

TARTALOM

Szabó Katalin: Az infókommunikációs technológiák hatása a hagyományos gazdasági határvonalakra	4
Laki Mihály: Innovatív vállalkozások az idegennyelv-oktatási piacon	29
Borbély Ákos: A cukorpiaci reform külgazdasági összefüggései	42
Gábor Oblath: On the interpretation and international comparison of external imbalances	54

VÉLEMÉNY

Gottfried Péter: Milyen Európát akarjunk? Néhány megfontolás európai politikánk továbbgondolásához	70
---	----

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Palócz Éva: A KOPINT-DATORG zRt konjunktúraelemzése 2006 őszén	79
---	----

ÚJ KÖNYVEK

Szentes Tamás és munkaközössége: Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció I.	83
--	----

Brief Summary of the Articles	90
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Szabó Sarolta: A közösségi jog beékelődése nemzetközi szerződési jogunkba	107
Dr. Szegedi András: A horizontális megállapodások mentesülése csoportmentességi rendelettel az európai közösségi versenyjogban	120

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

Szeptember-októberi számunk

több újdonságot is tartalmaz. Egyrészt, először a Külgazdaság történetében, angol nyelvű tanulmánnyal jelentkeztünk: Oblath Gábor cikke a GDP-arányos folyó fizetésimérleg-mutató jelentésének értelmezéséről szól. Tesszük ezt annak reményében, hogy az angol nyelvű megjelenés lehetőségével egyfelől bővítjük a lap számára elérhető, a Külgazdaság profiljába vágó cikkek körét, másfelől hazai kutatók nemzetközi közönségnek szánt munkáit is be tudjuk mutatni.

A másik újdonság, hogy – ugyancsak először a lap történetében – valamennyi cikkünk lektorált, azaz egy, a saját szakterületén elismert kutató által véleményezett, és szükség esetén az általa javasolt, a szerzők által elvégzett változtatásokkal jelenik meg. (Eddigi gyakorlatunkban ez inkább csupán a valamilyen szempontból vitatott, vagy a szerkesztők számára szakmailag nehezebben értékelhető cikkek esetében volt jellemző.) A teljes lektorálás rendszerére való áttérés meglehetősen idő- és energiaigényes – ezért is a kisebb csúszás a megjelenésben, amiért Olvasóink elnézését kérjük –, de meggyőződésünk szerint hosszú távon biztosan megtérülő befektetés.

Szabó Katalin cikke az elmosódottság fogalmán keresztül értelmezi az infokommunikációs technikák elterjedésének gazdasági hatásait. Az infokommunikáción alapuló „új gazdaság” egyik legfontosabb jellegzetessége a határok elmosódása termék és szolgáltatás, tanulás és munka, munkavállaló és menedzser, tulajdonos és munkavállaló között. Elmosódnak a „reál” és „pénzügyi” folyamatok közti különbségek és a vállalatok határai is, ami nagyon messzire vezet, valószínűleg inkább evolucionista, mint neoklasszikus megközelítésben tárgyalható implikációkkal rendelkezik. Laki Mihály vállalati stratégiákkal foglalkozó kutatásai során ezúttal az idegennyelv-oktatási piac szereplőit vette szemügyre, az államszocialista idők kvázi piaci viszonyaitól kezdődően kísérve figyelemmel fejlődésüket. A kutatás mikroökonómiai és társadalomtörténeti szempontból egyaránt érdekes eredményekhez vezetett, vállalati és foglalkozási-csoportszintű adalékokat szolgáltatva a poszt-szocialista átmenet gazdaságtanának megértéséhez. Borbély Ákos tanulmánya a cukor világpiacon végbemenő szabályozási és árváltozásokból kiindulva elemzi az ágazat európai uniós és magyarországi helyzetét és kilátásait. A vizsgálat praktikus relevanciája a hazai cukoripar helyzetének értékeléséből fakad, teoretikus szempontból pedig a politikailag érzékeny mezőgazdasági termékek világpiacon szerkezetváltását segít megérteni.

Vélemények rovatunkban Gottfried Péter osztja meg Olvasóinkkal a történetének legmélyebb átalakulását élő Európai Unió jelenével és jövőjével kapcsolatos gondolatait. Az egyik legtekintélyesebb magyar EU-szakértő szerint a magyar érdekeknek (is) egy „értékalapú, erős közös politikákkal és intézményekkel” rendelkező unió felel meg, aminek érdekében fontos volna felgyorsítani az alkotmányserződés valamennyi tagország számára elfogadható változatának életbe léptetését.

Tudományos tájékoztató rovatunkban Palócz Éva, a Kopint-Datorg tudományos vezérigazgató-helyettese számol be az intézet őszi Konjunktúrajelentésének legfontosabb következtetéseiről, Új könyvek rovatunkban pedig Ricz Judit értékeli a Szentes Tamás és munkaközössége által publikált „Fejlődés–Versenyképesség–Globalizáció I.” című kötetet. Jogi mellékletünk két, gazdasági szempontból fontos problémákkal foglalkozó tanulmányt tartalmaz.

A szerkeszt

„Minden tapasztalat azt mutatja, hogy a technológiai változások alapjaikban változtatják meg a politikai és társadalmi viszonyokat. Az eddigi tapasztalatok azonban azt is tanúsítják, hogy az átalakulások nem jelezhetők előre, és a velük kapcsolatos legtöbb kezdeti elképzelés végül hibásnak bizonyul.”

Neumann János

Az infokommunikációs technológiák hatása a hagyományos gazdasági határvonalakra

SZABÓ KATALIN

*Az infokommunikációs technológiák gyors terjedése számos alapvető változást hozott a gazdaságban. A cikk ezek egyikét, az elmosódottság (blur) jelenségét tárgyalja, amely valamennyi infokommunikációs technológiára épülő szektort, területet, funkcionális összefüggést áthat. A termékek és a szolgáltatások összecsúsznak, egyre több termetet kínálnak szolgáltatásszerűen, testre szabva. A jószághibridek világában a hagyományos termék–szolgáltatás megkülönböztetés számos esetben kezd okafogyottá válni. A projektmunkák terjedése többféle kompetenciával rendelkező ún. verzatil (sokoldalú) munkaerőt követel, elmosódnak tehát a foglalkozások korábban jól definiált határai. Némely esetben már a termelés alapvető szereplőinek (a tőketulajdonosoknak, menedzsereknek, munkavállalóknak) a funkciói között sem éles a határvonal. Az autonóm munkacsoportokban a munkavállalók menedzseri funkciókat vállalva önmagukat ellenőrzik. Az intellektuális tőke hordozói pedig – akiket korábban egyértelműen munkavállalókként foglalkoztattak a cégekben – most „szabad ügynökként” tulajdonosi mivoltukat erősítik. Már feltűntek a tőzsdén is, s megkezdődött a tehetség „résztvényesítése”. Relativizálódnak a pénzügyi folyamatokat a reálfolyamatoktól elválasztó vonalak. Átereszítővé válnak az ágazatok és vállalatok határai. Nem csak a termelés kihelyezése nyitja ki a vállalatokat, néhány cégnél sor kerül a korábban szigorúan a vállalat falai között tartott K+F tevékenység világhálóra való kitelepítésére is. A szakirodalomtól eltérően, amely a határok elmosódását többnyire egy-egy területen tárgyalja, a cikk rendszerszervező erőként tételezi. E jelenség hatással van a gazdaság tér- és időkoordinátáira, alapfogalmainak értelmezésére, és valamennyi területen kihívást jelent a közgazdasági kutatók számára. A szerző csupán felveti az ezzel összefüggő elméleti problémákat, megoldásuk azonban csak közös erőfeszítések eredménye lehet.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O33; D2, L15

* A tanulmány az OM. 114/2004 számú, A versenyképesség egyéni, társadalmi, intézményes feltételei című kutatási szerződés keretében készült. A szerző őszinte köszönetet mond a névtelen lektornak az alapos és a cikket érdemben javító véleményéért, továbbá a kutatócsoport tagjainak, elsősorban Hámori Balázsnak és Derecskei Anitának értékes észrevételeikért.

Szabó Katalin, egyetemi tanár, a Budapesti Corvinus Egyetem oktatója.

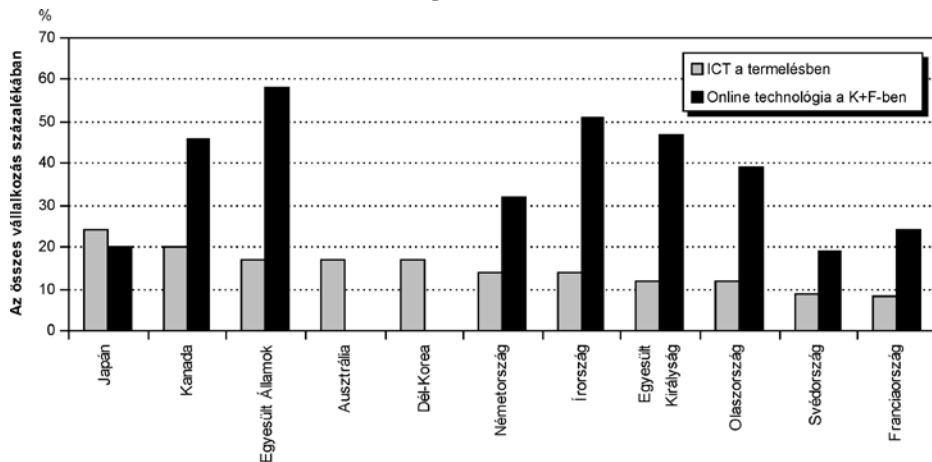
Amikor 1946-ban *John Mauchly* és *J. Presper Eckert* az amerikai hadsereg számára megépítette az *ENIAC I-et* (*Electrical Numerical Integrator And Calculator*), az első programozható számítógépet, valószínűleg egyikük sem gondolt arra, hogy az ormótlan gép – amely 167 négyzetméternyi terület foglalt el és 30 tonnát nyomott – milyen nagy hatással lesz az emberi történelemre. Az ENIAC húszszavas (!) memóriájával még nem keltett túl nagy figyelmet. A hírekben is csak azért jelent meg, mert tévesen azt gondolták, hogy a gép borította sötétbe Philadelphiát, amikor egy áramszünet miatt a város elsötétült. Szimbolikusan is tekinthető, hogy a számítógép, amelynél több világosságot még semmilyen más találmány sem adott az emberiségnek, először a sötétséggel összefüggésben szerepelt a *Philadelphia Bulletin* hírei között.

A gép fejlesztőinek munkája – akik közül elsőként kellett volna említeni a magyar *Neumann Jánost* – csak kevesek számára volt fontos, egészen addig, amíg 1971-ben fel nem találták a *mikroprocesszort*. A Digital, a maga PDP-ivel¹ végezte el a 60-as évektől kezdve azt a paradigmaváltást, amely a számítógépet személyközelivé tette, s a társaságok központjaiból a laboratóriumokba, műhelyekbe vitte a gépet. A fejlődés ettől kezdve látványosan felgyorsult.

Figyelembe véve, hogy körülbelül 50 évvel ezelőtt 20 szó elektronikus tárolása volt az emberi tudás határa, elképesztő, hogy ma már nem olyan nagy ügy a mester-séges intelligencia, és közbeszéd témája a virtuális valóság. ... Ma egy Ford Taunus gépkocsiban is erősebb számítógép van, mint az Apolló űrprogramban használt több millió dolláros számítógép... A technikai változás látványos ütemére az új technológia költségcsökkentő hatásából is lehet következtetni. Az eltelt három évtizedben a számítógép reálára évente átlagosan 35 százalékkal csökkent (*Hippel*, 2001).

1. ábra

Az infokommunikációs technológiai alkalmazások a termelésben és online technológiák a K+F-ben 2003-ban



Forrás: OECD Information Technology Outlook, 2004, 126. o.
www1.oecd.org/publications/e-book/9304021E.PDF

¹ A Digital, teljes nevén a Digital Equipment Corporation (DEC) nevű amerikai társaság fejlesztette ki a 60-as évek végén az első miniszámítógépet, a PDP-t (Programmed Data Processor), amelyet a 70-es évek végén már egyetemeken, laboratóriumokban használtak tudományos és mérnöki munkákra.

A számítógép által indukált fejlődés az *internet* megjelenésével az egész glóbuszra kiterjedt. 1969-ben sikerült először négy számítógépet összekötni, nagyobb forgalom azonban csak a 20. század 80-as éveiben indult meg a hálón. Szinte hihetetlen, de a *World Wide Webet*, amely a *széles közönség számára* lehetővé tette az internet használatát, csak 1994-ben hozták létre, tehát alig több mint egy évtizeddel ezelőtt. 1991 januárjában – a World Wide Web kifejlesztése előtt mintegy három évvel – mindösszesen 376 ezer internethasználó volt (*Pohjola*, 2002, 134. o.). 2005-ben ezzel szemben már csaknem 1 milliárd ember, pontosan 938 710 929 fért hozzá az internethez. 2000 és 2005 között világszerte 160 százalékos a felhasználók számának a növekedése.² Természetesen nemcsak a mennyiségi fejlődés látványos, jelentős minőségi előrelépések is történtek (széles sáv stb.) Az infokommunikációs technológia (ICT) az élet egyetlen területét sem hagyta érintetlenül, *kiemelkedő azonban a szerepe a gazdaságban*. Az infokommunikációs technológiák országonként eltérő, de a fejlett világban számottevő gazdasági súlyát mutatja az alábbi ábra.

Az információk elérhetősége mindig is fontos volt,³ amíg azonban a korábbi korszakokban – így az ipari korszakban is – az *információ*,³ a tudás a társadalmi értéktermeléshez való hozzájárulását tekintve másodlagos tényező, a *digitalizált információk* ma minden jel szerint a *legfontosabb termelési tényezővé*, a gazdasági folyamatok mozgatójává válnak. Hangsúlyoznunk kell e helyen a „*digitalizált*” jelző fontosságát. Még a legegyszerűbb, leghagyományosabb termelési folyamatokban is információkat adnak, illetve vesznek át ugyanis, mielőtt, illetve miközben a termelés materiális tényezői működni kezdenek. Ma azonban nem egyszerűen az információk határozzák meg a gazdasági fejleményeket, hanem a számítógépek működtetésével termelt, illetve továbbított *digitalizált információk*. A digitalizálás révén *azonos módon fejezhetők ki a legkülönfélébb dolgok* (a betűktől a röntgenfelvételeken keresztül a mozifilmekig), amelyekkel a számítógép számolni s amelyeket kommunikálni és tárolni egyaránt képes. *Az élet összes jelenségének 1-esek és 0-k sorozatára való egyszerűsítése a hatékonyság és általános alkalmazhatóság kulcsa*. Az igazi ugrást a gazdasági fejlődésben ez jelenti, vagyis az, hogy a *digitalizált információk mozgatják a materiális folyamatokat*.

„Az utóbbi évtizedben tapasztalható információtechnológiai robbanásnak talán a legjellemzőbb hatása a számítástechnika egyre növekvő szerepe, valamint az, hogy a szoftver egyre inkább univerzális rendszerintegrátorrá válik. *A valós rendszerek egymással korábban elsősorban fizikai kölcsönhatásban álló alkotóelemei egyre inkább számítástechnikai kölcsönhatások révén működnek együtt.*” (Sztipánovits–Péceli, 2003)

Mi több, a digitalizált információk manapság sokszor *átveszik a materiális folyamatok szerepét*. Atom helyett információ utazik például a digitális tartalmak letöltésekor, egy digitális terv távoli robotokon történő anyagba öntésekor stb. Ennek számos mélyreható és ma még nem is teljes egészében átlátható következménye van a gazdaság működésére. E tanulmányban ezek közül csak egyetlenegy veszünk górcső alá, a *határok relativizálódását*, más néven *elmosódásukat* (blur). Ez talán az infokommunikációs

² Az adatok forrása <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

³ Hogy mi az *információ*, abban korántsem alakult ki konszenzus a szakemberek között. Kutatók több mint 400 különböző meghatározást találtak rá. Mi azt a definíciót használjuk, amely megkülönbözteti az információt a tudástól. *Információ*: a legáltalánosabb értelemben jelek együttese, amelyet a kibocsátó a felvevők (recipiensek) felé továbbít valamely közvetítő csatorna (médiium) segítségével. Bármely objektum vagy élőlény bocsáthat ki és vehet fel jeleket (signaling). Az emberek között áramló információ ennek egy specifikus fajtája, amely a történelmi fejlődés kezdeteikor még közvetlenül köti össze a társadalom tagjait, később tárgyasul (írás, rögzített hang stb.).

technológia legáltalánosabb, legjellemzőbb és elméleti szempontból is a legtöbb fejtrést okozó következménye a gazdaságban.

Az elmosódás az infokommunikációs technológián nyugvó gazdasági folyamatok általános tulajdonsága, a különböző folyamatok és jelenségek közötti *merelv szétválasztás oldódását jelenti, amely* gyakran a *szembenálló pólusok*, korábban egymás ellentettjeként kezelt kategóriák *összecsúszásában is megnyilvánul*. Az időbeli és térbeli határok relativizálódása (például a *munkaidő* és a *szabad idő* közötti határ elmosódása, a *vállalat* és a *külvilág* között húzódo határvonal viszonylagossága, vagy a *vevő* és az *eladó* funkciójának összekeveredése) csak sajátos kifejeződési formái ennek az átfogó trendnek.⁴ Szinte nincs is olyan terület a gazdaságban, ahol ne tapasztalnánk manapság a határok elmosódását, az ellentétes pólusok összecsúszását, legyen szó termékekről, szakmai kompetenciákról vagy éppen vállalati szervezetről. A következőkben tárgyalt összemosódás fontos feltétele az ún. *beágyazott* (embedded, mindenütt jelenlévő) *informatika megjelenése*. Egyes becslések szerint, ma a processzorok 90 százaléka ilyen rendszerekben van. E tanulmányban a határok elmosódását két kitüntetett területen vizsgáljuk: 1. *a termékek* és 2. *a termékeket előállító szervezetek, azaz a vállalatok* vonatkozásában. A termelő szervezetek felépítésének, működésének ugyanis nyilvánvalóan igazodnia kell az általuk kibocsátott termékek jellegéhez, a termékeket természetesen itt általánosabban a „javak” értelmében véve.

Összemosódás a termékek világában

A hagyományos közgazdasági megközelítés éles különbséget tett a *termékek* és a *szolgáltatások* között. A közgazdaságtani vizsgálatok hosszú ideig termékcentrikusak voltak, és bizonyos fokig még ma is azok. A szolgáltatásokat még a 20. század közepén is maradékelven határozták meg.⁵ A szolgáltatások gazdasági szegmensét „*harmadlagos szektornak*” nevezték, vagyis, ami nem fért bele az iparba és a mezőgazdaságba, az volt a szolgáltatás. Ma már a szolgáltatás messze nem maradék. A szolgáltatások világa kiterjedt, mindenütt szolgáltatások vesznek körül bennünket.

Termékek – szolgáltatások⁶ – szellemi termékek

A csere és a fogyasztás objektumait azonban álláspontunk szerint ma *már nem lehet a materiális javak és a szolgáltatások kettősével átfogni*. Az informatizálódó gazdaságban a fizikai javakhoz képest felértékelődnek és nagy gazdasági súlyra tesznek szert a *szellemi termékek*, ezért a korábbi termék–szolgáltatás fogalompár helyett a gazdasági működés értelme, célja, eredménye sokkal inkább egy *fogalomhármassal* írható le:

⁴ Figyelemre méltó könyvet publikált a témában a *Davis–Meyer* [2000] szerzőpáros.

⁵ Meghatározásához *Fisher* [1935] és *Clark* [1985/1940] definícióját használták.

⁶ *Boden* és *Miles* [2000] az alábbi tulajdonságaikkal definiálják a szolgáltatásokat: 1. *Illékonyág, megfoghatatlanság*. (Mivel a fogyasztóvédelem és a reklámoló fogyasztó számára is sokszor nehéz a minőségi kifogások utólagos igazolása, a szolgáltató megbízhatósága kiemelt jelentőségű.) 2. *Azonnali fogyasztás*. (A legtöbb szolgáltatás raktározhatatlan, és ezért sokkal nagyobb igényeket támaszt a kereslet és a kínálat összehangolására. Az el nem fogyasztott szolgáltatást később már nem lehet eladni.) 3. *Szimultán jelleg*. (Maga az interakció a szolgáltatás lényege, az interakció lezárulásával a szolgáltatás általában nem élvezhető többé, az interakció adja a szolgáltatás minőségét, illetve határozza meg javarészt a vevő megelégedettségét.) 4. *A fogyasztó aktív részvétele*. Érzékenység a szolgáltatóhely kialakítására (A fogyasztó jelenléte fontossá teszi a szolgáltatóhelyet, azt a tárgyi környezetet, amelyben a szolgáltatást nyújtják neki.) 5. *Heterogenitás*. (A szolgáltatások meglehetősen heterogének, a vevők részvétele a szolgáltatásban is széles skálán mozog.)

