívánatos hosszú távú fejlődési lehetőségeiről. Országos középtávú gazdasági és társadalmi terv kidolgozásának kötelezettségét egyébként az 1990-ben módosított alkotmány is előírja, ám az eddig egymást követő kormányok ezt nem tartották be. A szerző ezzel kapcsolatban felveti, „...megfontolandó olyan stratégiai centrum létrehozása autonóm szervezeti egységként, amelynek feladata a hosszú távú gazdaságpolitikai stratégiák kidolgozása. Ahhoz, hogy Magyarország képes legyen kiaknázni a tagságból adódó előnyöket, és hatékonyan érvényre tudja juttatni stratégiai érdekeit, olyan intézményre vagy szervezeti egységre van szükség (...), amelynek feladata az Európai Unióval kapcsolatos magyar érdekek meghatározása...” (63. o.). A történelmi hűség kedvéért jegyzi meg a recenzens, hogy ilyen szervezetet a Miniszterelnöki Hivatalon belül már működött, úgy hívták, hogy Integrációs Stratégiai Munkacsoport. A pártpolitikai és a minisztériumok közötti egyet nem értésnek és hatáskörfélétségnek esett áldozatul. Egyet lehet érteni *Losoncz Miklós* e fejezetet záró következtetésével is, mely szerint: eddig azok a közösségi programok voltak sikeresek, amelyek egyszerre voltak közösségi és nemzetgazdasági szinten eredményesek (67. o.). Ami ugyancsak azt igazolja, hogy a közösségi szintű gazdaságpolitika, illetve stratégia nem helyettesíti a tagállami szintű gazdaság-, struktúra- és fejlesztéspolitikát.

Mint már említettem a könyv háromnegyed részét a gazdaságpolitika részterületeinek bemutatása teszi ki. Némely helyen elragadja a szerzőt a szakmai részletek ismertetésének öröme, talán ennek tudható be például a külföldi működőtőke-befektetésekre ható költségtényezők, a beruházásértékelési módszerek már-már üzemgazdasági szintű bemutatása (128. o.). A részletekbe menő elemzés eredménye viszont, hogy a szerző fontos következtetéseket tud levonni a külföldi működőtőke-befektetések motivációit és versenyképességre gyakorolt hatását illetően. Ezek szerint a vámok, az ingatlan-, gép- és berendezésárak, az anyag- és energiaköltségek és az egyéb költségek (engedélyeztetés, munkajogi előírások stb.) tekintetében részben a közösségi szabályozás, részben a liberalizált kereskedelem miatt igen nehéz versenyelőnyre szert tenni. Tehát az állami beruházás ösztönzésére sem érdemes e területeken koncentrálni. A szerző gazdaságpolitikai ajánlása: mind a külföldi, mind a hazai befektetők számára a leginkább a gazdasági környezet, a beruházások és a működés feltételeinek javításával lehet a versenyképességet növelni.

Sok érdekes megállapítást tartalmaz a Pénzügyi politika című fejezet. Ebben foglalkozik a szerző a Gazdasági és Monetáris Unió problémakörével. Ennek előnyei *Losoncz* szerint főként mikrogazdasági szinten jelentkeznek, vele szemben viszont inkább makrogazdasági jellegű ellenvetések fogalmazhatók meg: a gazdaságpolitika mozgásterének szűkülése, a nemzeti árfolyam- és monetáris politika autonómiájának elvesztése.

Mindezekkel együtt a Gazdasági és Monetáris Unióból nyerhető előnyök egyértelműek. A szerző ennek jegyében elemzi a Gazdasági és Monetáris Unióba vezető út fő vonásait, a konvergenciakritériumokat, illetve teljesítésüket. A konvergenciakritériumok közül az unió, miközben szigorúan számon kéri a költségvetés GDP-arányos, 3 százalékot meg nem haladó hiányát, nagyvonalúan eltekint a 60 százalékot meghaladó GDP-arányos államadóság túllépésétől. A szerző azokkal a szakértőkkel ért egyet, akik szerint a GDP-arányos államadóság értékét kellene maximálni, a konjunktúraciklusok, az állami közületi beruházások és a kormányzati kötelezettségvállalások (például nyugdíjak) figyelembevételével, és ennek fenntarthatóságát tekinteni a fiskális feyelem értékmérőjének. A Stabilitási és Növekedési Paktum e módosított értelmezése szerint a költségvetés hosszú távú javítását irányozná elő, szemben a jelenlegi rövid távú szemlélettel.

Az uniós csatlakozás költségvetési hatásairól eddig leginkább a pártpolitikai viták kapcsán hallottunk, amikor is az ellenzék váltig negatív következményeit ecsetelte, amelyeket a kormányzat cáfolt vagy szembeállította velük a majd beáramló uniós pénzeket. *Losoncz Miklós* a fiskális politika mozgásterét elemezve tételesen veszi számba, hogy az uniós tagság következményeként a közösségi forrásokhoz milyen kiadásokkal járunk hozzá és milyen bevételekkel számolhatunk. Az EU-tagsággal kapcsolatos pótlólagos kiadásokat szakértői vélemények alapján a GDP 1-2 százalékára becsüli, ami azt jelenti, hogy az uniós pénzek lehívásához szükséges hazai hozzájárulás előteremtéséhez az államháztartási fogyasztási jellegű kiadásokat évente több száz milliárddal kellene csökkenteni. Sajnos az unióval kapcsolatos kommunikációból ez a problémakör teljesen kimaradt, amint a kormány konvergenciaprogramja sem szól róla. Pedig a jelenlegi megszorító intézkedések „tálalásakor”, a jövőbeli fejlődésért hozott mai áldozatként, erre a magyarázatra szükség lett volna.

Az EU-tagsággal megváltozott gazdaságpolitikai mozgáster kihasználásának, a magyar gazdaság potenciális növekedési üteme elérésének, a fejlett országok mögötti gazdasági felzárkózásnak elengedhetetlen feltétele a koherens gazdasági stratégia kidolgozása és végrehajtása. Ez lehet a hosszú távú fejlesztéspolitika és gazdaságpolitika alapja. Olyan időszakban, amikor mind több gazdasági szereplő mozgását mind nagyobb mértékben alakítják a jövőre vonatkozó várakozások, a gazdaságpolitika következetessége, hitelessége és megbízhatósága, e követelmények megértése a gazdasági folyamatokban résztvevők számára alapvető fontosságú. Ezek megértéséhez segít *Losoncz Miklós* könyve.

Becsky Róber

Brief Summary of the Articles

Exchange rates and imbalances

KATALIN BOTOS

The world is facing serious imbalances. The current account of the USA is steadily in deficit. While international debts of the USA is growing the trade account of China is in surplus forcing the country to pile up huge dollar-reserves. This is also supported by the depreciation of the yuan. This phenomenon causes serious concerns also for the USA. American researchers hope for at least a 10% appreciation of the Chinese currency in order to moderate global imbalances. Should China not support this, by massive devisa interventions the country shall be accused of manipulating the exchange rate of the currency and boosting export says the Ministry of Finance of the USA. This is against the rules of the IMF and the WTO.

Multilateral institutions shall step up against the behaviour of China. Should IMF and WTO member states not accept this, the USA will sanction it say American researchers. At the same time, however, the USA shall execute fiscal corrections in order to hold in its domestic demand which is the only way to avoid inflation and boost export side by side. This would require a current account surplus already achieved between 1998 and 2001. The so-called „twin-deficit” of the USA can only be cured by using both internal and external means.

Increasing Returns, Standards and the Role of the Regulatory Authority in Network Industries: The Case of Mobile Phone Standards

ISTVÁN KOVÁCS

The paper studies the literature related to network industries, and examines some theoretical results through the history of mobile phone standards. After clarifying how the notion of increasing returns interacts with network industries, issues of compatibility and standardization are discussed. The paper finds that (i) the inferior technology introduced earlier in the case of first generation mobile phones did not lock in the market, whereas (ii) the CDMA technology on which third generation mobile communication is based was developed in the US, where market-based standardization is preferred to committee-based selection, suggesting that market-based selection mechanisms can provide for larger consumer welfare on the long run.

New opportunities and challenges for the Hungarian foreign economic policy after the EU enlargement

ANDRÁS MAJOROS

South Eastern European countries, being peripheral but showing dynamic economic growth, play a more and more important role in the increase in commodity and capital export of Hungarian companies after 2000. The strengthening trade and FDI integration between the Hungarian and Balkan economies can be primarily explained by the regional expansion of transnational companies, and the intensified division of labour between their affiliates located in each country. The EU enlargement in 2007 will contribute to the political stability of the Balkan region as a whole and to the countries' deepening participation in the world economy. The Romanian relation, that is the most important for Hungary in the region, has developed dynamically in the last 10 years. Nevertheless, opportunities for cooperation based on mutual advantages, have not fully exploited yet. The Hungarian foreign economic policy faces new challenges and opportunities after the EU accession of Romania and Bulgaria. The intensity of competition for 'fresh' FDI will be increasing, and the relocation process will probably be accelerating. However, the competitiveness of the Hungarian economy would improve significantly if more small and medium size enterprises could also appear and expand in foreign markets developing rapidly.

The Hungarian banking system after twenty years of modernization

ÉVA VÁRHEGYI

Introducing the two-tier banking system in 1987 was a pivotal step in modernising the Hungarian economy. During the two decades that have passed since then the Hungarian banking industry has significantly changed regarding ownership, institutional and market structures. Quality of financial services has considerably improved. Financial deepening has taken place as a result of organic developments as well as government policies. Bank clients have, no doubt, gained a lot in terms of quality and price of services. However, as international comparisons of market efficiency demonstrate, elimination of oligopolistic market structures in retail banking should further enhance consumer welfare.

Jogi melléklet

A fogyasztó védelme érdekében tett újabb lépés az EU jogalkotásában: irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

Az Európai Parlament és a Tanács 2005. május 11-én elfogadta és a 2005. június 11-i L149 sz. Hivatalos Lapban közzétette a belső piacon az üzleti vállalkozások *fogyasztókkal* szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól szóló irányelvet (a továbbiakban: Irányelv). Az Irányelv egyúttal több közösségi jogforrást *módosít* az Irányelv és a hatályos közösségi jog összhangjának biztosítása végett, köztük a *megtévesztő reklámról* szóló 84/450/EGK irányelvet, amelyről az alábbiakban még többször és részletesebben lesz szó. (Az irányelvről l. még: *Pribula László*, 2004, 286–287. o.) A terjedelem szabta korlátok miatt csupán jelzésszerűen említhető meg, hogy az előbbi irányelven kívül módosításra került meg további három európai parlamenti és tanácsi irányelv, nevezetesen a távollevők között kötött szerződések esetén a fogyasztók védelméről szóló, a fogyasztói érdekek védelme érdekében a jogsértés megszüntetésére irányuló eljárásokról szóló és a fogyasztói pénzügyi szolgáltatások távértékesítéssel történő forgalmazásáról szóló irányelv is.

E dolgozat keretében egyébként is csak az Irányelv fontosabbnak ítélt rendelkezéseinek kiemelésére, ismertetésére és elemzésére van mód, a hangsúlyt a tisztességtelen verseny szabályozásának területén *újszerű*, egyébként a szakirodalomban, főleg német részről nem minden tekintetben egyetértéssel fogadott megoldásaira helyezve. Néhány esetben szükségesnek mutatkozott, hogy az Irányelvnek ne az Európai Unió magyar nyelvű Hivatalos Lapjában megjelent fordítását (a továbbiakban: magyar fordítás), hanem annak az *Official Journal* útján kihirdetett *eredeti*, angol szövegét – az *Amtsblatt* által közzétett német változatával (a továbbiakban: német fordítás) egybevetve – vegyem alapul. E dolgozat végén „helyreigazításra” kerül sor az Irányelv bizonyítási teher átfordulásával kapcsolatos részének magyar (félre)fordításával kapcsolatban.

Megemlítendő, hogy egy korábban, 2004. október 27-én hozott, a *fogyasztóvédelemben való együttműködésről* szóló rendelet (2006/2004/EK, a 2004. december 9-i L 364 sz. Hivatalos Lap), a fogyasztóvédelem *szervezeti hálózat* közreműködésének beindítása révén való megerősítését szolgálta. E jogszabály a tagállamokat kötelezte azoknak a fogyasztóvédelmi *hatóságoknak* a megnevezésére, amelyeknek a határon átlépő tényállások esetében széles körű jogosítványokkal kell rendelkezniük bizonyos irányelveket – köztük az Irányelvet – sértő magatartások megállítására. *Hazánkban* e rendelet végre-

Dr. Vigh József Ferenc, nemzetközi kereskedelmi jogi szakértő.

hajtásaként a 2007: XXII. tv. rendelkezik a fogyasztóvédelmi jogszabályok alkalmazásáért felelős nemzeti hatóságok eljárására és együttműködésére vonatkozó közösségi jogi aktusok végrehajtásához szükséges törvénymódosításokról.

Az Irányelv preambuluma (3) pontja a harmonizáció újabb lépéseként az Irányelvnek a kiadását azzal indokolja, hogy a tagállamok tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló jogszabályai jelentős *eltéréseket* mutatnak, ami a *verseny jelentős torzulását* eredményezheti, és akadályokat keletkeztethet a *belső piac* zökkenőmentes működésében. A reklám területén a megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló 1984. szeptember 10-i 84/450/EGK tanácsi irányelv – a (3) pont szerint – meghatározza a megtévesztő reklámra vonatkozó jogszabályok harmonizálásának minimumkövetelményeit, azonban *nem akadályozza* a tagállamokat olyan rendelkezések fenntartásában vagy elfogadásában, *amelyek a fogyasztók átfogóbb védelmét biztosítják*. Következésképpen a tagállamok megtévesztő reklámra vonatkozó rendelkezései jelentős eltéréseket mutatnak.

Az Irányelv rendelkezése szerint a tagállamok 2007. június 12-ig elfogadják és kihirdetik azokat a törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezéseket, amelyek szükségesek ahhoz, hogy az Irányelvnek megfeleljenek, majd 2007. december 12-től alkalmazzák ezeket az intézkedéseket. (Vörös Imre egy 2006 márciusában megjelent tanulmányában az Irányelv átültetését segítő *hazai jogharmonizációs jogalkotás döntéshozóinak* figyelmébe ajánlotta a Krejci–Kessler–Augenhoffer szerkesztésében és a Mainz Verlag Wien gondozásában 2005-ben megjelent *Lauterkeitsrecht im Umbruch* c. könyvet, amelyben Gamerith és Kucsko magyar szempontból tanulságos tanulmánya az Irányelv és a német tisztességtelen verseny elleni törvény összefüggéseiben vizsgálja egy *osztrák* versenyjogi reform szükségességét. A hivatkozott tanulmány óva intett ugyan versenytörvényünk újabb és újabb toldozgatásától, amely hovatovább annak konzisztenciáját veszélyezteti, ugyanakkor a *jogharmonizációs* szükséghelyzet kérdésében mielőbbi állásfoglalást sürgetett az Irányelv átültetésének 2007. júniusi határidejére való tekintettel. [Vörös, 2006, 120. o.]. (Az Irányelv hazai jogunkba való átültetése egyébként 2007 szeptemberének második hetéig, e dolgozat kéziratának leadásáig nem történt meg.)

Az Irányelv, amely – amint azt már maga a címe is világosan mutatja – a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokat az üzleti vállalkozásnak a fogyasztóhoz kapcsolódó viszonyában szabályozza, egy lapidárisan fogalmazott *generálklauzula* („Tilos tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokat alkalmazni”) mellett *eseteknek két, példaként szolgáló* felsorolását (*megtévesztő* és *agresszív* kereskedelmi gyakorlatok), valamint (31!) *per-se*-tilalom „feketelistáját” tartalmazza. A megtévesztő kereskedelmi gyakorlatokat *szétbontva* tárgyalja mint megtévesztő *tevékenységeket* és megtévesztő *mulasztásokat*. Az Irányelvnek a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok *teljes körű* harmonizálása a célja (preambulum 12. pont).

Az Irányelv – amint arra preambuluma (8) pontja rámutat – *közvetlenül* a *fogyasztók* gazdasági érdekeit védi. Ezáltal *közvetetten* védi a jogszerűen eljáró üzleti vállalkozásokat az ezen irányelvet be nem tartó *versenytársaktól*. (Vagyis az Irányelv *kihatásában tisztességtelen verseny* elleni védelmet is szolgál.) Ugyanebben a pontban a további teendőket illetően a következő igen fontos intézkedési *kezdeményezés* fogalmazódik meg: A Bizottságnak gondosan meg kellene vizsgálnia, hogy a *tisztességtelen verseny* területén ezen irányelv szabályozási körén kívül eső közösségi intézkedések szükségesek-e, és szükség esetén jogalkotási javaslatot kellene tennie a tisztességtelen verseny *ezen egyéb vonatkozásainak* szabályozására.¹

¹ A magyar fordításban ebben a mondatban ugyan nem „kellene”, hanem „kell” áll, azonban e mondat megfelelő helyén az eredeti, angol szövegben *should*, a német fordításban pedig *sollte* olvasható. Itt tehát a *should* igealak nem kötelesség, hanem *tanács* kifejezésére szolgál.

Ebben az összefüggésben érdemes rámutatni arra, hogy: „A Bizottságnak majdnem teljes monopóliuma van ‘törvénykezdeményezésre’. Meghatározott tartalmú jogi aktus kibocsátására tehet javaslatot az aktus kibocsátására feljogosított intézménynek – jellemzően a Tanácsnak –, illetve intézményeknek – az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak együttesen. Ez azt is jelenti, hogy a Szerződésben meghatározott esetekben a Tanács, vagy az Európai Parlament és a Tanács együttesen kizárólag a Bizottság javaslata alapján jogosult jogi aktust kibocsátani.” [Vármay–Papp, 2002, 87. o.]

Az Irányelv akár a *belső piac* megerősödésének – és a *tisztességtelen verseny* elleni közösségi jogi védelem kiteljesedésének – irányába tett igen jelentős lépésként is értékelhető. [Megemlítendő, hogy napvilágot látott egy olyan tanulmány, amely *címében* a *belső piacot* egyenesen az Irányelv *vezéreszméjeként* („vezércsillaga”-ként) jelöli meg, és az Irányelvet nem elsősorban a fogyasztóvédelem szemszögéből, hanem *ebből* a megközelítésből elemzi. (Lásd dolgozatom irodalomjegyzékében a *Brömmelmeyer*-tanulmányt.)]

A *jelenlegi körülmények között* egyébként igen kemény dió lett is volna a tagállamok *tisztességtelen verseny elleni* joga *minden* aspektusának harmonizálása, az idő nem érett meg még erre.

Ez az intézkedés ugyanis ez idő szerint nem csak Nagy-Britannia, Írország, Málta és Ciprus számára jelentene *fordulópontot*, amely államok *nem ismerik* a „tisztességtelen verseny” *speciális* szabályozását, hanem olyan államok részére is, mint például Hollandia, amelyek a tisztességtelen verseny kérdéseivel a *deliktuális felelősség* keretében foglalkoznak. [Henning-Bodewig, 2005, 634. o.]

Nagy-Britanniában különben a tisztességtelen versenycelekményeknek *csak egy meghatározott körére* vonatkozó Irányelv átültetése sem zajlott le problémamentesen.

Az Irányelv 11. cikk (1) bekezdés a) pontja előírja ugyanis, hogy a tagállamok olyan rendelkezéseket hozzanak, amelyek lehetővé teszik azoknak a személyeknek vagy szervezeteknek – *ideértve versenytársakat is* –, amelyeknek a nemzeti jog alapján jogos érdekük fűződik a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok leküzdéséhez, hogy *bírósághoz* forduljanak az ilyen tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok miatt. A brit kormánynak az Irányelv végrehajtásáról szóló „*Consultation Paper*”-re válaszul előterjesztett javaslata szerint a jogérvényesítők azokra korlátozódnak majd, amelyeket a 2002-évi vállalkozási törvény (*Enterprise Act*) 8. pontja megjelöl. Ezek a Tisztességes Kereskedelem Hivatalát (*Office of Fair Trading*) és a Kereskedelmi Előírások Hatóságait (*Trading Standards Authorities*) foglalják magukban. A *versenytársaknak* az Irányelv 11. cikke *kifejezett rendelkezése ellenére* nem lesz joguk arra, hogy polgári pert indítsanak a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok miatt elszenvedett káruk megtérítése iránt.

Az utóbb vázoltak tekintetében forrásként szolgáló tanulmány szerint ez a megoldás nem kielégítő. A közhatalóságok közismerten ki vannak téve a költségvetési korlátozásoknak, munkaerőhiánnyal is küszködnek, és valószínűnek tartható, hogy vonakodnak majd eljárást indítani és a tetemes költségeket vállalni, amelyek valószínűleg együtt járhatnak a panaszolt gyakorlatokkal való foglalkozással. Ami még súlyosabb probléma – fejtí ki a szóban lévő írás szerzője –, hogy a javaslat nem veszi figyelembe az Egyesült Királyságnak a Párizsi Uniós Egyezmény 10bis cikke és a Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Vonzatairól szóló Megállapodás (*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*, rövidítve: TRIPS) 2. cikke alapján fennálló nyilvánvaló kötelezettségét. Amikor a Párizsi Uniós Egyezmény 10bis cikke azt a követelményt támasztja, hogy „az unió országai kötelesek állampolgáraik számára a tisztességtelen verseny ellen hathatós védelmet biztosítani”, akkor ennek nyomán a gondolat adódik, hogy ez azt jelenti, a polgári eljárások elérhetősége révén hatékony védelmet kell, hogy kapjanak azok, akiknek érdekeit a tisztességtelen verseny károsítja vagy valószínűleg

károsíthatja. [Morcom, 2007, 127. o.] (A TRIPS 2. cikke egyébként a tisztességtelen verseny *anyag* jogi szabályozása tekintetében semmi változást nem hozott, és mindössze annak kimondására szorítkozik, hogy a TRIPS tagjai betartják a Párizsi Uniós Egyezmény [1967] egyes egyéb rendelkezései mellett annak 10bis cikkét is. Továbbá, hogy a TRIPS nem hatálytalanítja azokat a fennálló kötelezettségeket, amelyek ez utóbbi megállapodásnak a tagjait a Párizsi Uniós Egyezmény 10bis cikke alapján egymással szemben esetleg terhelik.)