1. *fizikai termékek*, 2. megfoghatatlan (vagy immateriális) *szellemi termékek* és 3. *szolgáltatások*. Emellett érvel tanulmányában Hill [1999], és mi osztjuk véleményét.

A szolgáltatások nemcsak a fizikai termékektől térnek el jellegükben, hanem *részen* a szellemi javaktól is. A szolgáltatások nem csomagolhatók, építhetők vagy tárolhatók, ez utóbbi vonásuk – a tárolhatóság hiánya – a szellemi javaktól is megkülönbözteti őket. A szolgáltatások nem kézzelfogható dolgokból állnak, ebben különböznek a materiális termékektől, és többé-kevésbé ebben egyeznek a szellemi termékekkel. A szolgáltatások nagyobb értéket adnak a termékekhez, mint amennyit a fizikai termékekre fordított munka ad a fizikai termék értékéhez, mert általában *a vásárló is közreműködik a szolgáltatás „kivitelezésében”*. Míg a termékben egyértelműen a gyártó munkájának a színvonala tükröződik, és minősége független a felhasználó személyétől, a szolgáltatások legtöbbször – például a gyógyító munka vagy az oktatás eredményessége – nemcsak a kórház vagy az egyetem személyzetének felkészültségétől, vagy a rendelkezésre álló infrastruktúrától függ, hanem nagyban meghatározza azt a betegek fegyelmezettsége vagy a diákok képességei.

A szellemi termékeket általában össze szokták keverni a szolgáltatásokkal, pedig számos olyan tulajdonságuk van, amely elkülöníti őket a hagyományos szolgáltatásoktól és a hagyományos fizikai termékektől egyaránt (noha egyik vagy másik vonásukban persze emlékeztetnek mind a két előbbi csoportra). A szellemi javakat az anyagi javaktól és szolgáltatásoktól elhatároló vonásoknak tekinthetők például a következők.

– A szellemi termékek „tömeggyártásakor”, több fogyasztó számára való hozzáférhetőségük biztosításakor az újratermelési költségek a nullához tartanak; és az elosztási költségek is sokszor jelentéktelenek. Ez sem a hagyományos szolgáltatásoknál, sem a termékekénél nincs így. Ha több gyereket akarunk hagyományos módon tanítani, több árut forgalmazni, vagy több beteget gyógyítani, ugyanúgy nagyobb költségekkel kell számolnunk, mintha több kenyeret vagy több focilcipőt szándékoznánk termelni. Több felhasználó számára felkínálni ugyanazt az e-bookot, szoftvert vagy letölthető zenét azonban gyakorlatilag nem jár többletköltséggel.

– *Az átláthatóság paradoxona* (ismernünk kell a szellemi terméket ahhoz, hogy megvegyük, viszont sok esetben, ha már ismerjük, nem szükséges megvenni őket).⁷ Ez az eset forog fenn például a szoftvereknél, a reklámötleteknél és bizonyos értelemben még a kutatási eredményeknél is. A hagyományos terméket ezzel szemben szemügyre vehetjük, és – ha nem felel meg – elállhatunk a vásárlástól. A hagyományos szolgáltatások esetében sem hiúsítja meg magát a szolgáltatást, és teszi értelmetlenné a megvásárlását az, ha ismerjük, hogy pontosan mi a tartalma. Ha látjuk és tudjuk, hogy miként vágja le a fodrász a hajunkat, még nem tudjuk helyettesíteni őt. Ha azonban már jól ismerünk egy reklámgeget vagy pontosan tisztában vagyunk egy tanácsadói véleménynel, és a benne foglalt javaslatok a birtokukban vannak, netán apróra ismerjük egy könyv tartalmát, akkor miért vásárolnánk meg azt?

– *A rivalizálás hiánya*. A termékek esetében rivalizálnak a fogyasztók, mert a borjűhús, amit *X* elfogyaszt már nem fogyasztható el *Y* által. De a hagyományos szolgáltatások többségénél is így van ez. Azt a kezelési időt, amit *X* depressziós beteg igénybe vesz, természetesen már nem lehet *Y* pánikbetegre fordítani. Ezzel szemben ugyanazt a szoftvert, amit *X* felhasználó letöltött a hálóról és használ, még további tetszőleges (akár milliós) számú felhasználó is használhatja egyidejűleg.

⁷ Ezért nevezik az effajta információs termékeket „tapasztalati javaknak”.

Kétségtelen, hogy a termékek materiális formát öltenek, míg a *lényegét tekintve* sem a szolgáltatások, sem a szellemi javak nem materiálisak.⁸ A *megfoghatatlan szellemi javak* egy tekintélyes osztálya (a zenei CD-ktől a digitális fényképekig és a hálón forgalmazott filmekig) mégis több közös vonást mutat a materiális javakkal, mint a szolgáltatásokkal.

*Komplex vagy hibrid javak:
a javak különböző osztályait összeolvasztó információtechnológia*

Az infokommunikációs technológiák elmosják a fenti elhatárolásokat, egyfajta ragasztóként *összeolvasztják a termékeket a szolgáltatásokkal, illetve a szellemi javakkal*. A szolgáltatások változása nagyrészt éppen a világhálónak köszönhető. A face jellegű – az emberek személyes érintkezésében megvalósuló – hagyományos szolgáltatásokat az utóbbi időben egyre több – csak a világhálón létező, a világháló lehetőségeit kihasználó – „posztmodern” szolgáltatás váltja fel: a tüzeseteket szenvedett polgárok ügyintézését segítő szolgáltatástól az *elektronikus javaslatgyűjtő ládáig*.⁹ Ezek *háttére rendszerint egy szoftver*, vagyis egy tipikus szellemi termék. Valójában ez működteti technikai értelemben a világhálón megjelenő szolgáltatást. A szolgáltatás ily módon tehát szétválaszthatatlanul összegabalyodik a szellemi termékkel. De maguk a szolgáltatások is összehurkolódnak. A széles sávú információtovábbításban például egyre inkább elmosódik a különbség az olyan korábban jól elhatárolható szolgáltatások között, mint a televíziós műsorszórás, a telefonszolgáltatás, a videotelefon, az internet, vagy akár olyan az orvosi szolgáltatások között, mint a távszolgáltatásként működő EKG. Néhányat ezek közül máris egy csomagban nyújtanak a szolgáltatók (ún. triple play formában).

Az összekapcsolhatóság révén a fizikailag létező eszközök is bizonyos értelemben szolgáltatássá válnak, a műszaki berendezések fejlesztése és frissítése például – sajátos szolgáltatásként – távirányítással történik. A frissítések nemcsak a személyi számítógépek esetében érhetőek el az interneten keresztül, hanem fényképezőgépek, autóbba épített számítógépek, mobiltelefonok stb. esetében is. A termékek és szolgáltatások összeolvasztását – amint arra az idézett példák is utalnak – nagyrészt a folyamat háttérben működő szellemi termékek katalizálják.

A *Davis–Meyer* [2000] szerzőpáros a Mercedes fejlesztését hozza fel példaként a termék és a szolgáltatás közötti határok elmosódására. A cég olyan szoftvert tesz fel, amely az éppen úton lévő autót az interneten keresztül közvetlenül összekapcsolja a vevőket kiszolgáló szervizzel. A fejlesztés alatt álló rendszerek a tervek szerint azt is lehetővé teszik, hogy a vezetés közben felmerült problémát (például, hogy a vezető valami furcsa zajt hall a kocsiban) a távolból, a gyártó telephelyéről diagnosztizálják. Sőt, bizonyos esetben az elektronikai rendszerben fellépő hibát ki is lehet küszöbölni „távirányítással”. Az autó elektronikus berendezéseinek folyamatos szemmel tartása jelentősen csökkenti az autójavítás és -szervizelés költségeit, amely költségek egyes felmérések szerint az autózással kapcsolatos teljes költségek 30-40 százalékát is kitehetik. A távdiagnosztikában rejülő költségsökkentési lehető-

⁸ Nem tekintjük szorosan véve materializálódásnak azt, ha a szoftvert vagy szellemi terméket valamilyen hordozóra tesszük, hiszen a materiális elem a termék értékében elhanyagolható.

⁹ Az elektronikus tanácsadó helyettesíti a főként a japán vállalatokra jellemző hagyományos ötletládát. A tanácsadó-boksok ezen kívül más célokra is használhatók. Találkoztunk már olyan boksokkal is, amelyben újságírók vagy szakdolgozatszerzők címötleit minősítik, egyéni ideákat ítélnék helyesnek vagy helytelennek.

ségek tehát igen jelentősek, nem is beszélve az autóban utazók biztonságának növeléséről, mint egyáltalán nem elhanyagolható „mellékhatásról”.

Ilyen és hasonló jelenségek láttán felmerül a kérdés, hogy a cég egy autót adott el nekünk, vagy egy szolgáltatást is, amely egy (vagy több) szellemi termék felhasználása révén szervesen beépül az autóba. Az adekvát válasz az, hogy *a három kategória hibridjéről van szó*. Az alábbiakban megkíséreljük feltérképezni az infokommunikációs technológiák hatására előálló *jószághibridek* legtipikusabb formáit.

Testre szabás: a termékek szolgáltatásként való előállítása

A termék és szolgáltatás összeolvadásának talán legelterjedtebb formáját a testre szabott termékek¹⁰ alkotják. A testre szabásban elől jár a számítógépipar.

A Xilinx félvezetőgyártó például érdekes stratégiát dolgozott ki szolgáltatásai fejlesztésére, melyet *Interneten Újrakonfigurálható Áramkörnek (Internet Reconfigurable Logic – IRL)* neveznek. A Xilinx felsőkategóriás *integrált áramkörre (Integrated Circuit – IC)* a helyszínen újraprogramozhatók – tehát a chip házhozszállítás után is változtatható. A chipék azonos futószalagon készülnek (alacsony költség), majd miután a vásárló megrendelte őket, eldöntheti, hogy mire kívánja használni azokat (mobiltelefonoktól a hálózatkezelésig és a többfunkciós elektronikai eszközökig). (Hau–Whang, 2001)

A számítógépgyártás mellett az autóipar és a ruházati ipar bocsát ki nagy tömegben testre szabott termékeket, de felzárkózik hozzájuk a bútorigar (az irodabútoroktól a konyhabútorok testre szabásáig) vagy a festékgyártás is. Ma már Magyarországon is úgy veszünk festéket, hogy nincs előre elkészítve a szín, hanem kérésre számítógép segítségével kikeverik a kívánt árnyalatot. Festék- vagy konyhabútor-vásárláskor tehát nem pusztán terméket veszünk, hanem egyben szolgáltatást is. Nem lehet azonban elhallgatni azt, hogy a testre szabást a cégek a piac manipulációjára is felhasználják, amikor nem valós alternatívákat kínálnak fel a vevőknek, hanem lényegtelen változtatási ajánlatokkal a fogyasztói szabadság és szuverén választás illúzióját keltik.

A testre szabás eleve magában rejti *a termék szolgáltatásként való előállítását*. Ennek belátásához elegendő végigkövetni a testre szabás folyamatát a ruházati iparban.

A ruhavásárlás legelső lépése nem az, hogy a vevő kiválasztja a neki tetsző befejezett terméket, hanem az, hogy 1. a boltban méretet vesznek róla egy számítógép segítségével. Akárcsak a régi úri szabónál... Termékről itt még szó sincs, a méretre szabás tipikusan szolgáltatás. Mégpedig legtöbbször egy szoftverre, azaz egy szellemi termékre épülő szolgáltatás (Burns–Bryant, 1997). Maga a mérés történhet kézzel, lézerszkennelvel és videokamerával. 2. A test bizonyos pontjairól kézzel felvett adatokat azután beviszik egy számítógépbe, amely módosítja az ott raktározott szabásmintákat a vevő egyéni testméretadatainak megfelelően. A kézi mérés alternatívájaként a gép digitalizálhatja a vevőről nyert videoképet, vagy a lézeres szkenneléssel bevitt adatokat egyesíti a gépben raktározott ruhafazonnal, amelyet a vevő kiválasztott. A leginkább high-tech megoldás a háromdimenziós számítógépes képalkotás a boltban jelentkező vevőről, amely után a nyert adatokat lefordítják

¹⁰ A testre szabásról részletesen lásd: *Kocsis–Szabó* [2001].

a meghatározott fazonra. 3. A teljes testre szabás (total custom)¹¹ megoldásnál teljesen a vevő alakítja ki a ruhát, digitális formában közölve a modell leírását a gyártóval.¹² Ez utóbbi egyben példa a két meghatározó piaci szereplő – a termelő és a fogyasztó – funkcióinak az összeolvadására is. A fogyasztó itt a modell megtervezésével bekapcsolódik a termelési folyamatba.

A termék–szolgáltatás hibridek talán legnagyobb figyelmet érdemlő osztályát a *gyógyszerek* új generációja alkotja. Ma még többnyire csak a legfejlettebb országokban alkalmazzák és adagolják a gyógyszereket *génteszt alapján, testre szabva*. Aligha lehet kétséges, hogy ez a kivétel már a közeli jövőben szabállyá válik. Az orvoslásban az egyik legmarkánsabb trend ma a *genomikus medicina* fejlődése.

A genomikus medicina genetikai ismereteken nyugvó, előrelátáson alapuló egyénre szabott megelőzést és gyógyítást jelent. Minden túlzás nélkül állítható, hogy az orvosi informatika és a *bioinformatika* összeolvadásából létrejövő új tudományág: a biomedicinális informatika alapjaiban változtatja meg az orvoslást és az orvosi gyakorlatot, és meghatározó jelentőséggel van/lesz a költség/eredmény viszonyokra is. Ennek tengelyében az egyénhez igazodó szolgáltatás és gyógyszerelés, az egyéni életmódnak az ezekhez az információkhoz történő igazítása, röviden: a személyre szabás áll. (*Deutsch–Gergely, 2005, 71. o.*)

A szolgáltatások és a szellemi termékek közötti határvonal elmosódására, és egyben a körülményekhez idomuló, folyamatosan frissített termék–szolgáltatás hibridekre példaként szolgálhatnak továbbá a vállalatirányításban használatos testre szabható, dobozolt szoftverek – a legismertebb Navisontól, a SAP-én, Baanon, a Kulcssofton vagy a rEVOLUTION-on keresztül a legkisebbekig. A szoftverek frissítését az állandóan változó jogi szabályozás is kötelezővé teszi, frissítés nélkül egyetlen ilyen típusú szoftver sem lehet versenyképes.

Az előbbi példákban szereplő tevékenységek többségében szolgáltatások, amelyeknél nem a kész, befejezett fizikai vagy szellemi termék *vevőnek történő átadásáról* van szó, mint a klasszikus esetben, hanem az alapterméket, illetve annak részeit *szolgáltatás-szerűen állítják össze a vevő számára*. A szolgáltatások és a termékek összekapcsolódása azonban egyáltalán nem csak a testre szabás következménye lehet.

Termékek szolgáltatásában

Az utóbbi egy-két évtizedben a tartós javak és a különféle berendezések a testre szabástól függetlenül is mind több szolgáltatással egészülnek ki. „Ami leginkább számít, az az, hogy a szolgáltatás be legyen építve a termékbe azáltal, ahogyan a terméket csomagolják, szállítják, hirdetik, elmagyarázzák és beszerelik, kijavítják és megújítják.” (*Henkoff–Sample, 1994*) Azt a *terméket*, amit piacra visznek, sajátos *„szolgáltatáságy-*

¹¹ *Anderson–Fornell–Rust* [1997] létrehozta egy olyan testre szabó megoldást a ruhaipar számára, amely négy opciót kínál fel a vevőknek: a) *kiterjesztett válogatás (expanded selection/search)*; b) *dizájnolási lehetőségek (design option)*; c) *közös tervezés (co-design)*; d) *teljes testre szabás (total custom)*. Az a esetben a vevő a termelő termékvonalai között válogathat. A b) verziónál a vevő választhat a design, a méretezési és stílusváltozatok között, továbbá a színek és anyagok között, hogy mindezek kombinálásával létrehozza az általa elképzelt ruhadarabot *CAD (computer aided design)* alkalmazásával. Az ún. közös tervezés (co-design) esetén a vevő már nemcsak az eleve felkínált lehetőségek közül válogathat, hanem ezeket kiegészítheti a saját ötleteivel is.

¹² Vö.: *Lee–Chen* [1999/2000], 3–4. o.

ban” adják el. Azt is mondhatjuk tehát, hogy a javak – legalábbis részben – szolgáltatás-jelleget öltenek.

Már az újgazdaság beköszönte előtt is megfigyelhettük, hogy a termékeket és szolgáltatásokat egyre többször oszthatatlan egységként adták el. A szolgáltatások egyé váltak a termékek értékesítésével, és gyakran már nem is lehet megmondani, hogy az adott dolog, amit eladtak inkább termék, vagy inkább szolgáltatás. Végül már nincs is tulajdonképpen különbség a kettő között. Az újgazdaságban a dolgok még komplikáltabbak lettek, mivel a határok itt a digitális és nem digitális termékek között jelentek meg. Azokat a kényelmi szolgáltatásokat, amelyeket az *off-line* szolgáltatások nyújtanak, általában nem nehéz megoldani az e-kereskedelemben sem. Sokszor az *e-kereskedelemben* biztosított kényelmi szolgáltatások *off-line* már különleges fogyasztói igényt kielégítő szolgáltatásnak minősülnek (Hilbert, 2001).

Hazai példa erre, hogy a Bookline nemcsak könyvet ad el, hanem logisztikát, azaz kiszállítást is ingyen vállal Budapesten.

A termékeket körítő szolgáltatások közül különösen kiemelt szerepe van a *szórakoztatásnak*. Lassan már alig lehet terméket eladni anélkül, hogy ne kapcsolnák össze valamilyen szórakoztatással.

Az American Girl két nagy játékarúháza közül az eredeti Chicagóban van, és nyílt egy fióküzlete New Yorkban is. Ezek nem egyszerű játékboltok, hanem „élmény-üzletek”, az *élmény-közgazdaságtan* értelmében véve.¹³ A kislányok órákat, napokat, sőt egész hétvégeket töltenek a boltokban. Vannak éttermek, egy színház rendszeres előadásokkal, van babafodrász. Születésnap bulikra is elő lehet jegyezni a gyerekeket, akár az áruházi hotelben ott-alvással is, teljes ellátással, melyben bennfoglaltatik az ünnepi menü és a mulatság. Egy ott-tartózkodás nem kevés pénzbe kerül. Mindeközben kb. 8 millió babát adnak el, és ezzel az American Girlt a Barbie mögött a második helyre rangsorolják. Az, hogy a játék mindig szorosan kötődik az élethez, nem kell magyarázni senkinek sem (Petrich-Hornetz, 2003).

Hazai példák erre a következők:

A McDonald’s külön olyan „dühöngőt” rendezett be, ahol a gyerekek a születésnap bulijukat megtarthatják. Nem törik szét otthon a kis lakás bútorait, miközben sokat fogyasztanak: tűzijátékos tortát, lufikat stb.

A gyógyvizeket sem lehet ma már önmagukban termékként eladni a köréjük épülő wellness-szolgáltatások nélkül

A termékek és a szolgáltatások összekapcsolásának a lehetőségét nagyban kitágítja a világháló, amelyen olyan – a javakhoz kötődő – szolgáltatások lehetségesek, mint például a *kívánságlista*.¹⁴ Számos papír formában eladott folyóirathoz szolgáltatásként társul az online változathoz való hozzáférés. (A példák sora hosszú: az *Economisttől* a *Figyelőig*.) Hasonlóan értékesebbé teszik a terméket az olyan kapcsolódó szolgáltatások, mint a *vásárlói csoportok* szervezése, *hírccsoportok* kialakítása, vitafórumok és *csevegőszobák* létesítése, amelyekben a fogyasztók kicserélik a termékkel kapcsolatos tapasztalataikat.

¹³ Joseph Pine és James Gilmore a „The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business a Stage” [2000] című munkájukban vetették meg élmény-közgazdaságtan alapjait.

¹⁴ Kívánságlista: az internetes kereskedelemben alkalmazott marketingmódszer. Az e-kereskedők felkínálják például, hogy elektronikus üdvözlőlapot küldenek a vevő által megjelölt személynek, vagy apró ajándékokat adnak stb. A kívánságlista funkciója ugyanaz az e-kereskedelemben, mint az apró ajándékoknak és más vásárlóknak kedveskedő akcióknak a hagyományos kereskedelemben.