Érdemes kis kitérőt téve foglalkozni azzal, hogy – egy érdekes tanulmány szerint – éppen mostanra *milyen okokból* vált szükségessé a tisztességtelen verseny elleni szabályok korszerű tartalommal való *világméretű* egységesítése.

Az említett tanulmány abból indul ki, hogy jóval több mint száz évvel ezelőtt, 1883. március 20-án írták alá Az ipari tulajdon védelmére alakult Párizsi Unióra vonatkozó egyezményt. Ez gyümölcsöző nemzetközi együttműködés kezdetét jelentette a szellemi tulajdon területén. A Párizsi Egyezmény egyúttal a *tisztességtelen verseny* elleni védelem figyelembevételének *kiindulópontjává* is vált.

A száz évnél is hosszabb idő azonban jelentős időtartam a nemzetek és a nemzetközi egyezmények életében. Valóban, az egyezmény megkötése óta eltelt időszak alatt föltűnő változások mentek végbe. A világ gazdaság drasztikusabban alakult át, mint az elmúlt ezer vagy akár ötszáz év alatt. Fejlődése – a vámok és kvóták fokozatos lebontásával és a szabad kereskedelem egyéb korlátozásainak a GATT revíziója révén történő csökkentésével – a nemzetgazdaságok folyamatos összeolvadásához vezet. Ugyanakkor a piacok megnyitása nemzetközi szinten a *verseny fokozódását* is eredményezi.

Ilyen körülmények között fontos arról gondoskodni, hogy *nemzetközi* szinten kerüljön szabályozásra minden gyakorlat, amely a *verseny szabadságának* gyakorlásával való visszaélést valósít meg, és *minden* gyakorlat, amely *károsan befolyásolja a verseny becsületességét*.

A Párizsi Uniós Egyezmény, amely 10bis cikkében ezen unió országait kötelezi, hogy az unió hatálya alá tartozók számára a *tisztességtelen verseny* ellen hathatós oltalmat biztosítsanak, ugyanebben a cikkében a tisztességtelen verseny elleni védelemről csak *alapszintű* szabályok előírásával gondoskodik, a tisztességtelen versenycselekményekről *nem-kimerítő* jellegű felsorolást adva, ezért a nemzeti jogok alakításában sok téma a tagállamok belátására van bízva. Ez mind arra a módszerre vonatkozik, ahogyan végrehajjták az egyezmény cikkeinek előírásait, mind arra – egyes esetekben –, hogy egyáltalán foglalkozzanak-e ilyen témákkal. (XIAO YI CHEN, [1996], 450. o.)

Az Párizsi Uniós Egyezménynek 2006. április 15-én 169 tagja volt. (Hazánk tagságának kezdete 1909-re datálódik.) A 10bis cikk minimumszabálya régies szóhasználat, úgy mond „nevezetesen” csak a bitórlás és utánzás, a hírnévrontás és a fogyasztó („közönség”) megtevesztésének megtüntetésére kötelezi a tagállamokat. A hatszor, legutóbb Stockholmban 1967. június 14-én felülvizsgált egyezmény egységes szövegét az 1970. évi 18. sz. tvr. hirdette ki (mód.: 1986. évi 20. sz. tvr.). (A tisztességtelen verseny elleni jog harmonizálására irányuló nemzetközi erőfeszítésekről, a Párizsi Uniós Egyezményről, a TRIPS-ről, a *WIPO tanulmányáról és tervzetéről* Vörös Imre 1996-ban a LOGOD BT. gondozásában kiadott Az európai versenyjogok kézikönyve c. műve [28–29. o.] ad áttekintést.)

A közösségi jogban az Irányelv kiadása révén bekövetkezett fejlődést nemzeti jogunk fogalomrendszerének, terminológiájának tükrében vizsgálva úgy is minősíthetjük, hogy a közösségi jog a *tisztességtelen piaci magatartásnak* az eddiginél nagyobb szegmenjtét vonta harmonizációs szabályozásának körébe.

Az Irányelv helye a közösségi jog eddigi rendszerében

Ami a közösségi szinten eddigi legnagyobb szabályalkotást, a *megetévesztő és összehasonlító reklámról* szóló irányelvet illeti, az Irányelv a *fogyasztók és a kereskedők* számára *eddig egységes keret szétbomlását* eredményezi. Az előző mondat első felében hivatkozott 84/450/EGK irányelv 1. cikkét ugyanis az Irányelv olyképpen *módosítja*, hogy a 84/450/EGK irányelv *célja*, hogy (csak) a *kereskedőket* védje meg a megetévesztő reklámmal és annak tisztességtelen következményeivel szemben, valamint hogy megállapítsa azokat a feltételeket, amelyek mellett az *összehasonlító reklám* megengedett. A megetévesztő *kereskedő* és a *fogyasztó* közötti viszonylatra *most már* az Irányelv szabályai vonatkoznak, míg minden más tranzakció az eddigi 84/450/EGK irányelv „*törzsanyaga*” alá esik.

Az *összehasonlító reklámnak* a 84/450/EGK irányelv részét képező szabályozása mind a *kereskedők*, mind a *fogyasztók* vonatkozásában *továbbra is* hatályban marad.

Az EU egyik jelentős tagállamában a kereskedők és a fogyasztók számára a közösségi jogban ez idáig *egységes keret széttagolása* – a nemzeti jogba való átültetés nehézségeire tekintettel – nem maradt negatív visszhang nélkül.

Az Irányelv egyedüli célja – amint erről már szó volt – a *fogyasztók* gazdasági érdekeinek a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatoktól való megvédése. Az átfogóan módosított és az Irányelv közzététele *előtt mindössze egy évvel*, 2004. június 8-án hatályba lépett *német tisztességtelen verseny elleni törvény* – a *Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb*, a továbbiakban „szabványosított” rövidítésével: UWG – *nem ismeri* ezt a korlátozást, hanem 1. §-a szerint a versenytársak, a fogyasztók és az egyéb piaci résztvevők *egyaránt* szolgálja, tehát felöleli a kereskedő-fogyasztó és a kereskedő-kereskedő területeket. Természetellenes megoldás lenne az UWG-t olyan területekre megosztani, amelyek csak kereskedő-kereskedő viszonylatban, és más területekre, amelyek csak kereskedő-fogyasztó viszonylatban kerülnének alkalmazásra. Ez ellentmondana Németországnak az EU szintjén egységes versenyjogért folytatott minden fáradozásának is. Ezért szándék nyilvánul meg arra, hogy az Irányelvben csak a kereskedő-fogyasztó viszonylatra kialakított szabályozásokat alapvetően korlátozás nélkül átveszik az UWG-be, amelyek azután természetesen a kereskedő-kereskedő viszonylatra *is* érvényesek lesznek, amit az Irányelv nem igényel, de *nem is tilt meg* – számol be az előbbiekhöz forrásként felhasznált munka szerzője, aki egyébként a német Szövetségi Igazságügyi Minisztérium alkalmazottjaként aktívan részt vett az UWG továbbfejlesztésében. [Lutz, 2006, 909. o.]

Az Irányelv hatályát *tovább* korlátozza, hogy 3. cikkének (4) bekezdése szerint az Irányelv és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok *különös vonatkozásait* szabályozó egyéb közösségi szabályok közötti *összeütközés* esetén az *utóbbiak* az irányadóak, és e különös vonatkozások esetében azokat kell alkalmazni. Ilyenféle szabályok tekintélyes számban fordulnak elő, ezek például a televízió- vagy internetterületen, a távértékesítéssel, bizonyos termékekkel kapcsolatban folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra vonatkoznak.

Belső piac

Az Irányelv ezt a címet viselő rendelkezésének könnyebb megértéséhez talán hozzásegít, ha előljáróban megismerkedünk a belső piac nem pusztán általánosságokban mozgó, kézzelfogható elemeket tartalmazó meghatározásával. Eszerint a belső piac (vagy más néven: egységes piac [Single Market]) a *közös piacnak* olyan *továbbfejlesztett* változata, amelyben a vámokon és mennyiségi korlátozásokon *túl* az áruk, a szolgáltatások

a tőke és a munkaerő szabad mozgását akadályozó, „nem vámjellegű”, azaz a fizikai (határformalitások, határellenőrzés), a pénzügyi (költségvetési, adózási szabályok) és a technikai (a tagállami jogszabályok, szabványok és más előírások különbségeiből adódó) *korlátokat* is felszámolják. [Horváth–Tar, 2001. 97. o.]

Az EK-Szerződés 3. cikke – a)-tól u) pontig terjedően – sorolja fel, hogy a Közösség tevékenysége mit foglal magában. Az egyik ilyen tevékenység a *belső piac*, amelyet az áruk, a személyek, a szolgáltatások és a tőke tagállamok közötti szabad mozgását gátló akadályok eltörlése jellemez [3. cikk c) pont]

Maga az *Irányelv* a 4. cikkében úgy rendelkezik, hogy a tagállamok nem korlátozhatják sem a szolgáltatások nyújtásának szabadságát, sem az áruk szabad mozgását az ezen irányelv által közelített területekhez tartozó indokok alapján. Mindazonáltal a 3. cikk (5) pontja értelmében a tagállamok az Irányelv hatálybalépését követő hat év folyamán az Irányelv által közelített területen továbbra is alkalmazhatják azokat a nemzeti jogszabályait, amelyek megszorítóbbak vagy szigorúbbak ezen Irányelvnél, és amelyek minimális harmonizációs kikötéseket tartalmazó korábbi irányelveket hajtanak végre.²

A 4. cikk dodonai szövegű rendelkezése talán némileg világosabbá válik *kialakulása* szakaszainak ismeretében.

Az Irányelv *belső piac* klauzulája az EK-Szerződésben rögzített *származási ország elv*hez nyúlik vissza. Ez az elv azt jelenti, hogy egy olyan termék, amelyet a származási tagállam jogával összhangban állítanak elő és forgalmaznak elvileg minden más tagállamban is értékesíthető. Az Európai Bíróság a „*Cassis-de-Dijon*” (likőr) jogesettel kapcsolatban úgy ítélte meg, hogy „nincs helytálló jogalap annak megakadályozására, hogy tagállamban jogszerűen előállított és forgalomba hozott termékeket [...] a többi tagállamba importálják”, ellenkezőleg: ezek a termékek a teljes *belső piacon* forgalomképesek. [Brömmelmeyer, 2007, 300. o.]

Az Irányelv vonatkozásában illetékes Egészségügyi és Fogyasztóvédelmi Főigazgatóság (SANCO) korábbi nyilatkozataiban *szeptikusan* foglalt állást egy (üzleti) „tiszteségjogi” származási ország elv (*lauterkeitsrechtliches Herkunftslandprinzip*) hasznosságával kapcsolatban, amelyet mindenekelőtt a Belső Piaci Főigazgatóság favorizált. („Származási ország” – ebben az összefüggésben – az a tagállam, amelyben a kereskedő *megtelepedett*.) A SANCO álláspontja annyiban konzekvens, amennyiben az Irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok *teljes* harmonizálását célozza meg, ami a származási ország elvét – mint aminek itt nincs indoka – alapjában véve *feleslegessé teszi*. (Ami a teljes körű harmonizálás kérdését illeti, a preambulum 12. pontja mérvadó, amelynek második mondata szerint mind a fogyasztók, mind az üzleti vállalkozások világosan meghatározott jogi koncepción alapuló *egyetlen* szabályozási keretre támaszkodhatnak majd, amely az EU területén a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok *minden aspektusát* szabályozza.)

Mindazonáltal az Irányelvnek a *javaslata* az *első* szövegváltozatának 4. cikkében még *kétszerez* szabályozást tartalmazott.

Az 1. bekezdés értelmében *elégnek kellett lennie a származási ország nemzeti előírásai figyelembevételének*. A 2. bekezdés szerint pedig a tagállamok nem korlátozhatták a szabad áru- vagy szolgáltatásforgalmat „olyan indokokból, amelyek az ezen irányelv által közelített területhez tartoznak”.

Több tagállam – köztük Németország – kritikája folytán a 4. cikk 1. bekezdésében lévő szabályozás *töröltetett*, és a helye üresen maradt.

² Az Irányelv magyar fordításában *vagy* kötőszó helyett – tévesen – és áll, ugyanis az eredeti angol szövegben a megfelelő helyen *or* (a német fordításban pedig – természetesen – *oder*) olvasható.

Az, hogy a 4. cikkben most már árván maradó „belső piac klauzulát” miként kell értelmezni, *Franke Henning-Bodewig (Max-Planck-Institut für Geistiges Eigentum, Wettbewerbs- und Steuerrecht, München)* szerint *nem világos*. Az értelmezési lehetőségek egy „valódi” származási ország elvtől egészen egy tisztán deklaratív megállapításig terjednek. Ez utóbbi szerint a nemzeti bírónak az előforduló határon átlépő tényállásokat alkalomadtán át kell vizsgálnia, és adott esetben a szóban forgó rendelkezés *értelmezéséről* előzetesen hozandó határozat végett az EK-Szerződés 28. cikke alapján az Európai Bíróság elé kell terjesztenie. [*Henning-Bodewig, 2005, 634. o.*] (Az EK-Szerződés 28. cikke értelmében tilos a tagállamok között a behozatalra vonatkozó minden mennyiségi korlátozás és azzal azonos hatású intézkedés.)

Ami pedig azt a vélekedést illeti, hogy a határon átlépő tényállást esetleg az Európai Bíróság elé kell terjesztenie, az nyilvánvalóan az adott jogi helyzettel számol, miszerint a közösségi jog *értelmezése* az Európai Bíróságnak a feladata.

A nemzeti bíróságok az Európai Bíróságtól jogértelmezést kérhetnek, hiszen a közösségi jogot az egyes tagállamok bírái *nem* értelmezhetik. Az alapeljárást ilyen esetben fel kell függeszteni, és be kell várni az Európai Közösségek Bíróságának *előzetes határozatát*. [*Lomniczi, 1995, 312. o.*]

A szerzőként fentebb már hivatkozott *Franke Henning-Bodewig* a 4. cikk rendelkezésével kapcsolatos eszmefuttatását azzal zárja, hogy a fent vázolt problematikára ehelyütt éppoly kevésbé lehet választ adni, mint ahogyan nem lehet arra a kérdésre sem, hogy miként értendő az a szövegfordulat, miszerint: az ezen irányelv által közelített „területekhez tartozó” indokok alapján. [*Henning-Bodewig, 2005, 634. o.*]

A világos megfogalmazás terén egyébként a helyzet immár másfél évtizede – az ez irányban tett intézkedés ellenére – nem javult.

Az *Európai Dialógus* c. folyóiratnak egy, a szerző megjelölése nélkül megjelent cikke 1998-ban arról számolt be, hogy: „A Miniszterek Tanácsa 1993 júliusában határozatot fogadott el, amelyben sürgette, hogy a Bizottság tekintse át az egyszerű nyelv politikáját. Az azóta eltelt években a jelek szerint kevés haladás történt.” (A kiemelés *V. J. F.*-től.) Továbbá: „Jelenleg (*tehát 1998-ban – V. J. F.*) a Bizottság és a Miniszterek Tanácsa által gyártott sok dokumentum olyan diplomáciai és jogi nyelven íródott, amelyet az átlagemberek többsége érthetetlennek tart. Még az Amszterdami Szerződés új, a nyitottságról szóló kiegészítéssel is – eredeti formájukban – alig-alig hozhatók fel példaként a világos, egyértelmű nyelvezetre.” [Nem könnyű egyszerűen beszélni, *Európai Dialógus*, 1998/3 sz., 23. o.]

A generálklauzula viszonya a példaként szolgáló esetekhez és a „feketelistához”

Az Irányelv azokra a kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozóan, amelyek a fogyasztók gazdasági érdekeit sértik, *lépcsőzetes* vizsgálati sorrendet helyez kilátásba.

Először a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatoknak az ún. feketelistában felsorolt 31 esete veendő görcső alá. Ha egy kereskedelmi gyakorlat e tényállások valamelyike alá vonható, meg kell tiltani; *ez további vizsgálattól*, például a hatására, a következményeire vonatkozóan *nem függ*.

Ha a konkrét tényállás nem esik a „feketelista” alá, vizsgálni kell, hogy a generálklauzula szabályozott, *példaként* szolgáló eseteinek – a megtévesztő vagy az agresszív kereskedelmi gyakorlatoknak – fennforog-e valamelyike. Csak ha ez az eset sem áll fenn, jut a *generálklauzula* szerephez.

A kereskedelmi gyakorlat fogalma; a *tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat*

Az üzleti vállalkozásoknak a fogyasztók irányában folytatott *kereskedelmi gyakorlatai*: – amely új fogalomként jelentkezik az európai versenyjogban – a kereskedő által kifejtett tevékenység, mulasztás, magatartási forma vagy megjelenítési mód, illetve *kereskedelmi kommunikáció* – ideértve a reklámot és a marketinget is –, amely közvetlen kapcsolatban áll valamely terméknek a fogyasztó részére történő eladásösztönzésével, értékesítésével vagy szolgáltatásával. [2. cikk d) pont] *Terméken* pedig az áru vagy szolgáltatás értendő, ideértve az ingatlantulajdont, valamint a jogokat és kötelezettségeket is. [2. cikk c) pont]

Ezek szerint az Irányelv a kereskedelmi kommunikáció (gyűjtő)fogalmának egyik elemeként jelöli meg a marketinget, de nem tér ki arra, hogy az Irányelv alkalmazásában mi értendő ezen a fogalmon.

A kereskedelmi kommunikáció egyik módjaként a marketing-*kommunikáció* (ugyancsak) gyűjtőfogalma jöhet szóba, és ez – mértékadó szakirodalmi forrás szerint – a reklámozást, a vásárlásösztönzést, a személyes meggyőzést és a közönségkapcsolatokat foglalja magában, amely utóbbit a szakirodalom, beleértve a hazait is, PR (Public Relations) tevékenységnek nevezi. [Hoffmann Istvánné, 1988, 14. o.]

Szokatlan kategorizálás, hogy a 2. cikk d) pontja *külön* említi a reklámot és a marketinget, mintha a reklám a marketingnek, a „piacszervezésnek” nem az egyik eszköze volna. Megemlíthető a szokásos osztályozás példájaként a Magyar Kereskedelmi Kamara által 1993-ban magyar nyelven megjelentetett „A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara MARKETING Kódexei” is, amely kódexek a *hirdetési* gyakorlat, a természetbarát termékek *hirdetése*, az eladásösztönzés, a közvetlen marketing, valamint a piac- és közvélemény-kutatás kódexeit foglalják magukban.

A „kereskedelmi kommunikáció” szakkifejezés a Bizottságnak a „találmánya”: 1996. május 8-án Zöld Könyvet (tehát: vitaindító dokumentumot) adott ki „A belső piacon megvalósuló kereskedelmi kommunikációk” címmel. A megjelentetés idejében nem létezett általánosan elfogadott joganyag, amely úgy lett volna jellemezhető, mint a kereskedelmi kommunikáció joga. *Ennek a kifejezésnek az az érdeme, hogy áthidalja a common law rendszerek és a kodifikált jogrendszerek közötti szakadékot egy új jogi kategória alkotása révén.* A Bizottság a kereskedelmi kommunikáció *fogalmát* a következőképpen határozta meg: „A kommunikáció minden formája, amely elősegíteni törekszik egy vállalat vagy szervezet termékeinek, szolgáltatásainak értékesítését vagy arcultának kiépítését a végső fogyasztók és/vagy a forgalmazók felé.” A kereskedelmi kommunikációk közösségi szintű szabályozása a szűk értelemben vett reklámjogon felül hatással van a *passing off*-nak *common law* fogalmára és a tisztességtelen verseny tilalmának kontinentális fogalmaira. A kereskedelmi kommunikációk joga szükségszerűen le fogja fedni e különböző fogalmakat – vélik a forrásul felhasznált tanulmány szerzői. [Miskin (London) és Vahrenwald (München), 1996, 621–622. o.] (Az Irányelv preambulumának (5) pontjából kitűnően a Bizottság „A belső piacon megvalósuló kereskedelmi kommunikációról szóló Zöld Könyv folytatása” címmel *közleményt* adott ki, azonban az Irányelv nem jelöli meg e közlemény közzétételének adatait, így annak időpontját sem.)

A *pass off ige* ugyan azt jelenti, hogy „valamit valaminek beállítani”, a *passing off* tényállása azonban nem egyszerűen az *utánzás* ellen ad oltalmat, hanem *általánosabb tisztességtelenség* elleni védelmet nyújt, így – egyéb elkövetési változatai mellett – a reklámszédelés, a megtévesztés (*misrepresentation*) és a hírnévrontás (*diffamation*) ellen is. [Vörös, 1996, 26. o.]