Bizonyos termékeknel (például kutya- és macskaeledelek) ilyen módszerekkel az eladók visszavonhatatlanul magukhoz láncolhatják az állatok gazdáit. A termékekhez kapcsolódó információk a vevők számára is hasznosak lehetnek, hiszen az új termékekről időben érkező tájékoztatás, vagy a termékkel kapcsolatos, a hagyományos kereskedelemben elérhetőnél sokkal részletesebb (és gyakran vonzó vizuális formában tált) információk a vevők érdekét is szolgálhatják. Emellett költségkímélők és kényelmesek, könnyen elérhetőek, rendszerezhetőek, szűrhetőek, ezért is választják ezt sokan.

A folyamat abban csúcspod ki, hogy a fő tevékenységet is szolgáltatásként gyakorolják, szolgáltatásként nyújtják a vevőnek, amint azt a testre szabás eseteinél is láttuk. A „szolgáltató szemlélet” megjelenése nagymértékben rányomja bélyegét a termékek attitűdjére.

Nemcsak a terméket és a minőséget értékesítik, hanem egyre gyakrabban a kultúrát, az értékrendszert és a vállalati kommunikáció erejét, vagyis tulajdonképpen a szolgáltatási lehetőségeket. A vállalat dolgozóinak etikai, kommunikációs és emberi viselkedése piaci tényező, a cég sikerének kulcskérdése lesz. Egy széles körű felmérés szerint a vevők 68 százaléka a szolgáltatás hibái miatt cserél vállalatot, és csak 14 százaléka a termék hibái miatt. A szolgáltatások újraélesztik az emberi tényező szerepét a termékekben. „A szolgáltatás a jövő terméke.”¹⁵

A termék minősége valamikor versenyelőny volt, most azonban csak nevezési díj a játékban.

A termékek fejlesztésében minden egyre jobb, így a *nyújtott szolgáltatás az egyetlen, ahol magukat meg tudják különböztetni*. Azoknak a vállalatoknak, amelyek megkülönböztető szolgáltatásokat kínálnak, újra kellett definiálniuk céljaikat. A Fanuc Robotics robot összeszerelőből dizájnné alakította át magát, a Progressive Corporation nevű biztosítótársaság nemrég még egyszerűen csak biztosításokat árult, most pedig a kárt szenvedettek egészségi problémáitól kezdve a jogi tanácsadásig mindennel foglalkozik. A Toyota Lexus divíziója nemcsak egy új luxusautót talált ki, hanem egy teljes luxus szolgáltatáscsomagot is hozta. A Johnson Controls – egy termosztátokat és energetikai rendszereket gyártó cég – új növekedési lehetőséget fedezett fel más vállalatok épületeinek menedzselésében. A Taco Bell szintén extraprofitot ér el, mert tudja, hogy a legnagyobb üzlet nem az ételek elkészítésében, hanem a házhozszállításban van – és nemcsak az éttermekben, hanem iskolákban, kórházakban és büfékben is működik (*Henkoff–Sample, 1994*).

A szolgáltatások terjeszkedése, újabb és újabb szolgáltatásfajták megjelenése már csak azért is fontos, mert az információs társadalom egyes jelenségei (robotok, automatizálás, testre szabott tömegtermelés) valóban jelentősen csökkentik az egyszerű munkaerő-szükségletet, ami nehezen kezelhető foglalkoztatási problémákat vet fel. Ha az új szolgáltatások nem szívják is fel teljesen a feleslegessé váló munkaerőt, mindenesetre valamelyest enyhítik a problémát.

Termékgondozás – a termékek szolgáltatásokkal való helyettesítése

A termékek szolgáltatásszerű előállítását ösztönzi a környezettudatos szemlélet terjedése is. A „*Product as service*” megközelítés mozgalommá nőtte ki magát. Az ezt képviselők törekvéseinek a lényege, hogy a gyártó felelősége a termékért, a termékről

¹⁵ Idézi: Krippendorf [2003], 13. o.

való gondoskodás kiterjed a termék egész életpályájára. Ha egy terméket úgy terveznek, mint szolgáltatások folyamatos áramát, akkor a benne lévő anyagokat tökéletesen visszanyerik a jövő generáció számára vagy egy másik termék előállítására.

A „termék mint szolgáltatás” megközelítés

Az ebben a szemléletben termelt termékek materiális jószágok ugyan, de mind magasabb szolgáltatástartalommal (Johnson, 2000). A „termék mint szolgáltatás” irányzat hívei – támaszkodva a fejlett számítástechnikai és kommunikációs rendszerekre, a kifinomult és költségtakarékos érzékelőkre, a precíz és kevés hulladékot produkáló termelési folyamatra, valamint az anyagtudomány legújabb vívmányaira – érdemben előmozdítják az egy főre jutó GDP anyag- és energiataralma csökkenésének trendjét. A fogyasztónak csak rövid ideig szükséges termékek kölcsönzése ugyanúgy a felesleges termékek termelését – és ezáltal a környezetterhelés csökkentését – szolgálja, mint a használhatatlan termékek újrahasznosítása, vagy éppen a termékek testre szabása. Ez utóbbi nagyban csökkenti a felesleges, használhatatlan termékek tömegét, illetve a hulladékmennyiséget. Annak a mérhetetlen anyagtömegnek ugyanis, amelyet az amerikaiak felhasználnak, csak 6 százaléka (!!!) testesül meg végtermékben, és csak 2 százaléka (!!!) él tovább néhány hétnél.” (Product as..., 2004, 1. o.)

A termékek sorsáért való termelői felelősségnek, illetve a pazarló felhasználás visszaszorításának a jegyében új fogalmat vezettek be a szakirodalomba: a „termékgondozás” („product stewardship”) terminusát. A „termékgondozás a termék sorsát nyomon követő, a környezetterhelést csökkentő menedzsment-stratégia.¹⁶ A termékgondozás egyik megvalósulási formája lehet a termékek lízingelése.

Kitűnő példa erre az Interface nevű cég, amely „örökzöld” (azaz bölcsőtől a sírig tartó) lízing keretében vevőinél minden 6 hónapban kicseréli az egymásba fonódó szőnyegkockákat, és újragyártja az elhasznált szőnyeget. Vagyis nem egyszerűen eladja a szőnyeget, nem törődve annak további sorsával, hanem lízingeli azt, vállalva, hogy ügyfelei számára lakásukban vagy irodájukban folyamatosan megfelelő állapotban tartja a szőnyeget. Ez azzal is jár, hogy a megrendelőnek nincs szüksége egyszeri nagyberuházásra¹⁷ a padlószőnyegek lerakása érdekében (Evergreen..., 2004).

A termékgondozás és általában a termék különféle szolgáltatásokkal való körítése per se nincs ingyen, és jelentősen drágítja a termékeket. Ez ugyanúgy áll az iménti szőnyegpéldára, mint azokra az elektronikai eszközökre és háztartási gépekre, amelyek használhatatlan, leselejtezett példányait visszaveszi a termelőjük, gondoskodva megsemmisítésükről, illetve a bennük lévő még használható anyagok hasznosításáról. A termékgondozás, amint például az idézett szőnyegkezési példából is kitűnik, megnehezíti az árak értékelését, vagyis valamilyen mértékben csökkenti a transzparenciát a piacon. A termékgondozás e hátrányait azonban véleményünk szerint bőven ellensúlyozzák előnyei.

¹⁶ Hasonló tartalmú fogalom a mostanában divatba jött *kiterjesztett termelői felelősség* (Extended Producer Responsibility – EPR).

¹⁷ Bár ez a megoldás – mint a lízingelés általában – nem éppen olcsó mulatság. A vevőnek értelemszerűen több folyó költséget okoz az egyszeri nagyberuházás elkerülése.

A szőnyegezési szolgáltatás tipikus esete volt annak, hogy a vevő magasabb szintű kiszolgálásának követelménye az eladókkal/termelőkkel szemben miként vezet gondjainak átvállalásához. A termékek szolgáltatásokkal való kiváltásának azonban a vevő oldaláról is nyomós okai lehetnek. Azoknak a beruházási javaknak az esetében, ahol feszültség támad a horribilis beruházási költségek és a szóban forgó berendezések rendkívül gyors elavulása között, a feszültséget a vállalatok nagyon gyakran *szolgáltatásvásárlással* oldják fel – *beruházás helyett*.

A legtipikusabb példa erre éppen maga a számítógép, az informatikai infrastruktúra. A felhasználó cégek az informatikában tapasztalható viharos fejlődéssel úgy igyekeznek lépést tartani, hogy kockázatos informatikai beruházások helyett a berendezések nyújtotta szolgáltatásokat vásárolják meg az erre szakosodott vállalatoktól. Ezt a törekvést tovább erősíti, hogy a bonyolultabb informatikai berendezéseknek nemcsak a létesítése költséges, hanem a folyamatos karbantartásuk, működőképességük biztosítása is. Különösen azért, mert a vállalatnak egyetlen rendszer üzemben tartása kedvéért a hozzá szükséges összes szakértőt is foglalkoztatnia kellene. Ilyenkor sokkal egyszerűbb, ha az informatikai szolgáltatást veszik meg, ahelyett hogy bonyolult gépeket, illetve nem kevésbé bonyolult és gyorsan avuló szoftvereket vásárolnának.

Nemcsak az informatikában, hanem más területeken is egyre bonyolultabb berendezésekkel van dolgunk, amelyek technikai kifinomultságukkal arányosan „romlékonyak”, mégpedig kettős értelemben is: mivel a technikai haladás gyorsan túllép rajtuk, további üzemben tartásuk csak veszteségesen (de legalábbis nyereségrontó módon) lehetséges. E javak azonban romlékonyak abban az értelemben is, hogy gyakran elromlanak.¹⁸ Mindkét problémára válasz, ha termékek (főként beruházási javak) helyett „megoldást”, azaz szolgáltatást vásárolunk.

*Távszolgáltatások: az internetre alapozott új típusú szolgáltatások*¹⁹

A szolgáltatás klasszikus változatai esetén a terméket kísérő szolgáltatások nagy részét annak az országnak a helyi létesítményei, az ott élő partnerek biztosítják, ahol a globális vállalatok a terméket eladják. A helyi szolgáltatók igénybevétele azonban jelentős pénzügyi, szervezeti és jogi kockázatot rejt magába, amelyeket a vállalatok gyakran nem tudnak vállalni. Ez az igény vetette meg az alapját az ún. *távszolgáltatások* kialakulásának. A távszolgáltatást az internetre és egyéb telekommunikációs hálózatokra alapozva végzik (részben vagy egészben) a szolgáltatók. Amit korábban szemtől szemben a klienssel, személyes kapcsolatokban valósítottak meg, azt most a világhálón keresztül oldják meg. A távoktatóktól az interneten „rendelő” doktorokig mára már számos formája alakult ki a távszolgáltatást nyújtóknak. A távszolgáltatás egyik igen figyelemreméltó ága a *teleszerviz*,²⁰ amely a különféle üzemzavarok, a berendezésekkel kapcsolatos javítások telekommunikációs hálózatok segítségével való megoldását jelenti.

¹⁸ Ehhez hozzájárul a tapasztalatlan felhasználó is, hiszen a bonyolult javak használatát meg kell tanulnia, s eközben sok a tévedés, a hiba.

¹⁹ A távszolgáltatásokkal foglalkozó pont megírásában támaszkodtunk *Küssel et al* [2000] e témával foglalkozó cikkére.

²⁰ Félreértésekre adhat okot, hogy az angolban a teleservice a távszolgáltatások teljességét jelenti, míg magyarul a teleszerviz kifejezés csak a gépek, berendezések távjavítására vonatkozik, nem pedig a távszolgáltatások egészére. A teledoktorok tevékenységét magyarul nem mondjuk teleszerviznek.

Az amerikai gép- és szerszámgyártó *Kearney and Trecker* már 1975-ben egy különlegesen tervezett adatátviteli rendszert használt, hogy csökkentse a szervizzel foglalkozók utazási költségeit. Maga a teleszerviz kifejezés is először a fent említett amerikai gépgyártó vállalatnál bukkant fel 1975-ben. A kifejezést a *gépek, illetve berendezések üzembe helyezésének, működésük felügyeletének, illetve az üzemszavarok megszüntetésének, a hibák kijavításának a telekommunikáció eszközeivel való támogatása* értelmében használták. Az akkori nagyon kicsi adatszallítási sebesség, a rossz minőségű adatátvitel, azaz a kezdetleges kommunikációs infrastruktúra még megakadályozta a teleszerviz széles körű használatát (*Küssel et al, 2000, Hermsen, 2000*).

A fejlettebb kommunikációs infrastruktúra kiépülésével lendületesen nőtt azoknak a vállalatoknak a száma, amelyek elkezdték a telefonhálózatot a gépek/berendezések szervizelésével kapcsolatos adatszallításra használni. A 90-es évek közepétől kezdve azután az internet adott igazán tápot a teleszerviz elterjedésének.

Németországban is például az utóbbi 20 évben terjedtek el a teleszerviz-megoldások, és a vállalatok hozzávetőleg 24 százaléka működtet valamilyen formában teleszervizt. Ez a szolgáltatásfajta gyakoribb a nagyvállalatok körében, amelyek 39 százaléka építette ki ezt a szolgáltatást, míg ugyanez az arány a 100 főnél kevesebb foglalkoztatottal működő kisvállalatoknál csak 20 százalék. Az iparágak közül a gépipar jár élen 28 százalékos rátával, míg jóval kisebb, 13 százalék a távszerviz alkalmazásának aránya az acél- és könnyűszerkezetekkel foglalkozó iparág vállalatainál (*Dreher-Lay-Michler, 1997*).

Az effajta távszolgáltatás a hagyományos *javító-karbantartó szolgáltatás, a szoftverek* mint sajátos szellemi termékek és az *internet mint kommunikációs csatorna* összeoldadásán nyugszik. A teleszerviznek különös jelentősége van olyan kliensek esetében, akiknek mozgó telephelyük van (például hajók, kamionok stb.). Felmérhetetlen előny, hogy a legtöbb ilyen szolgáltatás 365 napon és napi 24 órán keresztül elérhető. Az állandó rendelkezésre állásra nagy szükség van olyan berendezések esetén, amelyek drágák és bonyolultak, ennél fogva bármilyen rövid ideig tartó leállás nagy veszteséggel járhat tulajdonosaik számára.

Az is lényeges újdonság, hogy míg a hagyományos szervizelési forgatókönyv általában nem tartalmaz megelőző karbantartást, a teleszerviznek ez úgyszólván elidegeníthetetlen része. A rendelkezésre álló *információs technológia révén lehetőség nyílik arra, hogy folyamatosan elemezzék a működő gépek paramétereit, és ellenőrizzék az esetleges hibák következményeit. Mindezt ráadásul gyors reakcióidővel. A gépek lerobbanása* így módon kiszámítható és megelőzhető. Az egyre jelentősebbé váló teleszerviz-szektor a jövőben mind nagyobb arányban *megelőző karbantartássá* válik majd. Ez a szervizszolgáltatás csökkenti a gépek állásidejét és az ebből eredő költségeket.

Jó példa erre a „My appliance.com”, amelyet a Farmington légkondicionáló cég ajánl. A program segítségével a légkondicionáló berendezések hibakódot és egyéb vészjeleket küldenek a gyártónak, jelen esetben a Carrier vállalatnak. Rendelkezésükre állnak mobiltelefonok, e-mail vagy fax, hogy az adatok a javítást ténylegesen végző technikusokhoz eljussanak. Ez az együttműködés segíti a cégeket abban, hogy lecsökkentsék a javítás átfutási idejét. Emellett az az alapvető hiba is elkerülhető, hogy a hibásnak vélt, de jó alkatrészeket is feleslegesen kicserélik. A cégek az információk gyűjtésével, azok felhasználásával a jövőben felmerülő problémákat képesek előre jelezni, illetve számolni azokkal (*Vijayan, 2001*).

A távszolgáltatás hátránya, hogy személytelenné teszi a szolgáltató-kliens kapcsolatot, pedig a nagy értékű gépek szervizelésében (és általában a szolgáltatásban) nagy jelentősége van a bizalomnak. A szükséges bizalmi szint kialakítása azonban nehezen képzelhető el személyes kontaktus nélkül vagy ritka személyes találkozásokkal. Azoknak a vállalatoknak azonban, amelyek versenyben akarnak maradni a nemzetközi piacon, egyre kiterjedtebben kell alkalmazniuk ezt az információs korszakhoz illő szolgáltatást, összekapcsolva a rendszerint szoftver formájában adott szellemi terméket a klasszikus hibaelhárítással vagy más hagyományos szolgáltatástartalommal.

A határok relativizálódása a vállalatokban

Az ipari rendszerekben a munkakörök vállalati megosztását a dolgozók merev besorolása, szűk munkaköri meghatározások, rigid szabályozás és a feladatok aprólékos részletezettsége jellemzi. A *merev munkaszervezet* tökéletesen illeszkedik az ipari korra jellemző *homogén tömegtermékekhez* és a piac ebből következő *kiszámíthatóságához*. A számítógép logikájának megfelelő moduláris, variabilis testre szabott termékek és az információs technológiáknak betudhatóan gyorsan változó globális piacok korában azonban a rigid munkaszervezet nem tartható többé. A vállalati belső munkaszervezést és működést oly módon kell kialakítani, hogy a vállalat egyes részlegei, munkacsoportjai (és ezáltal a vállalat is) szinte *magától alkalmazkodjék* az újabb és újabb kihívásokhoz, amelyek egy tudásra és információtechnológiára épülő globalizálódó gazdaságban érhetik a társaságot. A stabil munkaviszonyok, az életre szóló foglalkoztatás akadályozná a vállalatokat a munkaerő-piaci igényeknek megfelelő átcsoportosításban.

A munkakörök elmosódása – a tanulás és a munka összeolvadása

Az alkalmazkodóképesség követelménye *felülírja* a munkakörök merev elhatárolásán nyugvó hagyományos munkamegosztást is. A munkakörök közötti választóvonalak ugyanis nemcsak a munkaszervezés hatékonyságát csökkentik, hanem gátolják az alkalmazottak folyamatos *tanulását* is. Az információgazdaságba a legkevésbé sem illenek a szűkre szabott munkakörök, a csupán egy dologhoz értő munkavállalók. E rendszert ugyanis – mint már több vonatkozásban hangsúlyoztuk – nemcsak a gyors váltások, hanem a határok közötti „átjárás” is jellemzi. A rendszer általános alapkövetelménye a „Bárkinek, bárhol, bármit, bármikor” parancsa.

Az információtechnológia fejlődésének a sebességével, a „valós idejű”, azaz azonnali reakciók és megoldások iránt támasztott követelményekkel a cégek csak a *munkakör-gazdagítás* révén tarthatnak lépést. Ez világlik ki az alábbi, Magyarországon felvett interjúból is.

„– Gyakran előfordul, hogy a dolgozókat cserélgetik, új gépekre teszik?

– Igen. Nekem érdekem az, nekem az a jó, ha a dolgozóim minél több gépen tudnak dolgozni. Sokféle termékünk, sokféle feldolgozó gépünk van, és nagyon eltérő az egyes gépek terhelése egy adott időpillanatban. Nálunk nem úgy van, hogy minden gépen »ül« egy ember. Hanem van *X* ember, és úgy igyekszem őket tanítani, illetve taníttatni, hogy bármilyen szituációban »üzemképes« legyek, többféle gépen is tudjanak dolgozni szükség esetén. Az a jó, ha a dolgozó több géphez is ért. A 70 dolgozónak körülbelül 20 százaléka olyan, akiket bármilyen gépre rá lehet tenni.”
(*Műanyag-feldolgozó vállalat termelési menedzsere*)²¹

²¹ Az interjút Szabó Katalin és Kocsis Éva készítette (Lásd: Szabó–Kocsis, 2003, 182. o.).

Az új modell az elmosódás sajátos változata a humán erőforrások világában. A *verzatilítás* (sokoldalúság) követelményének csak *magas szintű általános képzettséggel* rendelkező dolgozók tudnak megfelelni. A termékek modularitáson nyugvó változatossága megköveteli a termelésben dolgozók képességeinek változatosságát. A termékek változatossága csökkenti a piac kiszámíthatóságát, s a vállalatoknak már csak emiatt is alkalmazkodó, verzatil munkásokra van szükségük.

A *többféle kompetencia* kívánalma állandó tanulást követel a munkaerő legtöbb változójától, vagyis tulajdonképpen az életen át tartó tanulást jelenti.