Már szó volt arról, hogy az Irányelvben foglalt lakonikus *általános tilalom* (generálklauzula) értelmében tilos tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokat alkalmazni.

Hogy mi értendő *tisztességtelen* kereskedelmi gyakorlaton, azt az 5. cikk 2. bekezdése határozza meg. Eszerint egy kereskedelmi gyakorlat tisztességtelen, ha *egyrészt* ellentétes a szakmai gondosság követelményeivel, *másrészt* a termékkel kapcsolatban *jelentősen* torzítja vagy torzíthatja azon átlagfogyasztó gazdasági magatartását, akihez eljut vagy aki a címzettje, illetve – amennyiben a kereskedelmi gyakorlat egy bizonyos *fogyasztói csoportra* irányul – a csoport átlagtagjának a gazdasági magatartását.

Különösen tisztességtelen az a kereskedelmi gyakorlat, amely az Irányelv rendelkezései szerint *meztévesztőnek* vagy *agresszívnek* minősül. [5. cikk (4) bekezdés]

Megtévesztő kereskedelmi gyakorlatok

Az Irányelv *példálódzó* felsorolás formájában a kétfajta különösen tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat közül először a *meztévesztés* eseteit adja meg. Ez a szabályozás csak azoknak a személyeknek a számára érvényes, akik az Irányelv fogalom meghatározása szerinti *fogyasztók*. (Fogyasztó ennek értelmében az a *természetes személy*, aki az Irányelv szabályozási körébe tartozó kereskedelmi gyakorlatok során kereskedelmi, ipari, kézműipari vagy szakmai tevékenységen *kívül eső célok* érdekében jár el.) Az *összes többi* piaci résztvevő számára továbbra is a 84/450/EGK irányelv vehető meghatározó standardnak.

A meztévesztés megítélésében ez utóbbi irányelv szabályozásához képest első rátekintésre nem fedezhetők fel *lényeges* különbségek, bár az Irányelv jóval részletesebben (és részben körülményesebben) szabályozza a meztévesztési tényállást, mint az említett, *reklámmal* kapcsolatos meztévesztési irányelv. Például különbséget tesz a meztévesztő *tevékenységek* (6. cikk) és a meztévesztő *mulasztások* (7. cikk) között. Azonban valószínű, hogy a „felesleges részélnél” széles területeken az *Európai Bíróság* meztévesztési (reklám-) irányelvvel és az elsődleges közösségi joggal kapcsolatos joggyakorlatának kodifikálásáról van szó. Mindenesetre lényeges különbség áll fenn a tekintetben, hogy a tagállamok, ami az Irányelvet illeti, nem adhatnak ki szigorúbb és messzebbmenő előírásokat, míg a 84/450/EGK irányelv vonatkozásában ez *lehetséges*. [Henning-Bodewig, 2005, 631. o.]

A 84/450/EGK irányelvnek a tartalma – amely az Irányelv *meztévesztő* kereskedelmi gyakorlatokkal foglalkozó részének *törzsanyagát* képezi – közvetve, a jogharmonizáció révén, áttételesen már elég széles körben ismeretes gyakorló jogászaink számára is, ugyanis a gazdasági reklámtevékenységről szóló 1997. évi LVIII. törvény *általános indokolásából* kitűnően a jogharmonizáció során ezt az irányelvet (is) figyelembe vették.

Elégészesnek látszik ezért annak ismertetése, hogy a preambulum miként világítja meg a meztévesztő kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó részletes rendelkezéseket, azokról általános áttekintést adva.

A preambulum (14) pontja:

„Kívánatos, hogy a meztévesztő kereskedelmi gyakorlatok fogalma magában foglalja azokat a gyakorlatokat, beleértve a meztévesztő reklámot is, amelyek a meztévesztésen keresztül megakadályozzák a fogyasztót a tájékozott és ezáltal eredményes választásban. A meztévesztő reklámra vonatkozó tagállami jogszabályokkal és gyakorlattal összhangban ezen irányelv a meztévesztő gyakorlatokat meztévesztő tevékenységekre és meztévesztő mulasztásokra osztja. A mulasztások tekintetében ez az irányelv meghatározott számú, kulcsfontosságú információt határoz meg, amelyre a fogyasztónak szüksége van a tájékozott ügyleti döntés meghozatalához. Az ilyen információkat nem kell

minden reklámban közölni, csak akkor, ha a kereskedő vásárlásra tesz felhívást, amelynek fogalmát ezen irányelv világosan meghatározza. (A definíciót I. alább – V. J. F.) Az ezen irányelvben előírt teljes harmonizáció nem zárja ki, hogy a tagállamok a nemzeti jogban bizonyos termékek – mint például a gyűjtemények darabjai vagy az elektronikus készülékek – főbb tulajdonságait meghatározzák, amelyek tekintetében a mulasztás jelentősnek minősülne vásárlásra való felhívás esetén. Ennek az irányelvnek nem célja a más termékekhez hasonló kivitelezésű termékek eladásösztönzésének tilalma révén a fogyasztók választási lehetőségének csökkentése, kivéve ha ez a hasonlóság összezavarja a fogyasztót a termék kereskedelmi eredetét illetően, és ezáltal megtévesztő...” Az utóbbi mondat előrejelzi a 6. cikk (2) bekezdés a) pontjának rendelkezését. Eszerint ugyanis megtévesztőnek minősül a termék marketingje, ideértve az *összehasonlító reklámot*, amely annak bármely más termékkel, védjeggyel, kereskedelmi névvel vagy egy versenytárs bármely más megkülönböztető jelzésével történő *összetévesztését* eredményezi. (Lám, az Irányelv a marketingbe *itt beleérti* az [összehasonlító] reklámot.)

Fentebb arról volt szó, hogy az Irányelv hatálya nem terjed ki az összehasonlító reklámra, azt változatlanul a 84/450/EGK irányelv szabályozza. Ámde kivételesen az Irányelv hatálya alá esik abban az esetben, ha a *fogyasztó számára megtévesztő*.

A „felhívás vásárlásra” fogalmának – fentebb előre jelzett – meghatározása a következő: a termék *tulajdonságait* és *árát* az alkalmazott kommunikációs eszköznek megfelelően feltüntető kereskedelmi kommunikáció, amely ezáltal lehetővé teszi a fogyasztó részére a vásárlást. [2. cikk i) pont]

Arról, hogy milyen feltételekkel minősül megtévesztő kereskedelmi gyakorlatnak az az eset, ha a kereskedő a magára nézve kötelezőnek elismert *magatartási kódexben* előírt kötelezettséget megszegi, az alábbiakban lesz szó.

A generálklauzula példaként szolgáló *második* esetének, az *agresszív kereskedelmi gyakorlatoknak közösségi szinten történő szabályozása* minden előzmény nélküli, merőben új jelenség, ezért különös figyelmet érdemel.

Az Irányelv 8. cikke szerint a kereskedelmi gyakorlat *agresszívnek* minősül, ha „zaklatás, kényszerítés útján – ideértve a fizikai erőszak vagy a nem megengedett befolyásolás alkalmazását”, ténylegesen vagy valószínűsíthetően jelentősen korlátozza az átlagfogyasztónak a termékkel kapcsolatos választási vagy magatartási szabadságát, s ezáltal ténylegesen vagy valószínűsíthetően az átlagfogyasztót olyan üzleti döntés meghozatalára készíti, amelyet egyébként nem hozott volna.

Az Irányelv az előbb felsorolt jogellenes magatartásformák közül csak a *nem megengedett befolyásolás* fogalmát határozza meg. „Nem megengedett befolyásolás”: a fogyasztóval szembeni hatalmi helyzet kihasználása nyomásgyakorlásra, akár fizikai erőszak alkalmazása vagy azzal való fenyegetés nélkül oly módon, amely jelentősen korlátozza a fogyasztónak a tájékozott döntés meghozatalára való képességét. [2. cikk j) pont]

Annak meghatározásához, hogy egy kereskedelmi gyakorlat alkalmaz-e zaklatást, kényszerítést, ideértve a fizikai erőszakot, vagy nem megengedett befolyásolást, a 9. cikk szerint figyelembe veendő a következők: a kereskedelmi gyakorlat időzítése, helye, jellege vagy tartama, a fenyegető vagy gyalázkodó szóhasználat vagy magatartás, konkrét szerencsétlenség kihasználása, súlyos vagy aránytalan, nem szerződési jellegű akadály, amelyet a kereskedő támaszt, amikor a fogyasztó szerződéses jogaival kíván élni, és végül bármely jogellenes cselekmény megtételével való fenyegetés.

Az *agresszív üzleti fogások* a magyar jog – ha nem is az Irányelv megfogalmazásával egyezően, annak részletességével – eddig is tiltotta. A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. Törvény 10. §-a szerint: „Tilos a fogyasztó választási szabadságát indokolatlanul korlátozó üzleti módszerek alkalmazása. Ilyen módszernek minősül különösen, ha olyan körülményeket teremtenek,

amelyek jelentősen megnehezítik az áru, illetve az ajánlat valós megítélését, más áruval vagy más ajánlattal történő tárgyszerű összehasonlítását.” A közeli múltban különösen a *csomagküldő szolgálatok* ellen folytatott – és a médiumok jóvoltából széles körben ismertté vált – verseny-felügyeleti eljárásokban találta megállapíthatónak a Gazdasági Versenyhivatal az *agresszív eladási módszerek* alkalmazását.

Németországban a fogyasztó nem megengedett befolyásolására az *emocionális reklám* (*gefühlbetonte Werbung*) köréből akadt példa. Egy vállalat folyóiratnak – egyébként *nem megtévesztő* – reklámjára, és azzal „egy kalap alatt” a folyóirat előfizetéseinek gyűjtésére *súlyosan beszédhibás* személyeket alkalmazott, akik csak táblára írt szöveg felmutatásával tudták magukat megértetni. Az *Oberlandesgericht*, Hamburg, az ügyben 1985. október 3-án hozott ítélete e cselekményt, amely e határozat szerint az UWG 1.-ába ütközik, indokolásában a következők szerint ítélte meg: a folyóirat házról házra járva terjesztett reklámjában *célirányos és tervszerű* alkalmazása „súlyosan beszédhibás személyeknek, akik csak egy írótabla felmutatásával tudják magukat megértetni, mint emocionális reklám, nem megengedett.” [GRUR, 1986, 3. füzet, 261. o.]

Az agresszív kereskedelmi gyakorlatok tényállásainak felsorolását az Irányelv megtoldja még további nyolccal. Ezek a „minden körülmények között tisztességtelennek minősülő kereskedelmi gyakorlatok” I. Függelék („*annex*”, „*Anhang*”) keretében közzétett, 31 pontból álló listájának utolsó nyolc helyét foglalják el. Közülük a 24. pontban lévő (tehát az első), amelynek illusztrálására jogeset is rendelkezésre áll, így hangzik: azon benyomás keltése a fogyasztóban, hogy nem hagyhatja el az üzlethelyiséget, amíg a szerződés létre nem jön.