„Azt mondhatnánk, hogy munkatársaink egy-két évenként tanultak meg egy új szakmát. Ez különleges kihívás, mert én azt a rendszert vezettem be, hogy minden kollégának minden szakterülethez értenie kell. Régen egy újságírónak mi volt a dolga? Cikket írt. Felvette az információt, és abból készített egy kéziratot. Ezzel a maga részéről be is volt fejezve a dolog. A kéziratot átadta a szerkesztőnek, a szerkesztő átadta a nyomdának, és így tovább. Ma mi egy újságíró dolga? Először is, nincs nálunk újságíró! Ma egy újságíró a következő dolgokat csinálja: ugyanúgy felveszi az információt, mint korábban. Utána ezt beviszi a számítógépbe. Minden egyes kolléga emellett rendszeresen komplett újságoldalakat szerkeszt, tehát ellátja a hagyományos szerkesztői-tördelői feladatokat is. Már nincsenek fotósok sem, tehát mindenki készít nálunk sajtófotókat is. Ily módon az újságíró fotós is egyben. De ugye közben beindult az újság online változata is, és abban is dolgozik a kolléga. Eddig tehát öt szakmáról beszélünk. Neki ezt mind meg kellett tanulnia. Az emberek is alkalmazkodnak ehhez. Tudják, hogy két-, háromévenként váltaniuk kell. Akik ehhez nem akartak, vagy nem tudtak alkalmazkodni, már nincsenek itt.” (*Nemzetközi médiavállalat magyarországi leányvállalatának főszerkesztője*)²²

Az elkülönített munkakörök számának csökkentése és a megmaradt tartalmának a kiterjesztése új képességekkel ruházza fel a dolgozókat, ezzel párhuzamosan kitágítja felelősségüket is. A csoporttagoknak *kereszképzéseket* is szerveznek, hogy többféle munka elvégzésére is képesek legyenek. A többi között ennek következtében is *relativizálódik a korábban egyértelmű térbeli és időbeli határvonal a tanulás és a munka között*. Miközben a munkavállalók évtizedről évtizedre egyre hosszabb képzési idő után kezdik meg aktív életüket, egyre többször szakítják meg azt tanulási periódusokkal. A legfejlettebb gazdaságokban így az ezredforduló körül tanulásra fordított évek közelítik, vagy meg is haladják a munkával eltöltött évek harmadát, miközben a kevésbé fejlettekben is a képzési idő jelentős mértékű megnyúlásának vagyunk tanúi. Az oktatásban átlagosan eltöltött évek száma a fejlett országokban közelíti vagy meg is haladja a 12 évet, míg 30 évvel ezelőtt ez csak az USA-ra volt jellemző. A foglalkoztatottak mind nagyobb része munkájának természetes és elidegeníthetetlen részeként kezeli a tanulást, a különféle képzési formák, tréningek tervezői és elindítói pedig megkerülhetetlennek látják a tanultak élesben, azaz munka közbeni kipróbálását.

Míg a tanulás beépülése a munkába egyértelműen pozitív következménye a gyors technikai fejlődésnek és a munkakörök gazdagításának, e fejleménynek is megvannak az árnyoldalai. Nem igazolható tehát a menedzsmentirodalomban, illetve a humán erőforrásokkal foglalkozó szaklapokban gyakran megjelenő idilli kép a munkakörök gazdagításáról. E rózsaszínű leírás szerint a képzett, folyamatosan tanuló, elkötelezett munkások, akiket a menedzsment is támogat, teljes mértékben leépítik a rideg bürokráciát, takarékoskodnak az erőforrásokkal (beleértve az időt és a teret is), s felhasználják a tudásukat arra, hogy hatékonyabbá tegyék a termelést, a vevők, kliensek kiszolgálását.

²² Lásd: Szabó–Kocsis [2003], 182. o

Jó néhány kutatás eredménye azonban azt mutatja, hogy a feladatok szélesebb köre több kívánalmat támaszt az egyes dolgozókkal szemben, megnöveli szükséges erőfeszítéseiket és felelősségüket, anélkül, hogy magasabb pozícióba kerülnének. Bizonyos termelési folyamatokban a feladatok részben ismétlődőek, sztenderdizáltak, ebből következően nő azoknak a feladatoknak a száma, amelyeket bárki el tud végezni. Ez aláássa a dolgozók biztonságérzetét. Számos olyan esettel is találkozhatunk a szakirodalomban, amikor *a rugalmas modell csak elrejtí az tény, hogy a munkacsoportoknak kevés beleszólásuk van a dolgok folyásába* (Smith, 1997). Ez egyfajta visszatérés, regresszió a hagyományos vállalati mintákhoz. A jól hangzó kifejezés: a „munkakörök „gazdagítása” tehát korántsem mindig esik egybe a munkavállalók érdekeivel. A „gazdagítás” gyakran csak annyit jelent – mint a példaként említett újságírók esetében is – hogy ugyanazért a bérért többet kell dolgozniuk.

*Munkavállalók – menedzserek – tulajdonosok:
a vállalatban belüli szerepek keveredése*

A munkakörök gazdagítása egy egészen sajátos értelemben is felmerül: munkavállalók nem egy esetben magukra vállalnak olyan funkciókat, amelyeket korábban egyértelműen menedzseri feladatnak tartottak.

Munkavállalók menedzserfunkcióban?

Az információs technológiák hatására terjedő *autonóm munkacsoportok*,²³ illetve *projektmunkák* lecsökkentik a felügyelet iránti igényt, a munkavállalók önmagukat ellenőrzik. A stratégiák olyan irányba fejlődnek, hogy a csapatok bátorítsák az *önellenőrzést*, és rávegyék a munkásokat a folyamatos önfejlesztésre. A szerepek összerosódnak, a középvezető és a vezetett, *az ellenőrző és az ellenőrzött nem különül el személyében egymástól*, hiszen mindkettőt: a munkát és annak ellenőrzését részben ugyanazok végzik. A munkatársak önmagukat és egymást ellenőrzik. A projektmunkáknál gyakori, hogy aki az egyik projektben vagy alkalmi teamben vezető, a másikban beosztott. *A középvezetői funkciók gyakorlatilag eltűnnek*, a középvezetői feladatokat maguk a munkavállalók látják el. A felügyelőtevékenység a hierarchián lejjebb csúszik a felügyelők kezéből a teamtagok kezébe. A teammunka azonban nem feltétlenül és nem egyértelműen a munkavállalók szabadságának és autonómiájának a kiterjesztése, némely esetben csak egy új, kevésbé látható módszer az ellenőrzésre.

A különmunkát nem jutalmazták. Azok a munkások, akiknek joguk van a termelés felügyeletére egy decentralizált szervezetben, nem kapnak több fizetést, és formálisan nem is tekintik őket vezetőnek. Kritikusai sokféle néven nevezték már a rugalmas rendszert: „erőszakosnak” (tyranny), „visszafejlesztőnek” (devolutionist), „díszkrétnek” – ezeknek azonban számos közös összetevőjük van. Az erő így potenciálisan mindenütt ott van, bármikor felbukkanhat, és ellenőrök, munkatársak, vagy akár a fogyasztók is alkalmazhatják (Smith, 1997, 325. o.).

Ha nem a munkavállalókra, akkor *a kliensekre vagy a fogyasztókra hárítják* a menedzserek az *ellenőrzést*. A vevő sem pusztán csak vevő, hanem mintegy ellenőrként lép be az eladó/termelő vállalati folyamataiba. A termelő/eladó e funkcióját részben átadják

²³ *Autonóm munkacsoport*: az alkalmazottak olyan csapata, amelyben az egyes tagok feladatai egymással kölcsönösen összefüggnek, és a munkafeladatok elvégzése teljes körűen a csoport tagjainak irányítása és felelőssége alá tartozik. A Volvo volt az autonóm munkacsoportok alkalmazásának egyik úttörője.

a vevőknek. A hipermarketek építészeti elrendezése például lehetővé teszi a vásárlók, illetve kliensek számára, hogy nyomon kövessék az alkalmazottak minden mozdulatát. A vevők figyelik, értékelik és fegyelmezik a munkavállalókat. A tulajdonosok egyes személyeket kifejezetten azért fizetnek, hogy – igénybe véve a cég szolgáltatását – írjanak értékelést róluk, s mindezt az alkalmazottak/munkások tudta nélkül.

Az autonóm önellenőrző munkacsoportok terjedésének egyáltalán nem mellékes pozitív következménye azonban, hogy megnő a vállalat rugalmassága. Ennek jelentőségét a gyorsan változó globális gazdaságban nem lehet túlhangsúlyozni.

Az ABB nevű világcég például 5000 (!) önrányító csoport hálózata, amelyek szabadon cselekszenek a vállalati belső piacon. A vállalat nem az optimális szervezeti sémát keresi, hanem az adaptív megoldásokat és a szervezet változási képességét helyezi középpontba. „A kulcsszó: átszervezhető...Olyan szervezeti felépítést akarunk, amelyik *évente, havonta, hetente, naponta, de akár óránként is újraalakítható*. Az állandó, változtathatatlan rendszerek dinoszauruszok.” (*The New Era*, 1993 – Kiemelés tőlem – Sz. K.)

A szervezetek gyors újraalakításának feltétele a merev belső határvonalak lebontása. A határvonalak elmosódása nemcsak a munkavállalók és a menedzserek közötti határvonalakat relativizálja bizonyos fokig, de olyan mélyen fekvő és meghatározó szembeállításokat sem hagy érintetlenül, mint a tőketulajdonosok és a munkavállalók ellentétpárja.

*A tulajdonos és a munkavállaló közötti határvonal elmosódása:
intellektuális tőketulajdonosok, avagy a tehetség bevezetése a tőzsdére*

Az infokommunikációs technológiák hatására folyamatosan növekszik azoknak a gazdasági szereplőknek a száma, akikről nehéz lenne egyértelműen kijelenteni, hogy munkavállalók, de hagyományos értelemben vett tőketulajdonosoknak sem nevezhetjük őket, noha a fejlett gazdaságok egyik legfontosabb termelési tényezőjének: a tudástőkének a tulajdonosai.

„A személyes, dokumentálatlan egyéni és csoportos tudásról, képességekről van szó: a vagyonnak ezen a részén a társaság *tulajdonosa az alkalmazottaival osztozik, rendelkezési jogai a gyakorlatban korlátozottak*, hiszen a tőkének ez a része valóban esténként összecsomagol, hazamegy – és nem biztos, hogy másnap visszajön. Az intellektuális tőkét *nem lehet kerítéssel védeni*: nehezen megfogható, illékony dologról van szó, ami akkor marad meg, ha kedvező talajra talál.” (*Bögel*, 1998, 25. o. – Kiemelések tőlem – Sz. K.)

Az intellektuális tőketulajdonosok sajátos pozícióját a termelésben és a hagyományos értelemben vett munkavállalóktól való megkülönböztetésének szükségességét szemléletesen írja le a már idézett *Davis–Meyer* szerzőpáros:

„Ahelyett, hogy hagyjuk magunkat a szervezet által menedzselni, mi menedzseljük inkább a szervezet hozzájárulását a karrierünkhöz. Ez az, aminek jegyében a *szabad ügynökök* fellépnek: a hivatásuk iránti lojalitás. A Szilícium-völgy programozói sokkal erősebben azonosulnak azzal, amit csinálnak, mint a munkáltatóikkal, ugyanúgy ahogyan az orvosok vagy az ügyvédek esetében is a legfontosabb elkötelezettség a hivatásuk iránti hűség.” (*Davis–Meyer*, 2000, 152. o.)

A szerzőpáros szerint a „szabad ügynökök” vagyis a tőkével szemben fellépő *intellektuális „tőketulajdonosok”* növekvő súlya és alkuereje korántsem csak a szűken vett

informatikai iparra jellemző, hanem a profi sportra, a szórakoztatóiparra és számos más területre is.

Korábban a szórakoztatóiparban működő nagy amerikai filmstúdiók erősen hierarchizáltak, vertikálisan integrált szervezetként működtek, amelyben a színészeket szigorú szerződéskek kötötték a szórakoztatóipar cápáihoz, és a művészek nagyon kevésbé gyakoroltak ellenőrzést saját munkájuk felett. Most ellenben az ún. *franchise sztárok*²⁴ diktálnak. A stúdiók manapság tulajdonképpen csak „áruterítő, -elosztó társaságok”, és a piac legnagyobb hatalmú szereplői az ügynökségek, amelyek a tehetségeket képviselik a stúdiókkal szemben. (Davis–Meyer, 2000, 152. o.)

A tudástőke kulcsszerepe a gazdaságban sokféleképpen igazolható. Nemcsak hogy egyre nő a tudástőke súlya a teljes vállalati tőkén belül, hanem egyenesen ez a *döntő komponense a vállalatok értékének*.

Mi mással magyarázhatnánk, hogy az 1997-ben elvi és gyakorlati értelemben egyaránt garázdvállalkozásként elindult Google, 2005-re már 109,3 milliárdos tőkeértéket képviselt. A céget, amely eredetileg a Stanford Egyetem egyik oldalán működött, az alapítók *Larry Page* és *Sergey Brin* az évfolyamtársaiktól kölcsönzött gépeken indították meg, azaz a Google fizikai tőkéje gyakorlatilag 0 volt.²⁵ A Google tőkeértékének szárnyalását kétséget kizáróan nem az anyagi tőkeelemek, hanem a társaságban koncentrálódott szellemi tőke alapozta meg. Másik példa: hogyan adhatták volna el alapítói (két skandináv huszonéves) 2,6 milliárd dollárért a Skype-ot, az ingyenes internetes telefonra alapozott, 2002-ben alapított vállalatot az eBay amerikai e-kereskedelmi óriásnak, ha nem a szellemi tőke lenne döntő a vállalat értékében. A tőke értékének nagy részét nyilván ez utóbbi esetben sem a fizikai tőkeelemek, hanem a társaságban meglévő szellemi tőke adta. Hasonló hazai eset a magyar IWIW eladása a T-Comnak.

Észre kell vennünk, hogy a tőkének ez az illékony, szellemi része sajátos, a *kapitalista gazdasággal nehezen összeegyeztethető viszonyt generál a tulajdonos és alkalmazottai között* (akik már nem is tekinthetők igazán alkalmazottaknak). Ha nem is állíthatjuk, hogy az intellektuális tőke súlynövekedése teljesen aláássa, netán megszünteti a munka és a tőke hierarchiáját, amely az „omnipotens tőkés-kiszolgáltató munkavállaló” képletére épült, azt mindenesetre igazolva látjuk, hogy *erodálja a klasszikus tőkeviszonyt*. Hangsúlyozzuk azonban, hogy ez csak a *gazdaság egy részét*, és még azt is csak *részlegesen* érinti. Az 1. táblázatban szereplő számok jó közelítést adnak a klasszikus tőkeviszony kereteit feszegető „tudásmunkások” súlynövekedéséről és a hagyományos tőkés-munkás viszonyt inkább megőrző²⁶ termelőmunkások arányának drámai visszaeséséről a legfejlettebb országokban. Miközben például az Egyesült Államokban az előbbieket aránya durván megduplázódott a 20. század második felében az 1950-es kiinduló szinthez viszonyítva, az utóbbi aránya kevesebb mint a felére csökkent.

²⁴ A szórakoztatóiparon belül a nagy befolyással és érdekérvényesítő erővel bíró művészek, akik nem tartoznak stúdióhoz vagy színházhoz, hanem saját ügynökök „kölcsönzi” ki őket egyes produkciókhoz.

²⁵ Igaz, mára a kölcsönzések emléke a múltba veszett, és 175 ezer gép került a cég tulajdonába. A közölt adatok forrása *Mártonffy–Simon* [2006].

²⁶ Nemcsak a tudásmunkások (kutatók, szoftverfejlesztők, designerek stb.) körében, hanem a szolgáltatásokhoz sorolt egyre bővülő szórakoztatóiparban (színészek, humoristák, sportolók stb.) is erodálódik a tőkeviszony, amint azt az idézett példákban is láttuk. Ugyanakkor az adatokkal foglalkozók némelyike is intellektuális tőkés. Persze itt nem az adatrögzítőkre, hanem például az adatmentő szakemberekre kell gondolni.

**A foglalkoztatás arányai az Egyesült Államokban a munka jellege,
illetve az előállított javak szerint***

A munkások típusa	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Tudás (munkás)**	7, 5	8, 0	9, 6	11, 0	12, 9	15, 2
Adat (feldolgozó)	29, 2	34, 2	39, 6	41, 5	41, 9	43, 6
Szolgáltatás(t végző)	10, 2	12, 8	13, 00	13, 6	13, 9	14, 2
Termék(et előállító)	51, 7	43, 5	36, 0	31, 4	29, 0	24, 3
Információ összesen***	36, 8	42, 2	49, 1	52, 5	54, 8	58, 9
Nem információ	64, 2	57, 8	50, 9	47, 8	45, 2	41, 1
Összesen	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0

* Az adatokban 1 tizedes eltérések vannak a kerekítések miatt. Ragaszkodva az eredeti táblázathoz, ezeket nem igazítottam ki.

** A zárójelben lévő dőlt betűs kiegészítéseket én szűrtem be a jobb magyar hangzás kedvéért.

*** Információs szektornak nevezzük a tudásszektort és az adatfeldolgozást együttesen.

Forrás: Wolf [2005], 40. o.

Vannak, akik a tudástermelők és a tárgyi tőke tulajdonosainak viszonyát elemezve úgy fogalmazzák, hogy két egyenrangú tőketulajdonos áll egymással szemben: a *dologi tőkének*, a termelés infrastruktúrájának a *tulajdonosa* és a *tudástőke* tulajdonosa. Az intellektuális tőke döntő szerepe a termelésben (és általában a gazdaságban), a „*tudás-iparosok*” viszonylag nagy mozgásszabadsága, kulcsszerepük a vállalat versenyképességében érthetővé teszi azt – a szakirodalomban fellelhető – egyoldalú koncepciót, amely szerint a tudásipar munkavállalója tulajdonképpen nem is munkavállaló, hanem ugyanolyan tőketulajdonos, mint az őt foglalkoztatók. Való igaz, hogy ezek a „szellemi tőkészek” már messze nem azonosak az ipari rendszerek munkásaival. Sokkal nagyobb szabadsággal és érdekérvényesítő képességgel rendelkeznek, mint a munkások, még akkor is, ha nem állnak mögöttük szakszervezetek (sokszor semmilyen formális érdekvédő szervezet sem). Erős túlzás lenne azonban azt állítani, hogy a tudástőke birtokosai *ugyanolyan* tőkészek, mint az előbb említett befektetők.

Nem lehet eltekinteni ugyanis attól az *aszimmetriától*, amely az individuális tudástőkészek és a világvállalatok között fennáll. Az intellektuális eredményekkel, speciális tudással, ötletekkel rendelkező szellemi „tőkészek” csak akkor tudnak bármilyen jövedelemre szert tenni, és csak akkor tudják megvalósítani, amit kitaláltak, ha felkínálják eredményüket azoknak a valódi tőketulajdonosoknak, akik a termelés egész gépezetét: azaz az „architektúrát” tartják kezükben. Ők azok, akik – akár a pók a pókháló közepén – globális hálózatok centrumában ülnek, és mozgatják a szálakat. Enyhén szólva sem egyenlő felek közötti alkuról van tehát szó, még akkor sem, ha a tudástőkészeknek is fontos (olykor nyerő) lapjaik vannak ebben a játékban.

A tudástőkével rendelkező munkavállalók ki vannak téve annak, hogy a termelési gépezet beszüppantja őket, mert nem tudják (sokszor nem is akarják) érdekeiket elhatárolni a munkáltatók (vagy megrendelők) érdekétől. Gondoljunk csak a számítógépek mellett dolgozó megszállott szoftveresekre, vagy a kutatólaboratóriumokban éjszaka és hétvégén is kísérletező kutatókra. Ebben a vonatkozásban ismét csak az *elmosódás* jelenségével van dolgunk. A tőke és a munka *nem egymást kizáró pólusokként állnak szemben egymással* a vállalatban, a szellemi munkás a high tech iparok számos szeg-

mensében *a sajátjának érzi vállalata céljait*. Nem azon töri a fejét, hogy miként tudjon minél kevesebb munkával hozzájutni a fizetéséhez, és miként játssza ki a munkáltatót abban a percben, amint az hátat fordít neki, hanem megszállottan dolgozik a ráruházott feladat végrehajtásán. A szabad ügynökök munkavállalói mivoltának halványulására és tőketulajdonos jellegük erősödésére utal egy, igaz, még csak embrionális formában létező jelenség: a „*securitizing individuals*” jelensége is, az *emberek „részvényesítése”*, amelyet mi a *tehetség tőzsdei bevezetéseként* magyaráztunk.

Többen azt jósolják, hogy a Wall Street a következő évtizedben olyan pénzügyi eszközöket fejleszt ki, amelyekkel mintegy bevezeti majd a részvény piacra az egyének képességeire és tehetségére alapozott *tudásrészvényeket*. Azaz a tudást éppúgy tőzsdén lehet majd eladni, mint a vállalatokat vagy a hitelleveleket. Hogy ez nem merő fantazmagória, azt bizonyítja, hogy a jelenség embrionális formában már létezik.

Az egyének képességeinek és tudásának részvényekké változtatása máris megkezdődött: A szórakoztatóipar egyik ismert nagy neve, *David Bowie* részvényeket bocsátott ki jövőbeli keresetére. Egy fiatal, tehetséges sztáraspiráns, az angol színésznő, *Caroline Ilana* bekerült az újságokba azzal, hogy *önmagára szóló részvényeket kínált fel a publikumnak*. A dolog sikere messze meghaladta várakozásait. Azok között, akik vásároltak e furcsa részvényekből, olyan hírességek találhatók, mint *Andrew Lloyd Webber*, *Bob Hoskins* és *Emma Thompson*. (Davis–Meyer, 2000, 156. o.)