Egy Németországban önkiszolgáló „piacok” (*Selbstbedienungsmärkte*) üzemeltetésével foglalkozó kiskereskedelmi vállalkozó egy „karácsonyi kívánságlista nyereményjáték” keretében közvetlenül a 12 évesnél nem idősebb gyermekekhez fordult. A gyermekek feladata az volt, hogy az önkiszolgáló piac játékosztályát alaposan kutassák át azzal a céllal, hogy olyan játékarukat találjanak, amelyek lehetőleg 100 DM-be (kb. 50 euró), de ne többé kerüljenek. A gyermeknek a kívánságlistát, miután karácsonyi kívánságát bejegyezte, fel kellett függesztenie az önkiszolgáló piac üzlethelyiségében álló karácsonyi kívánságlista fenyőfára.

Az *Oberlandesgericht*, München ezt a nyereményjáték-reklámot, amely gyermekekkel szemben azzal a céllal folyt, hogy kihasználja tapasztalatlanságukat és spontaneitásukat, tisztességtelennek tekintette, és (az UWG 1. §-ának még a régi szövegezése alapján hozott) döntésében rámutatott arra, hogy nem megengedett pszichológiai kényszerhelyzet teremtése, amely azt eredményezi, hogy a nyereményjátékban résztvevő *csak nehezen tudja kivonni magát a szerződéskötés alól*. [Berlit, 2005, 17. o.]

Az Irányelv „feketelistájában” a gyermekvédelem egyébként már *nevesítve* is megjelenik. A felsorolás 28. pontja az agresszív kereskedelmi gyakorlatok egyik példaként határozza meg az olyan reklámot, amely a *gyermeket* közvetlenül szólítja fel a reklámozott termék megvásárlására vagy arra, hogy a szülőt vagy más felnőttet a reklámozott termék részére történő megvásárlásáról meggyőzze. De már az Irányelvet megelőzően felbukkant ez a szempont az Európai Bíróság néhány ítéletében is, szextermékekkel, alkohollal, végül játékokkal kapcsolatosan. Prognosztizálható, hogy a reklámozással kapcsolatos gyermekvédelem nem fog megállni a jogi eszközök további fejlesztésénél, de műszaki eszközök igénybevételére is kiterjed majd. [Vida, 2007, 107–108. és 116. o.]

A reklámetikai kódex a magartartási kódexeknek ugyan csak az *egyik* fajtája, a továbbiakban azonban csupán reklámetikai kódexekről lesz szó, mivel közülük – egyelőre – csak a reklámetikai kódexek kerültek a 84/450/EGK irányelv és az Irányelv hatókörébe, illetve váltak ismertté.

Érdeemes nyomon követni, hogy miként változott (növekedett) a magartartási kódexek szerepe a közösségi jogban a megtevesztő reklámról szóló irányelvtől a jelen dolgozatban tárgyalt Irányelvig.

A Bizottság 1978. február 28-án irányelvjavaslatot terjesztett a Tanács elé „A Tanács irányelvjavaslata a tagállamok megtevesztő és tisztességtelen reklámról szóló jogi és közigazgatási előírásainak összehangolására” címmel. Az *Economist* 1978. március 18-i száma *Advertising. Not persuaded* cím alatt arról számolt be, hogy „Nagy-Britannia azt gondolja, hogy a saját önkéntes ellenőrzési rendszere tökéletesen működik, és az extra törvényhozás csak késedelmet és költséget fog jelenteni.”

Jóval az *Economist*-információ közlése előtt, 1962-ben alakult meg Nagy-Britanniában az *Advertising Standards Authority* (ASA) reklámetikával foglalkozó hivatal, amelynek célja a hirdetések színvonalának és *hitelességének* növelése. [Adam, 1993, 17. o.] (Az ASA 2002-ben – amikor megalakulásának 40. évfordulóját ünnepelhette – addig nem látott számban kapott és kezelt reklámmal kapcsolatos panaszokat. A médiumok között a „bűnlajstromot” abban az évben is a plakát vezette, akárcsak az azt megelőző években, de az SMS és az internetes reklám is jócskán hozzájárult a negatív eredményhez.³)

Hazai vizekre evezve: a Magyar Reklámszövetségnek (MRSZ) a tagjaihoz 2007 júliusában intézett tájékoztató leveléből nyert információ szerint az MRSZ Etikai Bizottságához 2006-ban csaknem száz panasz érkezett. Az MRSZ reklámjogi tanácsot ad tagjainak, 2006-ban több százan éltek ezzel a lehetőséggel.

Nagy a valószínűsége annak, hogy az európai országok közül Nagy-Britannia rendelkezik a legátfogóbban és legaprólékosabban szerkesztett reklámetikai kódexszel. A *The British Code of Advertising Practice* 1976. évi – tehát a szóban forgó *Economist*-cikket két évvel megelőző – kiadása 62 oldalra terjedt.

A kezdeti brit ellenállás nem hiúsította meg a 84/450/EGK irányelv kiadását, amely (az Irányelv által alkalmazott módosítás *előtti*, „őseredetű”) 5. cikkében türelemmel viseltetett a reklám önkéntes ellenőrzési rendszere iránt, és a következőket tartalmazza: „Ez az irányelv nem zárja ki a megtevesztő reklámnak az öngazgatás testületei által történő önkéntes ellenőrzését és e testületeknek a 4. cikkben megnevezett személyek vagy szervezetek által való igénybevételét, ha ilyen testületek előtti megfelelő eljárások a 4. cikkben említett bírósági vagy közigazgatási eljárásokhoz kiegészítőként rendelkezésre állnak.”

Az Irányelv megfogalmazása azt mutatja, hogy a magartartási kódexek megítélése, értékelése tekintetében az EU jogában irányváltás következett be.

A *preambulum* (20) pontja értelmében a kódexlétrehozók által nemzeti vagy közösségi szinten a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok kiküszöbölése céljából gyakorolt ellenőrzés elkerülheti annak szükségességét, hogy bírósági vagy közigazgatási intézkedésekhez kelljen folyamodni, és ezért azt *ösztönözni kellene*.

Ez a bevezetés előkészíti a 10. cikk rendelkezését. Ez utóbbi szerint az Irányelv nem zárja ki a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatoknak a magartartási kódexek felelősei által történő ellenőrzését, *amit a tagállamok esetleg ösztönöznek*, és az ilyen testületek-

³ MRSZ Tájékoztató, 2003. június.

nek a 11. cikkben említett személyek vagy szervezetek által való igénybevétele, ha az ilyen testületek előtti eljárások a szóban forgó cikkben említett bírósági vagy közigazgatási hatósági eljárások mellett rendelkezésre állnak. (A magatartási kódex felelőse pedig az a jogi személy, ideértve a kereskedőt vagy a kereskedők csoportját is, aki, illetve amely *felelős* a magatartási kódex kidolgozásáért és felülvizsgálataért és/vagy e kódex azon személyek általi betartásának nyomon követéséért, akik azt magukra nézve kötelezőnek ismerik el. [2. cikk g) pont] ⁴

A 4. cikk második mondata egyébként kitér arra, hogy az ilyen ellenőrző testületekhez való fordulás sohasem tekintendő a bíróság vagy közigazgatási hatóság előtti – 11. cikk szerinti – jogorvoslatról való lemondásnak.

Az Irányelv alkalmazásában „*magatartási kódex*” az a megállapodás vagy – nem tagállami törvény, rendelet vagy közigazgatási rendelkezés által előírt – szabályegyüttes, amely meghatározza azon kereskedők magatartását, akik egy vagy több sajátos kereskedelmi gyakorlat vagy üzletág vonatkozásában a kódexet *magukra nézve kötelezőnek ismerik el*. [2. cikk f) pont]

Az önszabályozás jelentőségének fel- és elismerését tükrözi a 6. cikk (2) bekezdésének rendelkezése is, amely szerint *megettévesztőnek* minősül a kereskedelmi gyakorlat *akkor is*, ha az ténybeli összefüggésében, sajátosságaira és körülményeire figyelemmel, az átlagfogyasztót ténylegesen vagy valószínűsíthetően olyan ügyleti döntés meghozatalára készteti, amelyet egyébként nem hozott volna meg, és amely magába foglalja a következőket:

- a) a kereskedő által magára nézve kötelezőnek elismert magatartási kódexben szereplő kötelezettségvállalások be nem tartása, amennyiben
 - i) a kötelezettségvállalás nemcsak szándék, hanem egyértelmű, ellenőrizhető elkötelezettség, és
 - ii) a kereskedő a kereskedelmi gyakorlat során jelzi, hogy rá nézve a kódex kötelező.

Az Irányelv a fentiekből kitűnően tág teret szentel a magatartási kódexeknek, ami bizonyára visszavezethető arra, hogy az ún. együttuszabályozás (*Ko-Regulierung*) a Bizottság eredeti tervei szerint központi szerepet kellett volna, hogy kapjon a *tisztességtelenség* meghatározása terén. Ez a kezdeményezés azonban végül nem ért célba. [Henning-Bodewig, 2005, 632. o.]

Összegezve, az unió szóban forgó területen követett politikájában – mondhatni – frontáttörés következett be, csattanós cáfolatát adva a jogi fetisizmus hiedelmének, amely szerint a társadalom minden problémája „jogi úton” oldható meg.

Európai szinten az elmúlt másfél évtizedben újabb *társadalmi* intézmény létrehozásával is erősítést nyert a tisztességtelen reklám elleni küzdelem. 1992-ben brüsszeli székhellyel megalakult egy szövetség, az *European Advertising Standards Alliance* (EASA), ami a *székhely* és az elnevezésben az „*európai*” jelző miatt félreértésre adhat okot, nevezetesen, hogy az EASA az Európai Unió egyik szerve. Ez az önszabályozó reklámszövetség azonban nem az EU intézménye, attól független szervezet – bár nagyon kevés kivételtől eltekintve a tagjai közé tartozik valamennyi uniós tagállam önszabályozó szervezete, hazánkban az Önszabályozó Reklám Testület. A legutóbb csatlakozott két ország közül Románia ilyen jellegű szervezete már a csatlakozás előtt tagja volt az EASA-nak. (Ebből látható, az EASA-tagságnak nem előfeltétele, hogy a kérdéses európai ország egyúttal az EU tagállama legyen.)

⁴ Megjegyzendő, hogy az Irányelv eredeti, angol szövegében *code owner* (kódex-„tulajdonos”), és nem „felelős” szerepel, miként az a magyar fordításban olvasható, azonban a német fordítás: *Urheber des Kodex* – különben érthetően – ugyancsak nem tükörfordítás.