Ha jobban belegondolunk, meglehetősen természetes, hogy ha a termelés hagyományos tényezőit a piac értékítéletére bizzuk, ugyanúgy megtehetjük ezt a legfontosabb termelési tényezővel, a tudással is. Ha a Bowie-féle megoldás elterjed (és miért ne terjedne el), akkor a szellemi tőke tulajdonosai egy jól körülhatárolt értelemben valóban egy szintre kerülnek a tőketulajdonosokkal. Ilyenképpen a Wall Street mintegy „hivatalosan” is a többi tőkével formailag egyenértékűnek nyilvánítja majd az egyének által kamatoztatható tudástőkét.

A pénzügyi folyamatokat és a reálfolyamatok közötti különbségek elmosódása a vállalatban

A tőke és a munka közötti szakadék bizonyos mértékű relativizálódásához hasonlóan relativizálódnak a pénzügyi folyamatokat a reálfolyamatoktól elválasztó határok is. Az információgazdaság diktálta rugalmasság követelményének a termelőcégek is csak úgy tudnak eleget tenni, ha a *portfólióbefektetők logikáját követik*, azaz – a körülmények változásának megfelelően – villámgyorsan változtatják befektetéseik szerkezetét. A mai világban ugyanis a cégek korántsem mozognak már olyan biztos talajon beruházási döntéseikben, mint 30 vagy 50 évvel ezelőtt. A kalkulációkban – legyen szó akár zöldmezős, akár bővítő beruházásról – minden eshetőséggel számolniuk kell. A termelővállalatok leggondosabban megtervezett akciójának is legalább három lehetséges kimenetele van: *a)* lényegesen jobban „bejön” a terv, mint amire számítottak; *b)* csalódást okoz, és gyorsan le kell állítani; *c)* továbbra is fennmarad a bizonytalanság, és nem lehet tudni, hogyan alakulnak a dolgok a jövőben. A cég mindhárom opcióra megfelelő választ tud adni, ha a beruházás üzembe helyezésekor a *termelési tényezők minél nagyobb részét teszi rugalmasan változtathatóvá* – az ideiglenes munkások alkalmazásától a többcélú (vagy bérelt) gépekig, így:

a) átlag feletti eredményesség mellett radikálisan csökken a bizonytalansági tényező, és a vállalat felcserélheti a bérelt gépeket és az átmeneti munkaerőt állandó megoldással;

b) nem kielégítő eredmények esetén a cég alacsony költséggel elbocsáthatja ideiglenes dolgozóit, lemondhatja a bérletet, és kiveheti korábbi kinnlevőségeit az elfuserált üzletből;

c) ha a helyzet továbbra is bizonytalan marad, a cég meghosszabbítja a bérletet, fenntarthatja a stáb feltételes foglalkoztatását, és késlelteti az ideiglenes dolgozók állandósítását (vö.: Foote–Folta, 2002).

Vegyük észre, hogy a *termelővállalat a tőzsdei aktorokhoz hasonlóan játszik a termelési tényezőkkel*. Akár így, akár úgy alakul a helyzet, akár „bika” a szóban forgó beruházás, akár „medve”, a cég mindenképpen jól jár az ideiglenes megoldásokkal. Ha másért nem, akkor azért, mert megmenekül a nagyobb veszteségektől. Sokatmondó, hogy a Foote–Folta [2002] szerzőpáros a Donaldson és Lorsch [1983] által a pénzügyi befektetésekre kidolgozott ún. *reálopció-elméletet* alkalmazza a munkaerőre, pontosabban a vállalatok foglalkoztatási döntéseire.

A termelésben, a reálszférában meghozott beruházási döntéseket – bennük a munkaerővel kapcsolatosakat – korábban éppen az különböztette meg a pénzügyi befektetésektől, hogy míg a pénzügyi befektetések visszafordíthatók voltak és alacsony tranzakciós költségekkel jártak, addig a termelőberuházások és a hozzájuk kapcsolódó foglalkoztatási döntések hosszú távú, visszafordíthatatlan elkötelezettséget jelentettek, és igen magas tranzakciós költségek társultak hozzájuk. Manapság ezzel szemben a termelési és foglalkoztatási döntések (ideiglenes, „lábakon álló” gyárakkal, ideiglenes, ún. atipikus munkaerővel a háttérben, amelyeket szinte a részvénytőzsdéken megszokott rugalmassággal és gyorsasággal reallokálnak a hatékonyság változásainak és földrajzi különbségeinek megfelelően) a pénzügyi tranzakcióknál megszokott *portfóliókezeléshez kezdenek hasonlítani*. A just in time elv túlterjed a munkaszervezés körén, és a formálódó információgazdaság egyik meghatározó alapelvévé nővi ki magát. Ennek hatására „megszűnik” egy ipari-közgazdasági intézmény, a „raktár”.

Újabbán már a reálfolyamatokban zajló portfóliókezelés egyik jellemző következményeként *just in time tőkéről*²⁷ beszélnek. Arról van szó, hogy – amint e tanulmány első részében már érintettük – a vállalatnak a termelési infrastruktúra elemeit is akkor és úgy kell – rugalmasan – beszereznie, amikor és amilyen mértékben szüksége van rá. A vállalat nem köt le nagy volumenű eszközöket a termelési infrastruktúrájának biztosításához, hanem az eszközöket is „just in time” rendszerben veszi igénybe.

A felgyorsult tempó mellett ugyanis a termelési berendezések gyorsan elavulnak, egyre kevésbé éri meg megvásárolni őket. Az újjgazdaság viszonyai egyértelműen a hosszú távú elkötelezettséget jelentő fizikai tőkebefektetések ellen szólnak, mert csak így lehet a pénzügyi befektetésekhez hasonlóan kezelni őket.

Vállalat falak nélkül – a szervezeti határok „áteresztővé” válása

Az *infokommunikációs technológiák* fejlődése a gazdaság minden területén főszbályá teszi a merev választóvonalak lebontását. Nemcsak az idősíkok és a földrajzi távolságok relativizálódását tapasztalhatjuk, hanem többfajta technológia és ágazat egybeolvadását is – a vállalatban a *genomikán*²⁸ nyugvó gyógyszeripari technológiáktól a *bioépítészetig*.

²⁷ Lásd például: Davis–Meyer [2000].

²⁸ Genomika: A genetikának az az ága, amely az organizmusokat a genomjaik (vagyis a teljes DNS-szekvenciák, magyarul a géntérkép) alapján tanulmányozza.

Az innovatív kórházak például életekből „kovácsolnak tőkét”, vagyis *biztosítóként működnek* – egyéni és teljes körű egészségügyi szolgáltatást ajánlva évente fizetendő fix összegért. A biztosítótársaságok – mint az Aetna – önmagukat *egészség-gondozóvá* való átalakításával reagálnak. A Boston Market meleg ételeket kínál elvitelre, a szupermarketek pedig erre reagálván szélesebb választékot kínálnak előre elkészített ételekből, elmosandó a határokat az élelmiszerüzletek és a gyorséttermi iparág között. Az iparági újítók nem kérdezik, melyik iparágról van szó. Tudják, hogy egy iparág határai manapság csak annyit jelentenek, mint a Balkán országai közötti határok²⁹ (Hamel, 1996).

Mindez természetesen nem marad hatástalan a vállalatra mint szervezeti egységre sem. A vállalatok merev elkülönülése folyamatosan oldódik. Az utóbbi egy-két évtizedben nagy lendületet vett a már korábban (a 70-es, 80-as években) elindult *hálózatosság*, erősödő trend a vállalatok közötti határok relativizálódása. De a vállalat határain belül is leomlanak a korábbi falak, amelyek az osztályokat, részlegeket elválasztották.

Míg a globalizáció és a verseny keménysége arra ösztönözhetta a legtöbb céget, hogy a belső és külső együttműködést sürgesse, az információs és kommunikációs eszközök és rendszerek széles körű elérhetősége és felhasználhatósága tovább erősítette ezt az együttműködési törekvést. Az ötleteknek már nincs nemzeti vagy etnikai jellegük, mert szinte azonnal léphetnek át bármilyen földrajzi vagy más határokat. Talán a legerősebb jelei a hagyományos funkcionális beállítottságtól való eltávolodásnak az új *vállalati forrástervezési (enterprise resource-planning, ERP) rendszerek*, amelyeket a nagyvállalatok gyorsan elfogadtak. E rendszerek moduljait és elemeit a munkafolyamatok köré tervezték-szervezték, nem a hagyományos funkcionális hatáskörök és követelmények köré (Rist, 2001).

A vállalat határai folyamatosan változnak. Az információtechnológia, elsősorban az internet nagy lendületet adott az outsourcingnak, erősítette a széles beszállítógyűrűvel való intenzív kapcsolatokat, s a különböző erősségű külső kapcsolatok relativizálják az 50 évvel ezelőtt még oly markáns vállalati határokat.

Csendben, láthatatlanul és minden különösebb felhajtás nélkül az információs és kommunikációs hálózatok és rendszerek különböző szervezetekben dolgozó, különböző háttérű és eltérő felelősséggel rendelkező embereket hoznak közel egymáshoz. Így a hagyományos szervezeti forma lassan, de biztosan felőrliődik, és egy sokkal integráltabb és hatékonyabb munkakörnyezetnek adja át a helyét (Chatterji, 2000).

A vállalat kinyílása, határainak elmosódása még a versenyképességüket legérzékenyebben meghatározó *tudástermelésben is* mind erőteljesebben érvényesül. Nem új gyakorlat a nagyvállalatoknál, hogy lecsapnak az új ötletekre, amelyek általában kisvállalkozók, pályakezdők, diákok fejből pattannak ki. Az információs szektorokban (és a K+F tevékenységben) azonban ez a gyakorlat széles körben elterjedt, és forradalmian új formákat öltött.

Míg 1970-ben a világszabadalmaknak mindössze 5 százaléka származott kisvállalkozóktól, mára ez az arány felment a szabadalmak egyharmadáig. A leggyorsabb cégeknél – például a Procter&Gamble-nél – már rájöttek arra, hogy pusztán a cégen belüli innovációra támaszkodni maga a vég a vállalat számára. Ehelyett mintegy 1,5 millió (!) akadémiai ember és más kutató alkotóerejére számítanak szerzte a világban. Ennyi ugyanis hozzávetőleg azoknak a száma, akik a cég szempontjából releváns

²⁹ Utalás a Jugoszlávia felbomlása után újra és újra átrajzolódó nemzeti határokra a Balkánon.

tudás, illetve ötletek birtokosai. Ezeket az embereket a Procter&Gamble ma *úgy fogja fel, mint saját kutatóhálózatát*. A cég 40 ún. *technológiai vállalkozót (technology entrepreneurs)* foglalkoztat, akik szabadalmi leírásokat és kutatási eredményeket tartalmazó oldalak milliárdjait pásztázzák át a világhálón, hogy kibányásszák a cég számára használható ötleteket. Feladatuk *a tú megfelfedezése a szénakazalban*. A cég emellett csatlakozott három tudományos hálózathoz, amelyek közül a NineSigma.com mintegy félmillió (!) kutatót fog össze. Ha a Procter&Gamble-nek valamilyen technikai problémája akad, ezeken a hálózatokon keresztül postázza, és a világ legkülönbözőbb pontjairól kap ötleteket a probléma megoldására. A legéletképesebbnek tűnő ötletek szerzőivel azután szerződést köt az ötlet kidolgozására. A nagyvállalatok a korábban a K+F területől féltékenyen távol tartott beszállítókat is saját kihelyezett laboratóriumuknak kezdik tekintetni. Procter&Gamble jelszava magáért beszél: „*Connect and develop!*” („Kapcsolódj és fejlessz!”)

Az *Eli Lilly* gyógyszeripari cég hasonló célra saját weboldalt hozott létre. Az InnoCentive.com 70 000 kutatóval teremt összeköttetést, hogy megoldásokat eszeljenek ki a cégnél felvetődött technikai problémákra. A világhírű gyógyszeróriás YourEncore.com című weboldala pedig már *nyugdíjba ment kutatókat* használ fel tanácsadói szerepkörben. (Buckley, 2005, 8. o.)

A glóbuszon fellelhető „csodálatos elmék” összekapcsolása egy-egy cég problémáinak megoldására csak újabb példa az információgazdaság alapstruktúráinak összeolvasására. Az alapstruktúra a vállalatok laza együttese, azaz a hálózat. A szinergikus hatások felbecsülhetetlenek. Hiszen egészen más egy ötletet 70, mint 70 ezer kutatóval megosztani.

Elméleti kihívások³⁰

A határok elmosódása számos nehezen megválaszolható kérdést vet fel. Ha például nem tudjuk pontosan megmondani, hogy hol van a tanulás és a munka határa, akkor *nehéz különbséget tenni az emberi tőkébe való befektetés és annak eredménye között*. A gyakorlatban többször tapasztaljuk, hogy valaki azért vállalja az alacsonyabb fizetést, mert úgy mond sokat tanulhat az adott cégnél, és ez az áldozat megtérül számára későbbi karrierje során. A közgazdaságtan alapfogalmai csúszóssá válnak: *élvezet és áldozat, profit és munkabér, vállalkozó és munkavállaló* között már korántsem olyan egyszerű különbséget tenni, mint száz évvel ezelőtt.³¹

A gazdaság által produkált érték statisztikailag egyre nehezebben megfogható, mert nem annyira fizikai termékekben, mint „növekvő mértékben információkban és viszonyokban testesül meg, olyan dolgokban, amelyeket nem láthatunk, és gyakran nem tudunk mérni.” (Davis–Meyer, 2000, 2. o.) A közgazdászokkal szembeni legnagyobb kihívás ma talán éppen e nehezen megközelíthető összefüggések mérhetővé, modellezhetővé tétele.

Az elmosódás jelensége nemcsak a legkülönfélébb, gyakran ellentétesen szemben álló jelenségek és tényezők összekeveredését jelenti, hanem az információgazdaság

³⁰ A határok elmosódásával összefüggő elméleti kihívásokat itt csak jelezni tudjuk, részletes tárgyalásuk szétfészenéne ennek az írásnak a kereteit. Az információgazdaságnak és az azzal összefüggő elméleti kérdéseknek egy egész monográfiát (Szabó–Hámori, 2006) szenteltünk, amely néhány héten belül jelenik meg az Akadémiai Kiadó gondozásában.

³¹ A tudományfilozófia legújabb eredményei (Lakatos, Feyerabend) ugyancsak a szilárd fogalmi keretek relativizálódása irányába mutatnak, a közgazdaságtan azonban eddig nagyrészt érintetlen maradt ezektől a szellemi hatásoktól. Eddigi megszokott filozófiájával azonban nehéz lesz az információgazdaságból következő relativizálódást kezelnie.

legfőbb trendjeinek az összemósódását, összefonódását is. Az egyszerű, néhány tényezővel leírható stabil környezet, amely fizikai analógiákkal viszonylag könnyen ábrázolható volt, bonyolult és *komplex környezetnek* adja át a helyét, ahogyan az egyszerű termékeket is mindinkább komplex termékek és termékhibridek váltják fel. Mindez alássa a folyamatok kiszámíthatóságát csakúgy, ahogyan felpuhítja, korlátozott érvényűvé teszi a közgazdaságtan középpontjában álló haszonmaximalizálási posztulátumot. Ez utóbbi egy egyszerű világban könnyen operacionalizálható érvényes modellekbe önthető, azonban a mai komplex és gyorsan változó világban, ahol a preferenciák sem stabilak, egyre jobban távolodik a valóságtól, amelynek a leképezése kívánna lenni. Az önirányító csoportok elterjedése, külső „tudástökések” bevonása és általában a rigid, hierarchizált vállalati struktúrák lebontása után már a vállalat sem szemlélhető egyetlen optimalizáló egységként, inkább *sok külső és belső egység állandóan újjászerveződő rendszereként*, amelyben a *különböző részvevők versenyeznek egymással a túlélésért*.³²

A komplex és gyorsan változó gazdasági környezetben nem egy-egy szereplő, egy-egy vállalat dönt optimálisan, hanem az egyének vagy *vállalatok sokaságából (populációjából) emelkednek ki az optimális* (vagy egyszerűen csak a többiekénél jobban teljesítő) *megoldások alkalmazói*.³³ Míg az optimalizáció során a haszonmaximalizálás a cél, a természetes kiválasztódás során a szereplők elsődleges célja a *túlélés*. A cikkben tárgyalt jelenségek összefüggéseinek a feltárására ezért valószínűleg kézenfekvőbb lehet az *evolcionista megközelítés*, mint a hagyományos optimalizáló (maximalizáló) egyensúlyi szemlélet.

Hivatkozások

- Anderson, E. W. – Fornell, C. – Rust, R. T. [1997]: Customer Satisfaction, Productivity, and Profitability: Differences Between Goods and Services. *Marketing Science*, Vol. 16., No. 2., 129–145. o.
- Boden, M. – Miles, I. [2000]: Services and the Knowledge-Based Economy. Continuum, London – New York.
- Bögel György [1998]: A vagyon esténként hazamegy. *Vezetéstudomány*, Vol. 29., No. 1., 22–27. o.
- Buckley, N. [2005]: Procter’s gamble on outside ideas has paid off. *Financial Times*, január 14.
- Burns, L. D. – Bryant, N. O. [1997]: The business of fashion. Fairchild Publication, New York.
- Chatterji, D. [2000]: Strategic Impact of the Information Age. *Research Technology Management*, Vol. 43., Issue 1, január/február, 35. o.
- Clark, P. [1985/1940]: A Review of the Theories of Time and Structure for Organizational Sociology. In: S. B. Bacharach – S. M. Mitchell (Hrsg.) [1985]: Research in the Sociology of Organizations. Vol. 4., JAI Press, Greenwich, CT, 35–79. o.
- Davis, S. – Meyer, C. [2000]: Blur: The Speed of Change in the Connected Economy. Cap-stone Economy. Publishing Ltd.
- Deutsch Tibor – Gergely Tamás [2005]: A genomikus medicina informatikája. *Magyar Tudomány*, Vol. 50., No. 1., 70–83. o.
- Donaldson, G. – Lorsch, J. [1983]: Decision making at the top: the shaping of strategic direction. Basic Books, New York.
- Dreher, C. – Lay, G. – Michler, T. [1997]: Teleservice in Deutschland. 6. Mitteilungen aus der Produktionsinnovationserhebung. Fraunhofer Institut Systemtechnik und Innovationsforschung.
- Evergreen...[2004] Evergreen Resource. Letöltve: 2004. július 14. 12:49. <http://www.interface-resource-europe.com/evergreen.htm>
- Fisher, A. G. B. [1935]: The Clash of Progress and Security. Macmillan and Co Ltd, New York.
- Foote, D. – Folta, T. [2002]: Temporary Workers as Real Option. *Human Resource Management Review*, Vol. 12., Issue 4., 579–597. o.
- Hamel, G. [1996]: Strategy as Revolution. *Harvard Business Review*, Vol. 74., No. 4., július–augusztus, 69–82. o.

³² Lásd erről részletesen Szabó–Hámori [2006], 15. fejezetét.

³³ E fejezetéseket lásd: Matthews [1984].

- Hau, L. L. – Whang, S. [2001]: Winning the Last Mile of E-Commerce. *MIT Sloan Management Review*, Vol. 42., No. 4., 54–62. o.
- Henkoff, R – Sample, A. [1994]: Service is everybody's business. *Fortune*, 6/27, Vol. 129., Issue 13., 48–53. o.
- Hermesen, M. [2000]: Teleservice – Katalysator für neue industrielle Dienstleistungen. *Technische Kommunikation*, Vol. 22., No. 6., 16. o.
- Hilbert, M. L. [2001]: From industrial economics to digital economics: an introduction to the transition. CEPAL – SERIE Desarrollo Productivo, N^o 100., United Nations Publication, 2nd chapter. Structure, conduct, performance, 29–87. o.
- Hill, P. [1999]: Tangibles, Intangibles and Services. A New Taxonomy of Output. Special Issue on Services. *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 32., Issue 2., április, 426–446. o
- Hippel, E. [2001]: Innovation by user communities: learning from open-source software. *MIT Sloan Management Review*, Vol. 42., 82–86. o.
- Johnson, G. P. [2000]: Integrated design strategy for product life-cycle management, National Science Foundation, Arlington, VA, USA. Paper presented at the conference Environmentally Conscious Manufacturing, Monday, 6–8 November (Proceedings of SPIE – The International Society for Optical Engineering, Vol. 4193.)
- Kocsis Éva – Szabó Katalin [2001]: Modularitás és a változatossági hozadék. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 48., No. 9., 745–765. o.
- Krippendorf, B. [2003]: Von der Produkt- zur Dienstleistungskultur. Kundenorientierung und Kundennähe im neuen Jahrtausend. 1–29. o. www.lakeluzern.ch/download/krippendorf.pdf
- Küssel, R. – Liestmann, V. – Spiess, M. – Stich, V. [2000]: "TeleService" a customer-oriented and efficient service? *Journal of Materials Processing Technology*, Vol. 107., Issues 1–3., november 22., 363–371. o.
- Lee, S-E. – Chen, J. C. [1999/2000]: Mass-customization Methodology for an Apparel Industry with a Future. *Journal of Industrial Technology*, Vol. 16., No. 1., November 1999 to January 2000. www.nait.org.
- Mártonffy Zsuzsa – Simon S. András [2006]: A nagy Google-hadművelet. *FigyelőNet*, 7. sz. február.
- Mathews, R. C. O. [1984]: Darwinism and Economic Change. *Oxford Economic Papers*, Vol. 36., Issue Supplement: Economic Theory and Hicksian Themes, november, 91–117. o.
- Petrich-Hornetz, A. [2003]: Erlebnis Ökonomie. Interview mit Joseph Pine. *Wirtschaftswetter Online-Zeitschrift*, július 3.
- Pine, J. – Gilmore, J. [2000]: The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business a Stage. Harvard Business School Press, Boston.
- Pohjola, M. [2002]: The New Economy: Facts, Impacts and Policies. *Information Economics and Policy*, Vol. 14., Issue 2., június, 133–144. o.
- Product as...[2004] Product as Service. Conservation Economy Net. <http://www.conservativeconomy.net/content.cfm?PatternID=49>.
- Rist, O. [2001]: Reinventing E-Business. *Network Computing*, Vol. 12., Issue 20., 41–46. o.
- Sampson, G. P. – Snape, R. H. [1985]: Identifying the Issues in Trade in Services. *The World Economy*, Vol. 8., Issue 2., 171–181. o.
- Smith, V. [1997]: New Forms of Work Organization. *Annual Review of Sociology*, Vol. 23., No.1., 315–339. o.
- Szabó Katalin – Hámori Balázs [2006] Információgazdaság. Budapest, Akadémiai Kiadó, 598 o. (Várható megjelenés: 2006. november.)
- Szabó Katalin – Kocsis Éva [2003]: Tanulás és felejtés vegyes vállalatokban. Oktatási Minisztérium, Budapest, 326 o.
- Sztipánovits János – Péceli Gábor [2003]: Beágyazott rendszerek. In: VIII. Országos (Centenárium) Neumann-kongresszus. Előadások – összefoglalók. Neumann János Számítógép-tudományi Társaság, Budapest. The New Era... [1993]: The New Era. Welcome to the Revolution. *Fortune*, december 13.
- Vijayan, J. [2001]: IBM Service Follows Products After Delivery. *Computerworld*, Vol. 35., No. 28., július 9., 14. o.
- Wolf, E. N. [2005]: The Growth of Information Workers in the U.S. Economy. *Communication of the ACM*, Vol. 48., No. 10.

Innovatív vállalkozások az idegennyelv-oktatási piacon

LAKI MIHÁLY

*A rendszerváltás előtt és után az állami szektor túlsúlyával jellemezhető magyar nyelv-
oktatáspiacon a szocialista rendszerben is működtek legális vagy illegális magán- vagy
félmagán-vállalkozások. Közülük számosan szervezeti és technológiai újításokat vezettek
be. A rendszerváltás után tovább működő vagy újonnan alapított nyelvoktató magánváll-
alkozások egy része sikerrel alkalmazta a korábban bevált és terjedő innovációkat.
A nyelvoktatási újítások története nemcsak megkésett adalék a szocialista rendszer innová-
ciós teljesítményéről folytatott vitához (Balcerowicz, 1995). Segítségével jobban megért-
hetjük, hogyan befolyásolja az (esetünkben államilag előállított) tartós túlkereslet és vala-
mely társadalmi csoportnál felhalmozott szellemi tőke a piaci szereplők számát,
harcmodorát, a belépés korlátait és a vállalatok közötti kapcsolatok rendszerét.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: O31

A rendszerváltás utáni piacfejlődés kutatásának első szakaszában olyan esetek le-
írására, elemzésére vállalkoztunk, amelyekben a rendszerváltás előtt is forgalmazott áru,
árucsoport vagy szolgáltatás piacán a vállalatok új, módosult együttese kínálta termékeit.
A korábban közreadott esettanulmányokban döntően a háztartások által fogyasztott
termékek piacának átalakulását mutattuk be (Laki, 2004, 2005, 2005a). Újabb kutatá-
sunk során az idegen nyelvek oktatása hazai piacának változásait vizsgáltuk.

Indokolja, de aligha magyarázza választásunkat, hogy a rendszerváltás előtt is ok-
tattak idegen nyelvet *fizetség ellenében* – az iskolarendszeren kívül. Fontos, de nem
kellő indíték, hogy végre *egy szolgáltatás* piacán vizsgálódhattunk. Nem elhanyagolha-
tó, de számos más esetben is működtethető kiválasztási szempont volt, hogy igen sokféle
szereplője van ennek a piacnak. A vevők a nyelvet tanuló családja, háztartása, máskor az
öt foglalkoztató vállalat vagy intézmény. A piac eladói oldalán is sokféle szereplőt talál-
hatunk. A nyelvtudás megszerzéséhez szükséges szolgáltatást (az oktatást) nyújthatja
bejegyzett vállalat, vállalkozás, egyesület, vállalkozói engedéllyel rendelkező vagy ille-
gális magántanár. A szolgáltató vállalat, intézmény tulajdonosa lehet az állam, az ön-
kormányzat, egy vagy több magánszemély, illetve állami vagy magántulajdonban levő
vállalat.

A nyelvtudáspiac különös tulajdonságai, a mindkét rendszerben meghatározó súlyú
állami szektor, az erős állami szabályozás és – ezektől nem függetlenül – a főként az
állam generálta tartós túlkereslet motiválták a választást, és persze az is, hogy a koráb-
ban vizsgáltakkal szemben a nyelvoktatás elsősorban tudástőkét igénylő vállalkozás.

Laki Mihály, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének főmunkatársa.

A kutatás nem várt hozadéka az, hogy kiderült, a nyelvtudáspiácra lépő vállalkozások közül számosan szervezeti és (nyelvoktatás-) technológiai újításokat vezettek be: az állami és a magántulajdonban levő termelési tényezők új kombinációit hozták létre. (Schumpeter, 1980, 120. o.). Cikkünkben ezekkel az újításokkal foglalkozunk – pontosabban azzal, hogy a piac milyen állapota, a piaci szereplők milyen tulajdonságai segítették ezek megszületését.

A nyelvtudáshiány okai

A kommunista hatalomátvétel után az általános iskola felső tagozatában, a középiskolában, az egyetemeken és a főiskolákon előírták az orosz nyelv kötelező oktatását. A Varsó Szerződés, a KGST központi szervezeteiben tevékenykedő katonákon, diplomátákon, gazdasági és rendőri szakértőkön, pártmunkásokon kívül számosan használták orosz nyelvtudásukat a külkereskedelmi szakvállalatoknál, a szovjet vállalatokkal kooperáló hazai nagyvállalatoknál és az idegenforgalomban. A hazai lakosság túlnyomó többsége azonban nyolc–tizenkét évi tanulás után sem tett szert használható orosznyelvtudásra.

Az orosz nyelvet „a gyakorlatban nemigen lehetett használni, mivel a Szovjetunióba még s többi szocialista országban vízummentes belépést biztosító ún. piros útlevelemmel sem lehetett egykönnyen beutazási engedélyt szerezni. A Magyarországon tartózkodó orosz katonák és hozzátartozók a helyi lakosságtól elzárva éltek, tehát még véletlenül sem akadhattak olyan helyzetek, hogy valakinek az utcán oroszul kellett volna megszólalnia. Ráadásul az, hogy ez a nyelv az országot elnyomó hatalom nyelve volt, önmagában csökkentette az elsajátítása iránti lelkesedést.” (Medián, 2004, 5. o.)

A tanárok egy részének képzetlensége, a tanítási módszerek kiforratlansága, a nyelvkönyvekben túltengő ideológia- és kultúráterjesztő szövegeknek a mindennapokban alig használható szókincse is hozzájárult ahhoz, hogy „miért nem fejlődött hosszú éveken át a lakosság idegennyelv-ismerete az orosz nyelvbe befektetett, mondhatni időben és pénzben is rengeteg energia ellenére.” (Medián, 2004, 5. o.)

Jól mutatja az oktatás alacsony hatékonyságát, hogy orosz sokkal többen tanultak, mint angolt és németet, de az utóbbi nyelvekből mégis többen tettek sikeres nyelvvizsgát. (Lásd az 1. táblázatot!)

A nyelvoktatás hatékonyságának különbségeit a tanulók eltérő érdeklősége is magyarázta. A szocialista rendszer utolsó évtizedeiben a nyugati nyelvek¹ tudása jelentősen javította a karrieresélyeket a gazdaság, a szellemi élet számos területén, míg az orosznyelv-tudás iránti kereslet nem nőtt számottevően. A német-, angol-, franciatudásukra még a kommunista hatalom átvétel előtt szert tevők nyugdíjba vonulása és az ország nyugati kapcsolatainak erősödése² egyaránt növelte a nyugati nyelveket tudók iránti keresletet.

Az akkori oktatási kormányzat érzékelte a kereslet változását. Nem módosította az orosz nyelv dominanciáját, de növelte a többi idegen nyelv oktatásának a terjedelmét a közoktatásban. A középiskolák jelentős részében a latin helyett a német, az angol, a francia lett a felvehető második idegen nyelv.³ Az egyetemeken is nőtt azoknak a száma és aránya, akik nyugati nyelveket is tanultak.

¹ Ahogy akkor nevezték: a második idegen nyelv.

² Magyarország belépése a Nemzetközi Valutaalapba látványos állomása volt ennek a folyamatnak.

³ „Az idegen nyelv az érettségit nem adó középiskolák többségében sokáig nem szerepelt a kötelező tantárgyak között, míg a gimnáziumok többségében már korábban is két idegen nyelvet oktattak kötelező jelleggel.” (Medián, 2004, 6. o.)

Orosz nyelv-tanítás és -tudás
(Százalék)

Korosztály	Általános iskolában oroszt tanulók hányada	Középiskolában oroszt tanulók hányada	Közép- vagy felsőfokú orosz nyelv- vizsgával rendelkezők hányada
25–29 éves	86	13	2
30–34 éves	96	33	1
35–39 éves	98	36	3
40–44 éves	95	51	3

Forrás: Medián [2004] 6. és 28. o.

A képzés és a megszerzett tudás arányai azonban csak lassan változtak. 1987-ben „...a második idegen nyelvek szempontjából idegennyelv-oktatásunk egy csúcsára állított gúlához hasonlítható. A gúla csúcsán, tehát lent található az általános iskolai nyelvoktatás, amely csak afféle kuriózum, hiszen a gyerekeknek mindössze 3 százalékát érinti. A középiskolához érve a gúla kiszélesedik, mivel ott a második idegen nyelvek⁴ tanítása jóval nagyobb populációt érint (bár a legtöbb szakközépiskolában és szakmunkásképző intézetben nincs rá lehetőség). Csakhogy amíg egy átlagos tanuló durván 500 óra alatt tehet megalapozott nyelvtudásra, addig a gimnáziumi órakeret a túlnyomó többség számára mindössze 350 órát biztosít a négy év alatt. Mindennek – tetézve azzal, hogy az oktatási forma korántsem kielégítő határfokú – az a következménye, hogy a középiskolából kikerülőök zöme még alapfokú nyelvtudással sem rendelkezik. A gúla felsőbb régióiba az egyetemi és főiskolai hallgatók széles tábora tartozik. Ámde a felsőoktatási intézményekben az idegen nyelvek háttérbe szorulnak a szaktárgyi képzés mellett, s amolyan melléktárgyaknak számítanak. Ennek megfelelően a záróvizsgák eleve alacsony szintet céloznak meg, sokszor formálisak. Így nem csoda, hogy a közoktatásból kikerülő tanulóknak – beleértve a diplomásokat is – csupán igen kis százaléka sajátított el egy második idegen nyelvet tanulmányai során.” (Dörnyei–Medgyes, 1987, 31. o.)

Nem tervezett profilbővítés (A TIT József Attila Szabadegyetem Nyelviskolái)

A szocialista rendszerben az iskolán kívüli nyelvoktatási kínálat jelentős hányadát a *második gazdaság* szereplői szolgáltatták. Általános és középiskolai nyelvtanárok, idegen nyelvet jól beszélő nyugdíjasok illegális óraadással, korrepetálással egészítették ki jövedelmüket.

Az iskolán kívüli nyelvoktatás *bejegyzett szervezetei* között volt néhány kisebb vállalat, szövetkezet (Arany János Nyelviskola, Élő Nyelvek Szemináriuma), ám a piac meghatározó szereplői sok éven át a Tudományos Ismeretterjesztő Társulat (TIT) nyelviskolái, nyelvtanfolyamai voltak. E nagy múltú intézményt még a reformkorban, 1844-ben hozták létre „a természettudományokat művelni, s azok jótékonyágát a hazában terjeszteni”.⁵

A szocializmus évtizedeiben, más intézményekhez hasonlóan, a TIT a kulturális és művelődési ügyekért, ezen belül az *ismeretterjesztésért felelős* párt- és állami szervek irányítása alatt állt. Az ötvenes évek végén, a hatvanas évek elején az irányítók és a

⁴ Ide sorolták az angol, a német, a francia, a spanyol és az olasz nyelvet.

⁵ <http://www.titnet.hu/>

társulat vezetői felismerték, hogy a munkásakadémiák megszervezése után „a szabadegyetemek hallgatósága is egyre inkább alkalmazotti-értelmiségi körből került ki”. Ezzel párhuzamosan a társulat munkájában 1961-től „a továbbképzési funkció került előtérbe”. (Karvalits, 1989, 228. o.) A korábbinál nagyobb döntési szabadsággal rendelkező TIT növelte a szakmai továbbképző sorozatok számát, „azonban ekkorra a legnagyobb hallgatóságot foglalkoztató ismeretterjesztő formává a nyelviskola vált”. (Karvalits, 1989, 229. o.)

A terjeszkedésben érdekelt TIT szerkezeti és szervezeti átalakulásának fontos ösztönzője volt, hogy a nyelvoktatás bevételeinek egy részéből finanszírozta hagyományos tevékenységeit. „A TIT kapott állami támogatást. A nyelvoktatás nem kapott. Sőt, ha valami maradt, azt általában el is vették a nyelvoktatástól az egyéb ismeretterjesztésre. De olyan területekre investálták vissza, hogy rengeteg tankönyvet adott ki a TIT a hetvenes–nyolcvanas években, rendszeres és nagyon intenzív tanártoábbképzést folytatott és egy minimális, nem is kutatás, de tudományos munka is folyt... A befizetett pénzből elsősorban a tanárokat, a nyelvoktatás rezsijét, tehát a teremléteket, a felügyelőket, meg a beíróknak a díját és az apparátusnak a költségeit fizették ki.”⁶

Az átalakulás Budapesten kezdődött. A TIT itteni szervezete már „1957 februárjától széles körű, mindenki számára hozzáférhető és olcsó nyelvtanulási lehetőséget biztosított a József Attila Szabadegyetem Nyelviskolájában. Azonnal 103 csoportot kellett szervezni, s ezekben 3100 fő tanult 3604 nyelvórában nyelveket. Ettől kezdve az érdeklődés rohamosan növekedett. Évről évre többen jelentkeztek a tanfolyamokra, s az 1961/1962-es idényben először fordult elő, hogy a nyelviskolai létszám (7856) meghaladta a szabadegyetem tudományos tagozataira járókét. (7040).” (Karvalits, 1989, 229–230. o.) A kereslet gyors növekedését jelzi, hogy „1960-ra országos méretűvé nőtt a nyelviskolai hálózat. Ekkor már 17 megyében folyt oktatás és 441 csoportban 11 309-en tanultak 330 tanártól 16 nyelvet.” (Karvalits, 1989, 230. o.)

A nyelvoktatási teljesítmény növelésével egyidejűleg a TIT jelentős erőfeszítéseket tett az oktatás színvonalának emelésére. 1964-ben „megalakult az Idegennyelv-oktatási Választmány, amely a nyelvtanárok szakosztályba szervezésével lehetőséget adott az elméleti-gyakorlati megbeszélésre, új módszertani elképzelések kimunkálására, valamint szakmai vélemény- és információcserére. A Választmány 1964 áprilisában külföldi szakemberek részvételével már konferenciát is szervezett, és hamar beváltotta a megalakulásakor hozzá fűzött reményeket. A korábban kidolgozott – és bevált – módszerek, (az 1961-től létező TIT-fakultatív nyelvvizsgák, az 1963-tól bevezetett audiovizuális oktatás) mellett hamarosan megjelentek a heti magasabb számú (4-6 órás) kurzusok, míg 1966-ra – elsősorban Budapesten – kialakult az intenzív-koncentrált nyelvoktatási forma.” (Karvalits, 1989)

A TIT nyelviskolaiba az iskolai nyelvoktatásban lemaradó diákok mellett főként a *nyelvpótlékra* jogosító nyelvvizsgákra készülő felnőttek jártak.⁷ A TIT-ben több évtizedig tevékenykedő interjúalanyunk szerint is a résztvevők „zömmel felnőttek voltak. Nagyobb részük elég komolyan motivált volt, mert vagy munkahelyi támogatást, vagy szabadidő-kedvezményt kapott. Főleg az intenzíveket támogatták.”⁸ A szervezők követ-

⁶ Interjúrészlet.

⁷ Rendelet szabályozta, hogy az állami szektorban (vállalatoknál, állami, tanácsi intézményekben, hivatalokban, kutatóintézetekben stb.) milyen munkakörök betöltéséhez szükséges vagy ajánlatos a sikeres állami nyelvvizsgával igazolt nyelvtudás. Ebben a körben a nyelvvizsga-bizonyítvánnyal rendelkezők a fizetésük százalékában meghatározott nyelvpótlékot kaptak. Emlékeim szerint az igazolt középfokú nyelvvizsga esetén a fizetés 8 százaléka, a felsőfokú nyelvvizsgánál 15 százaléka volt nyelvenként a pótlék, amelynek a teljes összege nem haladhatta meg a fizetés 45 százalékát.

⁸ Interjúrészlet.

ték a kereslet változásait: „Egy idő után a nyelviskolák is szívesen szerveztek népszerű, üzemekbe és hivatalokba kihelyezett területi tanfolyamokat. Az induló év 20 csoportja után 1960-ra ezek száma már 110 fölé emelkedett.” (Karvalits, 1989, 230–231. o.)

A TIT nyelviskolák szolgáltatásai iránti kereslet tovább nőtt a hetvenes-nyolcvanas években. A nyelvtanítási piac kínálati oldala e meghatározó szereplőjének kényelmes helyzetére utal, hogy a tanulócsoporthoz indításánál nem okozott gondot az *oktatás (az oktatók) egyenletlen színvonala*. „Óriási tömegek álltak sorba, 13 ezren jelentkeztek akkor (1970-ben) a budapesti nyelviskolára. Ez a minőségnek is nagy skáláját jelentette. Voltak nagyon jó tanárok és voltak gyengék.”⁹

A kényelmes helyzet másik tünete volt az új, *hatékony oktatási módszerek lassú terjedése*. Egy korabeli újíto így emlékezett. „A TIT egy lusta, nagy szervezet volt. Megváltak a hallgatói, megvolt az egész működése, nem volt innovatív, mint amilyenek az ilyen nagy monopolszervezetek szoktak lenni. Sőt, a TIT-nek dolgozó tanárok, egyébként jó szakemberek, azok tudták, hogy ez a módszer létezik. Ők olvasták is ennek a tananyagát, sőt konferenciákat rendeztek, amelyeken arról beszéltek, hogy milyen jó lenne ezt bevezetni, majd hazamentek, és csinálták tovább.”¹⁰

Nem tervezett szervezeti és oktatástechnológiai innováció (Struktúra Nyelviskola)

A TIT nyelviskola-hálózata a szocialista rendszer idegennyelvoktatás-piacának meghatározó (majdnem monopolhelyzetben levő) szereplője volt. Az állandó túlkereslet azonban új nyelvvoktató *vállalkozások* piacra lépését is serkentette.