Az EASA *célja* elsősorban az önszabályozás támogatása és elősegítése, a nemzetközi panaszok kezelésének koordinálása, valamint az önszabályozással kapcsolatos tájékoztatás és kutatás biztosítása.

Az EASA 2003-ban nyilatkozatot adott ki az *általános alapelvekről*, amelyeket az egyes országok önszabályozó szervezetei számára az etikai kódexek kidolgozásánál, kibővítésénél vagy átdolgozásánál figyelembe venni *javasolnak*. (A reklámetikai szabályok *harmonizálása* irányában tett lépés.) Az EASA különben nem kíván az egyes államok önszabályozó tagszervezetei számára kötelező etikai normákat megszabni.

A nyilatkozat a reklámetikai kódex megszegése esetén az egyik fontos *szankcionálási* módnak tekinti, hogy az ügyben hozott döntést az önszabályozó szervezet rendszeresen tegye közzé mind a fogyasztók, mind az iparág gyakorló képviselői számára.

Ami a *határokon átvétel* panasztétel rendszerét illeti, az EASA szerint lehetőséget kell biztosítani arra, hogy ha valaki *más* országban vagy a saját országában egy *idegen* médiumban tapasztal szerinte etikailag kifogásolható reklámot, a panaszait akkor is megtehesse. Ilyen esetekben a *megjelenés helyén* irányadó szabályok szerint vizsgálják meg az ügyet, ha pedig esetleg nem jutnak eredményre, akkor továbbítják a panaszt a *származási* országba. Az EASA nyilatkozata szerint 1992 és 2003 között hozzávetőleg ezer ilyen panaszt regisztráltak. [Takácsné Dr. Kása Jolán, 2003, 27., 29. o.]

A bizonyítási teher átfordulásának lehetősége

Az Irányelv bizonyítási teher átfordulására vonatkozó rendelkezése – miként több más szabálya is – a megtévesztő reklámról szóló irányelv rendelkezésében gyökerezik. Az *előzmények* ismerete teszi lehetővé az Irányelv idevágó rendelkezésének helyes értelmezését, sőt egyenesen *szükséges* ahhoz.

Három évtizeddel ezelőtt történt egy próbálkozás, amely nem csupán a *lehetőségét* kívánta biztosítani a bizonyítási teher átfordulásának, hanem – feltétlen érvénnyel – magát a teherátfordulást.

A Bizottság 1978. február 28-án javaslatot bocsátott a Tanács elé: „A Tanácsnak a tagállamok megtévesztő és tisztességtelen reklámról szóló jog- és közigazgatási szabályainak összehangolását célzó irányelvjavaslata.” A 6. cikk a bizonyítási teher kérdésében foglal állást. Eszerint: „Ha a reklámozó tényeket állít, rá hárul a bizonyítási teher ennek az állításnak a helyessége miatt.” A Bizottság ezt a javaslatát a Tanácshoz 1979. július 10-én intézett módosítási javaslatával olyképpen *pontosította*, hogy ha a reklámozó tényeket állít, polgári és közigazgatási kontenciózus eljárásokban (*in Zivil- und Verwaltungsverfahren*) rá hárul a bizonyítási teher állításának helyessége miatt.

Az általánosan érvényes alapelv szerint a polgári perben szükség esetén a *felperesnek* kell bizonyítania állításainak igaz voltát, azaz – témánkra alkalmazva – a megtámadott reklám állításainak *valótlanságát* kellene neki bizonyítania.

Az irányelvjavaslat szerkesztőinek véleménye szerint a reklám tényállításaival kapcsolatban az általános szabály alkalmazása méltánytalan lenne a felperesre (fogyasztóra, fogyasztói vagy gazdasági szövetségre, versenytársra). Az irányelvjavaslat „magyarázata” (*Erklärung*) keretében említett példánál maradva, ha valaki a reklámjában azt állítja, hogy terméke mellékhatásoktól mentes, vagy azt tudományosan kivizsgálták, kedvezőbb helyzetben van tényállításainak – pl. kutatási eredményekkel történő – bizonyíthatóságát illetően, mint a fogyasztó vagy a versenytárs annak az állításnak a bizonyíthatóságát tekintve, hogy a reklámozó tényállítása nem igaz.

A Bizottságnak a szóban forgó javaslatban kifejeződött elképzelése, amely a bizonyítási terhet *kategorikusan* a reklámozóra helyezte, irányelvi rendelkezés formájában

nem valósult meg. A megtévesztő reklámról szóló 84/450/EGK irányelv 6. cikke szerint a tagállamoknak olyan jogosítványokkal kell felruházniuk a bíróságokat vagy a közigazgatási hatóságokat, amelyek felhatalmazzák azokat arra, hogy a reklámozótól követeljék bizonyítékot a reklámban foglalt tényállítások igaz voltát illetően, **ha ez a követelés a reklámozó és az eljárás más résztvevői jogos érdekei figyelembevételével, a konkrét eset körülményeire való tekintettel méltányosnak látszik.**

E dolgozat elején szó esett arról, hogy hiba csúszott az Irányelv bizonyítási teher átfordulásával kapcsolatos részének magyar fordításába. A fent vázolt előzmények tükrében nem nehéz rájönni a helyes megoldásra. Világossá válik, hogy az Irányelv angol szövegében a *claim* az adott szövegösszefüggésben nem a szokásos „követelés” jelentéssel bír, hanem *állítás* jelent.

A preambulum (21) pontja második mondatának magyar szövege szerint: „A bizonyítási terhet ugyan a nemzeti jog határozza meg, mégis helyénvaló a bíróságoknak és a közigazgatási hatóságoknak lehetőséget adni arra, hogy a kereskedőtől bizonyíték szolgáltatását követeljék meg az általuk előterjesztett tényszerű követelések megalapozottságára vonatkozóan.” Az „előterjesztett tényszerű követelések” helyett a helyes fordítás: tett tényállítások. Az angol eredetiben ugyanis a megfelelő szövegrészben tényállítások: *factual claims*, a német fordításban pedig: *beauptete Tatsachen* olvasható.

A 12. cikk címének magyar fordítása: Bíróságok és közigazgatási hatóságok: követelések bizonyítása. „Követelések bizonyítása” helyett a helyes fordítás: állítások megalapozása. Az angol eredeti irányelvszövegben a megfelelő helyen: *substantiation of claims*, a német fordításban pedig: *Begründung von Behauptungen* áll.

Ámde minden jó – amint mondani szokták –, ha jó a vége: a 12. cikk fordításában a hibás cím alatt minden a helyére kerül, a *factual claim* itt tényállítás értelemben fordított, a következőképpen:

„A tagállamok bíróságokra vagy közigazgatási hatóságokra ruházzák azokat a hatásköröket, amelyek a 11. cikkben biztosított polgári vagy közigazgatási eljárásokban azokat felhatalmazzák arra, hogy:

- a) elrendeljük, hogy a kereskedő bizonyítékot szolgáltatson a kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatos tényállítások helyességéről, amennyiben a kereskedő és az eljárásban részt vevő bármely másik fél jogos érdekeit tekintetbe véve az adott eset körülményei alapján ennek megkövetelése helyénvalónak tűnik;

és

- b) a tényállításokat ne tekintsék megalapozottnak, amennyiben az a) pontnak megfelelően megkövetelt bizonyítékot nem szolgáltatják, vagy azt a bíróság vagy a közigazgatási hatóság elégtelennek ítéli.”

Ami a hazai polgári peres eljárás szabályozását illeti, a Pp. 164. § (1) bekezdése szerint a per eldöntéséhez szükséges tényeket *általában* annak a félnek kell bizonyítania, akinek érdekében áll, hogy azokat a bíróság valóban fogadja el.

Tisztségtelen kereskedelmi gyakorlat miatt indult perben ez az általános szabály azt jelenti, hogy a tényállítás által sérelmet szenvedett felperesnek kell bizonyítania a kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatos tényállítás *valótlan* voltát, mert ez neki áll érdekében.

A magyar *bírói gyakorlatban* már a rendszerváltozás előtt született olyan, törvényességi óvás alapján hozott határozat, amelyből oly értelmezés tükröződik, miszerint adott esetben a bíróság jogosított, hogy *kivételet* állapítson meg az alól a Pp. 164. § (1) bekezdésében rögzített általános szabály alól, hogy a per eldöntéséhez szükséges tényeket annak a félnek kell bizonyítania, akinek érdekében áll, hogy azokat a bíróság valóban fogadja el.

A Legfelsőbb Bíróság személyhez fűződő jogok megsértése miatt indított perben hozott P. törv. IV. 20. 769/1978. sz. határozatában úgy foglalt állást, hogy a „bizonyítás azt terheli, aki más jó hírnevének megsértésére alkalmas tényállást közöl, véleményt ad, minősítést készít” – tehát nem a személyzeti munka során minősített dolgozót terheli annak az ő érdekében álló nemleges körülménynek a bizonyítása, hogy a minősítésében tett *tényállítások* nem felelnek meg a valóságnak.

Felhasznált irodalom

- Adam, J. H. [1993]: Angol–magyar business szótár, Akadémiai Kiadó, a magyar kiadást gazdálkotta: Czobor Zsuzsa.
- Dr. Berlüt, W. [2005]: Wettbewerbsrecht. Ein Grundriß, Verlag C. H. Beck, München.
- Brómmelmeyer, C. [2007]: Der Binnenmarkt als Leitstern der Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken, *GRUR*, 4. füzet, 295–302. o.
- Henning-Bodewig, F.-H. [2005]: Die Richtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken. *GRUR Int.* 8–9. füzet, 629–634. o.
- Dr. Hoffmann Istvánné [1988]: Reklámérték '88. Az első magyar közvélemény-kutatás a hazai reklámról, reklámletről, Gondolat Kiadó, Budapest, 14. o.
- Horváth Zoltán – Tar Gábor [2001]: Útmutató a nemzetközi szervezetek világához. Fogalomgyűjtemény, Európai tükrök, Műhelytanulmányok 74. sz., a Miniszterelnöki Hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoportjának kiadványa.
- Dr. Lomniczi Zoltán [1995]: Az Európai Unió Bírósága, *Bírósági Határozatok*, 4. szám, 311–312. o.
- Lutz, R. [2006]: Veränderungen des Wettbewerbsrechts im Zuge der Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken, *GRUR*, 11. füzet, 908–910. o.
- Miskin, C. és Vahrenwald, A. [1996]: Commercial Communications in the Internal Market – At What Price? *European Intellectual Property R*, 11. sz., 621–624. o.
- Morcom, C. [2007]: Gowers A Glimmer of Hope for UK Compliance with Article 10bis of the Paris Convention, *European Intellectual Property Review*, 125–127. o.
- Pribula László [2004]: Az Európai Unió reklámjoga, *Jogtudományi Közlöny*, szeptember, 285–292. o.
- Takácsné Dr. Kása Jolán [2003]: A reklámtevékenység önszabályozása az Európai Unióban és itthon, *Védjegyvilág*, 3. szám, 26–29. o.
- Dr. Várnay Ernő – Dr. Papp Mónika [2002]: Az Európai Unió joga, KJK-KERSZÖV, Budapest, 87. o.
- Dr. Vida Sándor [2007]: A reklám és a gyermekek az EK és néhány tagállam jogában, In: Dr. Vörös Imre szerk.: Tisztességtelen verseny – fogyasztóvédelem. Egy európai jogi irányelv átültetésének margójára, MTA Jogtudományi Intézet, 97–180. o.
- Vörös Imre [1996]: Az európai versenyjogok kézikönyve, LOGOD BT., Budapest.
- Vörös Imre [2006]: Lépésváltás az európai tisztességtelen verseny elleni jogban, *Jogtudományi Közlöny*, március, 119–120. o.
- Xiao Yi Chen [1996]: A Proposal for the International Convention for Protection against Unfair Competition, *European Intellectual Property Review*, 8. sz., 450–453. o.