Az egyik első volt a sorban a Struktúra Nyelviskola. 1967-ben indították az ELTE angol tanszékén tanuló angol szakos egyetemi hallgatók. A csapat erőssége, vállalkozásba vihető szellemi tőkéje egy *Magyarországon addig még nem alkalmazott*, úgynevezett drillezésen és intenzív kommunikáción alapuló nyelvvoktatási forma volt. A módszer, amelynek egyik fontos eleme volt konstruált helyzetek „eljátszása”, sajátos kultúrákövetítő szerepet is betöltött. „Éreztem azt, hogy sokkal többnek tekintik az emberek az angolórát, mint korábban. Nem valami ismeret felszedésének elsősorban, hanem ott valami jó érzésre lelnek. És azok is, akik nem tanultak meg, újra és újra kezdték. Egy kicsit olyan volt, mint a fogyókúra. Az is az életformához tartozik, hogy az ember fogyókúrázik, az ember jár angolórára, és ott mindenféle kapcsolatokat talál.”¹¹

A szoros barátságos és kölcsönös bizalmon alapuló szervezet (csapat) nem volt címmel és adószámmal rendelkező, bejegyzett szövetkezet vagy magánvállalkozás. A Struktúra Nyelviskola *működése* – az emlékezők szerint – *joghézagokon alapult*. „Mi eladtuk magunkat tulajdonképpen cégeknek, és azok arra az időre minket vagy alkalmazásba vettek, vagy megbízási szerződést kötöttek velünk, vagy valamilyen címen, ablakmosás vagy mit tudom én, milyen címen fizették ki a honoráriumot.”¹²

A szocialista rendszerben minden munkaszervezet és munkavállaló csak a totális (vagy annak képzelt, tételezett) hierarchikus irányítási-ellenőrzési szervezet részeként működhetett. (Csanádi, 1995) A szerződő vállalatok, intézmények ezért rendre megkérdezték a magukat Struktúra Nyelviskolának nevező informális vállalkozás tagjaitól: „honnan jöttek, milyen szervtől?” „Egyetemisták voltunk, és akkor azt mondtuk, hogy az ELTE-ről, és akkor az mégis jobban hangzott valahogy, tudod, milyen világ volt, hogy

⁹ Interjúrészlet.

¹⁰ Interjúrészlet.

¹¹ Interjúrészlet.

¹² Interjúrészlet.

mindenkinek valahonnan kellett lennie. Nem lehetett csak úgy. Valakinek az égisze alatt, szervezésében.”¹³

Ezen a módon kerültek kapcsolatba az Újságíró Szövetséggel, illetve a Hazafias Népfronttal. Mindkét helyen több nyelvtanfolyamot tartottak a két szervezet tagjainak, munkatársainak, és olyanoknak, akik értesültek a tanfolyamokról. A befizetett tanfolyamdíjakból fedezték a terembérlést és az oktatás más költségeit. A tartós jelenlét felbátorította őket. „A Népfront megbízott minket, ő rendezte a tanfolyamot végül. Ő bízott meg azzal, hogy két hónapon át működünk... Mivel a Népfront volt, ezt meghirdettük az újságban.” „És a közelben volt a Bányaiipari Kutató Intézet, és kiderült, hogy a Népfront náluk szokta stencilezni a meghívóit, meg hát azt a kevéske anyagot, ami kellett nekik. És így aztán azokat kérték fel, és ott már fusiba ment borralalóval, tehát a stencilező nőnek kellett tulajdonképpen kifizetnünk azt, hogy a tananyagunkat sokszorosítja. Persze ezt a pénzt mi aztán beszedtük a hallgatóktól.”¹⁴

A szolgáltatást igénybe vevők a csapatot nyelviskolának látták, ám az adóhivatal csupán egyéni magánvállalkozókról tudott. „Mi, az a négy fiatal tanár, akik ebben a tanfolyamban tanítottak, beírtuk, hogy 18 200 forintot abban az évben kerestünk és ki is vetettek, mondjuk 404 forintnyi adót, amit mi be is fizettünk. De úgy tettünk mind a négyen, mintha mi ilyen magányosan otthon tanítgató tanárok lennénk.”¹⁵

Átvett és továbbfejlesztett innováció (nyelvoktató vállalkozások a nyolcvanas években)

A művelődési házaknál és más kulturális intézményeknél népművelői vagy egyéb „bűjtatott” státusban nyelvtanfolyamokat szervező fiatal nyelvtanárok¹⁶ a nyolcvanas években már nem kényszerültek a joghézagok leleményes kihasználására. A gazdasági reform során bevezetett, engedélyezett új tulajdon- és kisvállalkozási formák lehetővé tették számukra *legális* nyelvoktató vállalkozások alapítását: „A mi iskolánk szövetkezeti szakcsoportként indult. Érdekes forma volt, szövetkezeti melléküzemágszerűen működött.”¹⁷ A magánvállalkozás indításának csökkenő politikai kockázata hamarosan az önálló – védőernyőmentes – vállalkozási formák terjedéséhez vezetett. Sorra alakultak a magán-nyelviskolák. Az előbbi nyelviskolánál így emlékezik az egyik alapító. „1986-ban átalakultunk saját szövetkezetté. Nem kellett már ez a másik cég, lehetünk saját magunk is kisszövetkezet.”¹⁸ A másik népszerű szervezeti és tulajdonforma a gazdasági munkaközösség (gmk) volt. Egy, a nyolcvanas évek nyelvoktató vállalkozásairól készült tanulmány készítése során a felkeresett hét új gazdasági szervezet közül öt gmk, kettő pedig kisszövetkezeti formában működött. (*Dörnyei–Medgyes, 1987*) A kisvállalkozási formákban működő új nyelviskolák átvették vagy kitalálták a Struktúra Nyelviskola oktatási és szervezési rendszerének számos elemét. Ők is a TIT-tel, a hagyományossal szemben foglalmazták meg oktatási módszereiket. A vállalkozás legfontosabb feltétele itt is a résztvevők tudása, szellemi tőkéje volt. „Fiatal tanárok összefogtak, és valami újat akartak csinálni. Mi akkor úgy éreztük, hogy a nyelvet tökéletesen beszéljük. Én is akkor jöttem haza egy hosszabb amerikai tartózkodás után. Olyan kiejtéssel és olyan módszerekkel álltunk a hallgatók elé, ami az iskolában és a TIT-nél nem volt megszokott.

¹³ Interjúrészlet.

¹⁴ Interjúrészlet.

¹⁵ Interjúrészlet.

¹⁶ „Az új nyelviskolákat kivétel nélkül nyelvtanárok alapították, néhol menedzserekkel, gazdasági szakemberekkel társulva.” (*Dörnyei–Medgyes 1987, 33. o.*)

¹⁷ Interjúrészlet.

¹⁸ Interjúrészlet.

A csoportok kis létszámúak voltak, ami szintén nem volt megszokott. Amit akkor hanganyagban egyáltalán lehetett itt kapni, azok a steril stúdiófelvételek voltak, amelyeken kimondtak egy szót, amire hosszú szünet után jött rá a válasz... Fantasztikus videoanyagokat is kaptunk, akkor a videó egy új dolog volt, akkor még nem néztek az emberek filmeket a különböző csatornákon, tehát semmifajta olyan élmény nem érte őket, amelyet mi a nyelvórán nyújtani tudtunk. A beszédcentrikus oktatás akkor abszolút újdonságnak számított. Azt, hogy a kiejtésre hangsúlyt fektetünk, egyáltalán beszélünk a kiejtésről, hát arról az iskolában erről nem volt szó annak idején, meg a TIT-ben sem.”¹⁹

Mindez egybevág a már idézett 1987-es kutatás megállapításaival. „A színvonalas oktatómunka előfeltétele, hogy az oktatás kis (általában 10–13 fős) csoportokban zajlik, melyekbe tudásszintet felmérő tesztek alapján sorolják be a hallgatókat. Mindenütt nagy jelentőséget tulajdonítanak a kurzust lezáró érdemjegynek, melyet sok helyen szemesztervégi vizsga egészít ki: aki ezen megbukik, nem léphet magasabb szintre... Ma már mindenütt korszerű tankönyveket és hanganyagokat használnak, s folyamatosan bővül a tanári kézikönyvek, segédanyagok választéka. Több iskolában találni videót és személyi számítógépet is.” (Dörnyei–Medgyes, 1987, 32. o.)

A tanárok és a diákok közötti kapcsolatok kialakításában is felismerhetőek a Struktúra Nyelviskola törekvései. „A családi, bizalomerősítő légkör megteremtésére irányuló erőfeszítés merőben új vonása a magyarországi nyelvoktatásnak. E mögött a ma már tudományosan is igazolt tény áll, hogy a pszichológiai tényezők erősen befolyásolják a nyelvtanulás hatékonyságát. Ha a tanuló jól érzi magát a tanulási szituációban, nő a motivációja, csökken a szorongásának mértéke és intenzívebb befogadásra lesz képes. Ezt szem előtt tartva minden iskolában alapkövetelmény, hogy a tanárok ne csupán a tanítás alanyainak, hanem személyes ismerőseiknek tekintsék a hallgatókat. Az iskolák igyekeznek odafigyelni az egyéni problémákra, s több helyen rendszeres hallgatói kérdőíven kéri ki a hallgatók véleményét a szolgáltatások színvonaláról.” (Dörnyei–Medgyes, 1987, 32. o.)

Az új vállalkozások kínálta nyelvtanfolyamokra igen sokan jelentkeztek. „Volt egy beiratkozás 1986 szeptemberében, ott voltam. A Bajcsy-Zsilinszky úton volt a negyedik emeleten az iskola, és lent állt a sor vége. Négyemeletnyi sor volt, akik akartak beiratkozni.”²⁰

Az új szervezetek a gyorsan bővülő piacon²¹ elsősorban a TIT iskolákkal versenyeztek. A közöttük is élénkülő versenyre utalt, hogy „...sok iskola tudatosan törekszik egyfajta sajátos, csak rá jellemző *imázs* kialakítására. A Babilonnál például részletfizetési kedvezmény jár a régi hallgatóknak és családi jelentkezőknek, míg a bukott diákok engedményes áron ismételtetik meg a kurzust. A Studium és a Belvárosi Nyelviskola a 'másodvonalbeli' világnyelveket is oktatja, vállalva az ezzel járó szervezési munkatöbbletet, az utóbbi pedig – nomen est omen – igyekszik mindenkinek 'útba esni'. A Lingua külön csoportokat indít gimnazisták részére, a nyelvvizsgákra készülőknek pedig időről időre szimulált 'Rigó utcai' vizsgákat szervez külső vizsgáztatók bevonásával. Az IH iskolák legfőbb vonzereje a nemzetközi International House embléma- és névhasználat, de ezt a londoni központ bizonyos feltételek betartásához köti. Náluk dolgozik a legtöbb anyanyelvi oktató és igen fejlett a klubhálózatuk.” (Dörnyei–Medgyes, 1987, 32. o.)

Akik rendelkeztek a nyelvtudás átadásának, oktatásának a képességével (*megfelelő mennyiségű emberi tőkével*), azok számára a piacra lépés a nyolcvanas években még

¹⁹ Interjúrészlet.

²⁰ Interjúrészlet.

²¹ „Manapság viszont a nyelvoktatás viszonylag biztonságos vállalkozás, mivel a piac egyenlőre roppant széles, minden iskolában nagy a túljelentkezés.” (Dörnyei–Medgyes, 1987. 33. o.)

kevés kiadással járt. „Nagyon egyszerű volt az indítás: az ember beszedi a pénzt az első alkalommal – a tandíjat –, és akkor utána gyorsan megveszi a magnót, kibérel a termet és elkezd tanítani. Tehát igazából nulla pénzzel el lehetett indítani.”²²

A mérhető költségek azonban nem mutatták az indítás tényleges (munka-) ráfordításait. A pályát módosító, gyakorlatlan vállalkozóknak a *hiánygazdaság* feltételei között kellett biztosítani az üzemszerű működés feltételeit. „Ilyen abszolút mindenés voltam. Először is 1983-ban tankönyveket kellett szerezni, és Magyarországon kevés könyv volt. Akkor azt csináltuk, hogy volt az Idegennyelvű Könyvesbolt, ahol idegen nyelvű könyveket lehetett kapni és az egész országban felvásároltuk a könyveket és kölcsönöztük. Ez plusz nyűg volt. Elveszett, a tanárok nem tudtak odafigyelni a kiosztásra, bevételre, szóval szörnyű állapot volt. Innentől kezdve a tanárokat és a helyszíneket meg kellett szervezni, nem volt egy központunk, nem volt egy iskolánk, nem volt még akkor irodánk, semmi sem volt, csak ez a pár bérelt tanterem. És kezdtünk hozzá bérelni újabb tantermeket, persze lóhalálában, ahogy nőtt a létszám.”²³ Különösen nehéz feladat volt kellő mennyiségű képzett tanárt biztosítani a meghirdetett és rendkívül népszerű tanfolyamokra: „Rettenetes nagy hiány volt, és rettenetesen sok ember foglalkozott vele, és gyakorlatilag bárhány szereplőt elbírt a piac, olyan kevés képzett angol tanár volt.”²⁴ A keresletet jóval meghaladó kínálat feltételei között a jó tanárokért versengő új nyelviskolák képesek és hajlandók voltak a közoktatásban szokásosnál sokkal magasabb óradíjat fizetni a velük szerződőknek. A tanárok eközben ügyesen kombinálták a főállás biztonságát a nyelviskolákban szerezhető egységnyi időre (tanítási órára) eső magas jövedelemmel. „Egyetemi, főiskolai vagy ’befutott’ gimnáziumi tanárok, illetve olyan nyelvszakosok, akik nem tanárként helyezkedtek el főállásban, szívesen vállalnak néhány órát keresetkiegészítés céljából, de nem kívánják végleg az iskolához kötni magukat.” (Dörnyei–Medgyes, 1987, 33. o.)

A laza kötődés az iskola számára is előnnyel járt. A Struktúra Nyelviskolában még ismeretlen *részidős alkalmazás-árvállalkozás* a nyolcvanas évek nyelviskoláinak napjainkban is alkalmazott²⁵ *szervezeti újítása* volt. „A nyelviskolák szemszögéből vizsgálva a kérdést, adminisztratív okoknál fogva szükségszerű, illetve kedvezőbb a részidős tanárok foglalkoztatása, mert

- a gmk-k főállású dolgozóinak száma rendeletileg korlátozva van,
- a jelenleg érvényes SZTK- és adórendeletek mellett nem lenne kifizetődő csupáteljes állású oktatót foglalkoztatni,
- a főállású alkalmazottaktól adott esetben nehezebb megszabadulni.” (Dörnyei–Medgyes, 1987, 33. o.)

Az új vagy gyorsan átalakuló piacok szereplői rendszerint nemcsak versenyeznek, hanem a belépés és az indulás nehézségei kooperációra, egymás segítésére is készítetik őket. A főként *budapesti* nyelviskola-alapítók, tulajdonosok, vezető nyelvtanárok hálója is az egymást segítők sajátos *szubkultúrája* volt a nyolcvanas években. „Volt egy nagyon érdekes központi figurája az egész nyelviskolapiacnak, volt egy legendás öreg tanár, bár akkor egyáltalán nem volt öreg. Neki a földkerekségen elérhető összes eredeti hanganyaga megvolt, mániákusan gyűjtötte, és a nyelvtanár kollégáknak ingyenesen lemásolta. Hatalmas, gyönyörű magnói voltak. Vinni kellett a kazettát, és akkor ő ezt néhány nap múlva megcsinálta. És egyáltalán nem csinált belőle üzletet, hanem ezt ilyen kolle-

²² Interjúrészlet.

²³ Interjúrészlet.

²⁴ Interjúrészlet.

²⁵ A módszer azonosságáról és a feltételek változásáról később még lesz szó.

giális kötelességnek tartotta, hogy ha ő rendelkezik ilyenekkel, akkor ezt ő adja. Ez ilyen archaikus vonása a piac előtti viszonyoknak, úgy érzem.”²⁶

Az idegen nyelvek oktatása a szocializmus összeomlása után

A nyolcvanas évek nyelviskola-vállalkozói a kereslet egyszeri, lökészerű növekedése után a piac konszolidálódására és főként a szabályozók szigorodására számítottak.²⁷ A szocialista rendszer azonban összeomlott, és hatására az idegennyelv-oktatás közszolgálati és piaci szektorában gyors, jelentős és *a szereplők által nem várt folyamatok bontakoztak ki*. A közoktatási szektorban „A rendszerváltás az idegennyelv-tanulás területén a kötelező orosznyelv-tanulás eltörlését és a szabad nyelv választás bevezetését jelentette. A változás drasztikusan ment végbe, és szinte egyik évről a másikra a nullához közelire csökkent az orosz nyelvet tanulók száma.” (Medián, 2004)

A rendszerváltás utáni közoktatás *menyiségi mutatóval*, az idegennyelv-oktatásban részesülők számával mért teljesítménye figyelemre méltó. Az iskolarendszerből *a rendszerváltás előtt* kilépő, 2004-ben 40 évesnél idősebbeknek még csupán 2 százaléka tanult angol és 7 százaléka német nyelvet az általános iskolában. A 2004-ben 15–19 éveseknek már 61 százaléka tanult angol és 44 százaléka német nyelvet az általános iskolában. (Medián, 2004)

Az idegen nyelvek közoktatásának *minőségi mutatói* is jelentős, de szerényebb változást jeleznek.²⁸ A lakosság *nyelvtudása* jelentősen nőtt 1989 után. „A ’nyelvoktatási rendszerváltás’ élesen elválasztja a generációkat... Míg a 25 év alattiak nagy többsége rendelkezik legalább *A1* számú *minimális* idegennyelv-tudással, a 40–44 évesek kétharmadának idegennyelv-tudása gyakorlatilag a nullával egyenlő. Igen magas a 25 év alatt ’használható’ tudással rendelkezők aránya: öt fiatalból kettő idegennyelv-tudása eléri a *B1* szintet, és különösen a 20–24 éves korcsoportban a legalább *B2-es*,²⁹ tehát a középfokú állami nyelvvizsgálóval nagyjából egyenértékű tudással rendelkezők aránya már közel 20 százalék.” (Medián, 2004)

A termék- és szolgáltatáspiacokon nem ritka fejlemény, hogy a növekvő kínálat is hozzájárul a kereslet bővüléséhez. Esetünkben a közoktatás idegennyelv-kapacitásának gyors és jelentős bővülése a pénzért vásárolható nyelvtanítás (szolgáltatás) iránt a kereslet növekedésével is járt. „A rendszerváltozást követő másfél évtized, és azon belül is különösen a 2004-ig tartó uniós csatlakozási folyamat jelentősen átalakította a nyelvtan-

²⁶ Interjúrészlet.

²⁷ Dörnyei–Medgyes (1987) 34. oldal

²⁸ Korábban olyan termékek (ásványvíz, cipő) piacát elemeztük, amelyek mennyisége és minősége a szakmai, illetve az állami minőség ellenőrző szervezetek által kidolgozott és elfogadott módszerekkel, szabályok alapján mérhető. A nyelvoktatás során létrejött nyelvtudás, pontosabban *nyelvtudásnövekmény* mérésének nincsenek közmegegyezéssel elfogadott módszerei. A gyakorlati életben főként a sikeres nyelvvizsga letételét tanúsító bizonyítvány jelzi a nyelvtudás valamiféle minimális, elfogadható mértékét. A nyelvvizsga azonban „csak durva mérőeszköze a lakosság tényleges nyelvtudásának” (Medián 2004, 30. oldal), ezért a szakértők megbízhatóbbnak ítélik a „szubjektív módon, önértékelési teszttel”, vagy „objektív módon, speciális, a kutatás céljára kifejlesztett nyelvi szintfelmérővel” végzett vizsgálatok eredményeit.

²⁹ Az Európa Tanács által javasolt Közös Európai Referenciakeret (CEF) hat nyelvi tudásszintet különböztet meg:

- A1: Minimum szint (Breakthrough)
- A2: Belépő szint (Waystage)
- B1: Küszöbszint ((Threshold)
- B2: Középszint (Vantage)
- C1: Haladó szint (Effective Operational Proficiency)
- C2: Mesterszint (Mastery)

nulás iránti lakossági motivációt azzal, hogy lényegesen megnövelte az idegennyelvtudás alkalmazásának lehetőségeit, hiszen a nyelvtudás fokozatosan az életben való boldogulás fontos tényezőjévé vált. A telekommunikáció és az internet közelmúltban lezajlott, forradalminak nevezhető változásai tovább növelték a nyelvtudás alkalmazási területeinek spektrumát, újabb ösztönzést adva az idegennyelvtudás megszerzéséhez.” (Az általánosan elérhető..., 2004, 19. o.)

Az innovációk terjedése a rendszerváltás után

A szabad magánvállalkozás adminisztratív korlátai lebontásának³⁰ és a kereslet gyors növekedésének hatására nemcsak a nyolcvanas években alapított magán-, félmagán- nyelvtanító-vállalkozások növekedése gyorsult fel, de a kilencvenes évek elején igen sok új magánvállalkozás is belépett a nyelvtanítás piacára. Budapesten a két folyamat párhuzamosan zajlott. „A rendszerváltást megelőzően 6-8 nyelviskola volt Budapesten, ez a gmk-korszak volt. Azután jött a rendszerváltás, és... hirtelen 200 nyelviskola lett egy éven belül abból a 6-8-ból.”³¹ Vidéken, ahol a rendszerváltás előtt csupán az illegális nyelvtanárok gyengítették a TIT monopolhelyzetét, főként az újonnan alapított magánnyelviskolák próbálták növelni a piaci részesedésüket.