ÚJ KÖNYVEK

Új Cégjogi KRESZ

A gazdasági társaságokról szóló, módosított 2006. évi IV-es törvénnyel és a szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvénnyel egyidejűleg a Magyar Közlöny 2006. évi I. számában – 2006. I. hó 4-én – kihirdették a (megjelenése után szintén módosított) 2006. évi V. törvényt, az új cégtörvényt is.

Az új cégtörvénnyel a cégjog korábbi szabályai ismét módosultak és új jogintézményekkel gazdagodtak. A változásokkal az új törvény rendelkezései tartalmukban kiegészültek, terjedelmükben kibővültek, szerkezetükben pedig átalakultak.

A 2006. július 1-jéig hatályos régi Ctv. még a folyamatos kiegészítésekkel is csak 65 §-ból állott. Az új Ctv. viszont már 136 §-ban rendelkezik a cégjogi előírásokról, vagyis az új cégtörvény terjedelme a korábbinak több mint a duplájára bővült. (A törvényhez még további cégjogi tartalmú rendelet sor is kapcsolódik.)

Az új Ctv. – a törvényben (125. § /2/-/7 bekezdéseiben) egyes előírásokra meghatározott kivételekkel – 2006. VII. hó 1-jén lépett hatályba. Ezért a szabályait ezt az időpontot meghaladó bejegyzési, változásbejegyzési ügyekben alkalmazni kellett, illetve kell. Továbbá a hatálybalépése után indult törvényességi felügyeleti ügyekben szintén az új Ctv. szabályai lettek az irányadók.

Az új Ctv. részben módosította a cégjegyzékben szereplő adatok, jogok, tények körét is. Így például az új törvény alapján már nem kell nyilvántartani a külföldi részvétellel működő cégeknél az adott állam betűjelét, a bt. kültagjai vagyoni betétjének együttes összegét. Ezzel szemben a gt.-knél a participációs fb-tagi minőséget, vagy ha a cégnek elektromos elérhetősége van, úgy azt is be kell jelenteni. Ezért az új Ctv. 129. § /1/ bekezdése kötelezően előírja azt, hogy a 2006. július 1-je előtt bejegyzett cégek a cégjegyzékben vezetett adataik első változásakor, legkésőbb azonban 2007. szeptember 1-jéig kötelesek az új Ctv. 24.–25. §-ainak megfelelő cégjegyzéki adatokat bejelenteni a cégbíróságon.

Ez a kötelezettség – ötvözve az új Gt.-nek – az eredeti – szintén 2007. IX. hó 1-jei végső határidővel elrendelt társasági létesítő okirat új törvénnyel való összhangba hozatali kötelezettségével – különösen aktuális teszi az ÚJ CÉGJOGI KRESZ című könyvet.

A fentiekhez azonban hozzá kell fűznünk a következőket is:

A Magyar Közlöny 75. számában – 2007. június 15-én – kihirdették az új cégtörvényt és az új Gt.-t módosító 2007. évi LXI. törvényt. Ennek a módosító törvénynek a 35. § /15/ bekezdése pedig megváltoztatta az új Gt. 336. § /2/, /3/ bekezdéseinek az eredeti előírását. Emiatt a törvény hatálybalépése előtt a cégjegyzékbe már bejegyzett gazdasági társaságoknak – amelyeknek a létesítő okirata az új Gt. eltérést nem engedő rendelkezéseibe ütközik – legkésőbb 2008. július 1-jéig (tehát nem 2007. szeptember 1-jéig) kell a létesítő okiratukat módosítaniuk és azt a cégbírósághoz benyújtaniuk.

Teljesen új megoldásként a módosított új Gt. 336. § /3/ bekezdése szerint nem terheli módosítási kötelezettség azokat a gazdasági társaságokat, amelyeknek a létesítő okirata, általános hivatkozásként, a régi Gt.-re utal. Azon ugyanis 2008. július 1-jétől az új Gt. előírásait kell érteni.

Azoknak a cégeknek, amelyeket ilyen módon nem terhel a módosítási kötelezettség, az új Gt. előírásaihoz való igazodást ennek a ténynek a bejelentésével lehet teljesíteni a cégbíróságnál. Az ilyen bejelentést a társaságoknak illeték és költségértéítés megfizetése nélkül lehet megtenniük.

(A szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvény 106. § /1/ bekezdése viszont 2007. június 30-ig írja elő a szövetkezetek részére az alapszabályuknak az új törvény előírásaival való összhangba hozatalát.)

Az új cégjogi szabályokat a gyakorlat tükrében részletező, fentebb hivatkozott könyv a Gazdasági Rádió kiadásában jelent meg 2006 decemberében. A nagyon szép kiállítású könyv margócémmel, vagyis a gazdag tartalom mellett nyomdatechnikai és szerkesztési megoldásokkal is igyekszik segíteni az olvasók gyors és eredményes tájékozódását. (A könyv szerzői dr. Rózsa Éva budapesti táblabírói tanácselnök és Szén dr. Sebestyén Katalin nyugalmazott bírósági tanácselnök.)

A könyv a Függelék részében, az új Ctv. és a hozzákapcsolódó IM-rendeletek szövegét is közli.

A 13 fejezetből álló mű, az új törvény teljes körű feldolgozása mellett bevezetésként röviden áttekinti az új cégtörvény jogtörténeti előzményeit, majd ismerteti a cégbíróság szervezetét, feladatát és eljárási módját. A III. fejezetben foglalkozik a cégeljárás tartalmával, a cégnyilvántartás, a cégjegyzék és a cégek fogalmával, valamint alapelveivel, a papír alapú és az elektronikus okirattá alakított cégitatok megismerhetőségével, a cégeljárás jövőjével és az elektronikus cégeljárással, továbbá a cégekre vonatkozó közlemények közzétételével. Itt ismerteti a cégjegyzékbe kötelezően bejegyzendő és bejegyezhető cégek körét is.

A IV. fejezet a cégnévvel, illetve annak bejegyzési feltételeivel, valamint a székhely, telephely, fióktelep szabályozási módjával foglalkozik.

A V. fejezet a cég képviselőinek és a cégjegyzési módnak a kérdéskörét tekinti át. A VI. fejezet pedig az elektronikus cégeljárásban központi szerepet játszó Céginformációs és Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálat szerepét és feladatát mutatja be.

A VII. fejezet a cégnyilvántartás kérdéskörét taglalja, kitérve ennek során a cégnyilvántartás részeire, fogalmára, alapelveire, valamint a cégjegyzék tartalmára és szerkezetére, továbbá a bejegyzési eljárás tárgyára, jellegére, a kérelem mellékleteire és az eljárás rendjére, a formai eljárásra, a kérelem érdemi elbírálására, a hiánypótlásra, az érdemi határozatra (elutasítás, bejegyzés) és az eljárás megszüntetésére.

A VIII. fejezet a cégeljárás során igénybe vehető sokszínű jogorvoslati eszközöket ismerteti, ezen belül a fellebbezés és a cégbejegyző, változásbejegyző végzés hatályon kívül helyezése iránti per intézményét. Az érvénytelenségi pereket a IX. fejezetben részletezi, kitérve a bejegyzés előtti érvénytelenségi és a bejegyzés után indítható érvénytelenségi perekre.

A X. fejezet a kibővült és eszközeiben gazdagodott törvényességi felügyeleti eljárás kérdéskörét tárgyalja. Bemutatva ennek során például az eljárás jellegét, célját, személyi hatályát, más szervezetek törvényességi felügyeleti hatáskörét, a törvényességi felügyeleti eljárás főbb eseteit és az ilyen eljárás során hozható határozatokat.

Kitér a könyv a különleges törvényességi felügyeleti eljárásokra, továbbá az illeték és költségviselés kérdéseire is.

A XI. fejezetben a rendkívüli jogorvoslatokat ismerteti a bejegyzési és a törvényességi felügyeleti eljárásban.

A XII. fejezet a Cstv.-ből átültetett és újrafogalmazott végelszámolással kapcsolatos előírásokat mutatja be, részletezve az általános, az egyszerűsített és a kényszer-végelszámolás szabályait.

A XIII. fejezet a vagyonrendezési eljárást ismerteti.

A könyv tartalmi fő vonulatának a bemutatása mellett érdemes hangsúlyozni, hogy a mű az első (és tematikusan illeszkedő későbbi fejezeteiben is) ismerteti az egyes cégekre vonatkozó anyagi jogszabályok cégjogi vonatkozású rendelkezéseit. Így például az új Gt., az új és a régi Szvt.-k, az Lszvt. cégjogi tartalmú szabályait, valamint az erdőbirtokossági társulatra, a vízgazdálkodási társulatra, az egyéni cégre, a közvetlen kereskedelmi képviselőre, a külföldi vállalkozások magyarországi fióktelepeire, az állami vállalatra, az egyes jogi személy vállalatára, a végrehajtói irodára, a közjegyzői irodára vonatkozó anyagi jogszabályok cégjogi tartalmú előírásait.

Ezeken túl az európai gazdasági egyesülés (ege), a külföldi székhelyű ege magyarországi telephelye, az európai rt. (SE) és az európai szövetkezetre vonatkozó közösségi rendeletek cégjogi vonatkozású szabályait is bemutatja.

A fentiek mellett kitér a könyv az egyéb jogszabályokban lévő, cégjogi tartalmú rendelkezések ismertetésére is. (Például Ptk., Pp., Cstv. stb.)

Így a könyv a hatályos hazai cégjogi szabályok teljes körű áttekintését nyújtja, jól tagolt, könnyen áttekinthető szerkezetben. A könyv kapható a jogi könyvesboltokban és a kiadó Gazdasági Rádió székhelyén: 1133 Budapest, Váci út 78/B. Telefon: 320-8493.

Szegediné dr. Sebestyén Katalin