A rendszerváltás után gombamód szaporodó új vállalkozások többségét – akár a nyolcvanas években – helyzetükön változtatni akaró, menedzseri képzettséggel nem, legfeljebb ösztönös vezetési és szervezési készségekkel rendelkező, egymásban megbízó és jelentős emberi tőkével rendelkező *diplomás nyelvtanárok, nyelvtanítók hozták létre*. Piacra lépésre ösztönözte őket a kereslet növekedése és az adminisztratív akadályok eltűnése. Valamelyest csökkentette a belépés kockázatát, hogy az oktatási eszközök (nyelvkönyvek, kazetták, munkafüzetek stb.) költségei nem emelkedtek, a terembérlési díjak sem változtak jelentősen.

A nyelvtanárok alapította vállalkozások többnyire a Struktúra Nyelviskola, illetve a nyolcvanas évek nyelvtanító kisvállalkozásainak mintáit követték. A vállalkozás legfontosabb eleme a rendszerváltás után is a korábban kidolgozott és az új feltételekhez igazított szervezeti, oktatástechnikai formában a rendszerváltás után is a *gyakorlott nyelvtanár*. Nagyobb részük már korábban megosztotta munkaidejét az illegális óraadás és az állami oktatás között. Az ott felhalmozott szellemi és kapcsolati tőkéjét: piac- és költségismeretét, vevőkörét, ismertségét és hírnevét vitte be a vállalkozásba. „Én angoltanár vagyok, gimnáziumban tanítottam és egyre több magántanítványom lett, és úgy gondoltam, hogy valahogy legalizálni kellene a tanítást. Egy matematika szakos kolléganőmmel összehoztunk egy bt.-t, mondván, hogy ő matematikát tanít én meg majd angolt. Addigra már világhosszá vált, hogy itt sokan akarnak tanulni, nagy volt a jelentkezés, nagyon sokan akartak nyelvet tanulni. Legalizálni akartuk ezt valamilyen módon, úgy éreztük, hogy ez már kicsit több annál, amit maszekolni lehet.”³² Mivel jelentős szellemi tőkét vittek be a vállalkozásba, esetükben az indítás továbbra is viszonylag kevés egyéb költséggel járt. „Az induló tőkének 50 ezer forint volt. Ennyivel indultunk, ennyit költöttünk reklámra. És nem volt saját tantermünk, nem volt semmink egy íróasztalon kívül, amit egy ismerősünk lakásában használhattunk. Tehát így indult a nyelviskolánk. És azután pár hónap múlva lett már saját irodánk is, de addig

³⁰ A magánvállalkozást korábban korlátozó, tiltó törvényeket, rendeleteket, belső utasításokat a módosított alkotmány hatálytalanította. A 9. szakasz megszüntette a szocialista tulajdon előnyeit, kimondva, hogy „a magyar köztársaságban a köztulajdon és a magántulajdon egyenjogú és egyenlő védelemben részesül.” (*Jutasi*, 1990, 366. o.)

³¹ Interjúrészlet.

³² Interjúrészlet.

nem volt az sem, hanem iskolában béreltünk tantermeket, a beiratkozásra másik iskolában béreltünk helyiséget. Tehát az egész egy ilyen íróasztal-vállalkozás volt. A belépési korlát hihetetlen alacsony volt abban az időben.”³³ Szerencsés esetben *a vállalkozás egyik tagja gazdasági (könyvelési, menedzseri) tudással is rendelkezett.* „A férjemmel csináljuk a nyelviskolát, a férjem műszaki meg gazdasági oldalról gondozza a nyelviskolát, amihez teljesen ő a szakértő.”³⁴

Csökkenő előnyök: az újítók és alkalmazók új versenytársai

A növekvő számú magán- vagy félig magánnyelviskola rövid idő alatt megszüntette a TIT nyelviskolák több évtizedes majdnem monopolhelyzetét. „A hallgatói létszám csökkent, a tanárok elvándoroltak, a TIT nem fordított kellő figyelmet erre, mert nagyon nagy profitot ebből nem lehetett szedni. Olyan dolgokat csináltak más területeken, amelyekből nagy profitot lehetett szedni... Magyarországon mindenki KRESZ-t tanult, és akkor a TIT erre rácsapott, és az egész országban KRESZ-tanfolyamokat szerveztek... A legtöbb TIT-ben ma is van még kicsi nyelvoktatás, nyelvvizsgáztatás, de ma már nem ez a híre a TIT-nek.”³⁵

A kereslet gyors növekedése láttán azonban nemcsak a nyelvtanárok alapítottak iskolákat, hanem olyanok is beléptek erre a piacra, akik nem a tanítási tapasztalatukra, hanem befektethető pénzre vagy állótőkéjükre és főként vállalat-szervezési és irányítási készségeikre alapozták a vállalkozást.³⁶ A nyelviskola-alapító tanárok többnyire kisvállalkozóknak tekintették magukat. Nem tervezték, inkább nem várt kényszernek tekintették a növekedést. A menedzser vállalkozók viszont a méretnövekedés hatékonyságjavító erejével számoltak, a skáláhozadékra alapozták üzleti terveiket. „Ha vállalkozók maradtunk, akkor viszont érdemesebb úgy gondolkodni, hogy próbáljunk nagyobbak lenni. És végül az utóbbi mellett döntöttünk. Az összes addig megkeresett pénzünket, amit egy év alatt megkerestünk, azt befektettük reklámba. És akkor 1991 őszén az előzőleg tanfolyamciklusonként jellemző 200-250 hallgató helyett hirtelen 1200 lett. Innentől el kellett kezdeni vállalatává alakulni, mert ugye ezt informatikailag meg kellett oldani, sokkal több tanárt, állandó személyzetet kellett felvenni.”³⁷

A nyelviskolapiacra megjelentek továbbá – főként az egyetemeken – *a magán-tevékenységet az állami tulajdonnal kombináló nyelvoktató vállalkozások.* Az ilyen nyelviskolák jellemző versenyhátránya, hogy „az egyetemi nyelviskoláknak egyrészt az egyetemnek, másrészt a minisztériumnak bizonyos százalékot le kellett fizetni, és ez azt jelentette, hogy a növekvő nyelviskolák előnyösebb óradíjajánlatot tudtak tenni.”³⁸ Előnyük viszont, hogy ingyen vagy kisebb terebérleti díjért, a többi tanórákkal azonos térben fogadják a diákokat.

A menedzser vállalkozók és az egyetemekbe épült magánoktatási szervezetek, a vállalkozó nyelvtanárokhoz hasonlóan, az alapított iskolák vagy stúdiók hosszabb távú fennmaradását tervezték. A kereslet gyors növekedése számos *alkalmi tanfolyamszervező vállalkozás* piacra lépését is kiváltotta. „Én nem gondolom, hogy nyelviskolaként definiálható, hogy ha van egy ember, aki ül egy 30 négyzetméteres lakásban, telefonokat vesz fel, és tanfolyamokat szervez tanárokkal, olyan tanfolyami színhelyeken, amiket

³³ Interjúrészet.

³⁴ Interjúrészet.

³⁵ Interjúrészet.

³⁶ A piaci kereslet és kínálat alakulásáról és az itt csak röviden bemutatott vállalkozási formák terjedéséről lásd bővebben: Az általános... [2004], Laki [2006].

³⁷ Interjúrészet.

³⁸ Interjúrészet.

nem is ismer, és nincsen semmiféle szakmai, se semmilyen rálátása a dolgokra. Ugyanakkor van a piacon több ilyen, magát nyelvviskolának nevező, jellemzően egyszemélyes, kétszemélyes vállalkozás, aki ilyen céges tanfolyamokat szervez, lehúzza a sápot a tandíjról, amit továbbad a tanárnak, akit nem is ismer, és akit Express-hirdetés útján talált.”³⁹

Elemzés – tanulságok

Schumpeter szerint „Az új kombinációk megvalósítását ’vállalkozásnak’ nevezzük, azokat a gazdasági alanyokat pedig, akiknek az új kombinációk végrehajtása a funkciója, ’vállalkozóknak’.” (*Schumpeter*, 1980, 120. o.)

Az új kombináció fogalma „a következő öt esetet foglalja magában:

1. Új – tehát a fogyasztók körében még nem ismert – javaknak vagy egyes javak új minőségének az előállítására.

2. Új, tehát a kérdéses iparágban még ismeretlen termelési eljárás bevezetése, amelynek azonban semmiképpen sem kell új tudományos felfedezésen alapulnia, és amely valamely áruval kapcsolatos újszerű kereskedelmi eljárás is lehet.

3. Új elhelyezési lehetőség, vagyis olyan piac megnyitása, amelyen a kérdéses ország kérdéses iparága ez ideig még nem volt bevezetve, akár létezett ez a piac már korábban is, akár nem.

4. Nyersanyagok vagy félkész áruk új beszerzési forrásainak meghódítása, ismét mindegy, hogy ez a beszerzési forrás korábban is létezett, csupán nem vették figyelembe, illetve nem tartották megfelelőnek, vagy pedig először ki kell alakítani.

5. Új szervezet létrehozása – például monopolhelyzet teremtése trösztösítéssel – vagy megszüntetése.” (*Schumpeter*, 1980, 111. o.)

Az idegennyelv-oktatási piacon a belépő szervezetek jelentős része kielégítette *Schumpeter* definícióját. A TIT nyelvviskolák – elsősorban működésük korai szakaszában – nemcsak törekedtek, de képesek voltak javak, (esetünkben) szolgáltatások „új minőségének az előállítására” és a gyors terjeszkedés időszakában új szervezetet – a kihelyezett nyelvtanfolyamok és helyi nyelvviskolák hálózatát – hoztak létre.

A Struktúra Nyelvviskola és követői, továbbfejlesztői, a nyolcvanas években nyelvtanár alapította nyelvviskolák, nemcsak új szervezeteket hoztak létre, nemcsak a javak új minőségének előállítására, hanem új termelési eljárások (nyelvtanítási módszerek) kidolgozására vagy átvételére is képesek voltak. E szervezetek, vállalkozások fontos jellemzője volt a tőkeelemek új kombinációja, ahol a bevitt tudás- vagy szellemi tőke aránya a meghatározó, vagy legalábbis jóval nagyobb az állami iskolarendszerben, vagy akár a TIT-ben megszokottnál.

Miért jelentek meg korán, már a szocializmus időszakában, majd az átmenet első éveiben nagy számban az új kombinációkat (szervezeti és technológiai újításokat) előállító vállalkozások éppen az idegennyelv-oktatási piacon?

1. A szocialista világrendszer (a szovjet birodalom) szükségleteit kiszolgáló, az orosz nyelv oktatását erőltető hatalom saját érdekeit is háttérbe szorítva előbb jelentős mértékben megszüntette, majd nem növelte kellő mértékben az idegennyelv-oktatási kapacitásokat, miközben a nyugati nyitással maga gerjesztette az ilyen tudás iránti keresletet. A következmény: *az idegennyelv-oktatás iránti kereslet nagymértékben és tartósan meghaladta a kínálatot.* A piacra lépők ebben a helyzetben különösebb kockázat nélkül, tartósan jelentős haszonra tettek szert. A kereslet ebben az esetben a rendszervál-

³⁹ Interjúrészlet.

tás után is tartósan meghaladta a kínálatot, hiszen a közoktatás teljesítményének látványos javulása és bővülése sem volt elegendő a pótlólagos kereslet gyors kielégítésére.

2. A tudás és a tudásátadás képessége a legtöbb modern társadalomban jellemzően magántulajdonban levő és a társadalom tagjai között egyenlőtlenül megosztó tőkeelem. A tőkepiacot teljesen felszámoló és korlátozó szocializmusban, majd az átmenet első éveiben a nyelvoktatási szektor ezért kedvező lehetőséget nyújtott tartós és nagy haszon szerzésére azok számára, akik képesek voltak *jelentős szellemi tőkájüket* (oktatási képességeiket) hatékony, olcsó üzemmódban, újszerűen kombinálni (a főként az állami szektorban bőségesen rendelkezésre álló, bérelhető) más tőkeelemekkel.

3. A rendszerváltás után a vállalkozási szabadság növekedése és a tőkepiac kiépülése következtében az idegennyelv-oktatási piacon is megjelentek a *szokásos befektetők*. A korábban új kombinációkat előállító szellemi tőke tulajdonosok ezért fokozatosan elvesztették korábbi előnyeiket.

Felhasznált irodalom

- Az általánosan elérhető nyelvoktató programok elemzése [2005]: A Nyelviskolák Szakmai Egyesületének Tanulmánya (Szakértők: *Bene Fatime, Dányi Anna, Dr. Matheidesz Mária, Rádai Péter, Rozgonyi Zoltán, Sárosi Júlia, Szigelné Terecsik Katalin*). Nyelviskolák Szakmai Egyesület. Budapest.
- Balcerowicz, Leszek* [1995]: *Socialism Capitalism, Transformation*. Central European University Press, Budapest, London, New York.
- Csanádi Mária* [1995]: Honnan tovább? A pártállam és az átalakulás. T-Twinns Kiadó–MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- Dörnyei Zoltán – Medgyes Péter* [1987]: Nyelvoktatás – kisvállalkozásban. *Kritika*, 12. szám, 31–35. o.
- Jutasi György* [1990]: A törvényhozás 1989-ben: nagy módosítások és sarkalatos törvények. Magyarország Politikai Évkönyve, 364–378. o.
- Karvalits László* [1989]: A TIT története (1989–1966). Egyetemi doktori értekezés, 246 oldal. Kézirat.
- Kornai János* [1993]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. Heti Világgazdaság Kiadói Rt., Budapest.
- Laki Mihály* [2005]: A magyar cipőpiac átalakulása 1989 után. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 1. szám, 78–85. o.
- Laki Mihály* [2005a]: Restructuring of the Hungarian shoe Market after 1989. *Development and Finance*, 1. szám, 78–85. o.
- Laki Mihály* [2006]: Az idegennyelv-oktatási piac átalakulása 1989 után. Kézirat.
- Medián [2004]: Az idegennyelv-ismeret Magyarországon. Jelentés az országos nyelvtudás-felmérés kvantitatív szakaszáról. Kézirat.
- Schumpeter, Joseph* [1980]: A gazdasági fejlődés elmélete. Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a hitelről, a kamatról és a konjunktúraciklusról. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

A cukorpiaci reform külgazdasági összefüggései

BORBÉLY ÁKOS

A különböző nemzetközi agrárkereskedelmi kötelezettségek és az EU cukorpiaci rezsimjének 2006. évi reformja együttesen jelentős termelés-visszafogást kényszerítenek a közösség cukortermelőire. A hatások eredőjeként rövid távon mintegy 20 százalékos, 2010-től pedig további 10-15 százalékos kvótacsökkentésre lesz szükség közösségi szinten. A termelés visszaesése ugyanakkor ennél is nagyobb mértékű lesz, hiszen 2006-tól az EU jellemzően 3-5 millió tonnás éves cukorexportját is 1,4 millió tonnára korlátozzák a WTO döntése nyomán. Az európai termelők mozgásterének szűkülése olyan világpiaci környezetben fog végbemenni, ahol a fellépő szerkezeti hatások (liberalizáció, kőolajár) távlatilag is az elmúlt évtizedben jellemző 200 USD/t-nál magasabb árcenrumot ígérnek. A jelenlegi 400-500 USD közötti árszint fennmaradása azonban már középtávon sem valószínű. Az EU cukorágazatának jövőbeli versenyképességét a dohai WTO-forduló mezőgazdasági tárgyalásai alapjaiban kérdőjelezi meg. A forduló lezárásának időpontja és számos fontos technikai kérdés még nyitott ugyan, de biztosra vehető, hogy az európai cukorágazat piacvédelmének alappilléreit a majdani egyezmény végrehajtása jelentősen meggyengíti. A világpiaci cukorárak kedvező alakulása esetén viszont még a csökkentett vámszint is megfelelő védelmet nyújthat a drágább európai répacukornak a nádcukor konkurenciájával szemben. A hazai cukorpiac vonatkozásában a legfontosabb tényező a cukorpiaci reform nyomán a kelet-közép-európai régióban bekövetkező kvótacsökkentés. A régió egyensúlyához arra lenne szükség, hogy az önkéntes kvóta-visszaadási program keretében átlagosan legalább 20 százalékos kvótacsökkentés valósuljon meg. Kedvezően érintheti ugyanakkor a hazai gyártókat a jelentős cukordeficittel csatlakozó Románia és Bulgária, ami 2007 után eltüntetheti a térségben maradó túlkínálatot.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: Q17 (Agriculture in international trade)

Cikkemben az új európai uniós cukorrezsim külgazdasági összefüggéseit tekintem át. Az elemzés két fő területe a *cukor világpiacának várható alakulása* és az Európai Unió által a dohai WTO-fordulóban kialakított *piacvédelmi rendszer*, amelyek *együttesen* határozzák meg az ágazat működésének jövőbeli külgazdasági kereteit. Az elemzés alapján természetesen nemcsak a közösség egészére, hanem a hazai cukorágazatra vonatkozóan is fontos következtetések vonhatók le.

A 2006. évi cukorpiaci reform voltaképpen mind belpiaci, mind pedig külpiaci vonatkozásában csak *korlátozott* liberalizációt jelent. Ennek nyomán a termelés területe

Borbély Ákos, doktorjelölt, a Budapesti Corvinus Egyetem Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési doktori iskolájának hallgatója. E-mail cím: akos.borbely@agrana.hu

továbbra is erősen szabályozott marad¹ – az intervenció intézménye ugyan megszűnik, de a termelés továbbra is nemzeti kvóták keretében történik –, a piaci oldalon viszont a keresleti-kínálati hatások sokkal közvetlenebb szerephez jutnak, mint korábban. Ez mind az EU-n belüli, mind pedig a harmadik országokkal folytatott kereskedelemre érvényes.

A jövőbeli külgazdasági környezet bemutatása előtt röviden felvázoljuk a cukorpiaci reform tágabb összefüggésrendszerét is. A belső agrárpolitikai szempontok mellett a reform irányának és mélységének meghatározásában központi szerepet kaptak az EU korábban keletkezett nemzetközi kereskedelmi kötelezettségei is, amelyek úgy az árak, mint a mennyiségek tekintetében igen feszes menetrendet diktáltak a reform végrehajtásának.

A cukorpiaci reform agrárpolitikai összefüggései

Az 1990-es évek kezdetétől az EU Közös Agrárpolitikájának (KAP) reformja azt jelentette, hogy az ártámogatások helyett áttértek a termelőknek juttatott közvetlen támogatásokra. Nemzetközi összefüggésben ehhez társult még a mezőgazdaságnak nyújtott belső támogatások rendszerének harmonizálása, valamint a mezőgazdasági termékek kereskedelmének szabályozása, korlátozott liberalizációja is. A cukor ún. Közös Piaci Szervezetére ezek a változások azonban nem hatottak ki.

A cukor KAP-reformokból való kimaradása a mezőgazdasági termelők közötti verseny torzulásához (is) vezetett: ameddig a legtöbb szántóföldi termés esetében az ártámogatási rendszert fokozatosan közvetlen jövedelemtámogatási rendszer váltotta fel, addig a cukor és a cukorrépa továbbra is a mesterségesen magasán tartott (intézményes) árakon keresztül juttatja jövedelemhez a termelőket.

Nemzetközi kereskedelmi kötelezettségek

A reform hajtóerői közül kiemelten fontos a *külpiaci egyensúly* kérdése. Az importtal és az exporttal kapcsolatos kötelezettségek (vámcsökkentés, az ún. védintézkedés esetleges felfüggesztése, preferenciális importmegállapodások, támogatott export korlátozása) ugyanis rendkívül feszes időbeli ütemezést szabnak a reform bevezetésének. A kereskedelmi kötelezettségek a kínálati-keresleti egyensúly várható megváltoztatásával hatnak a reform irányára és mélységére. A cukor esetében az import vonatkozásában az EU-nak bővítési kötelezettségei, az export vonatkozásában pedig szűkítési kötelezettségei vannak, amelyek hatásukat tekintve egyaránt a belföldi termelés korlátozásához vezetnek.

A *volt jugoszláv tagállamok* felé tett egyoldalú kereskedelmi liberalizációs kötelezettségvállalások különösen a térséggel szomszédos régiókban okoztak jelentékeny piaci zavarokat. A fejlesztéspolitikai megfontolású kereskedelmi kedvezmények 2003 óta éves szinten csaknem 400 ezer tonnás mennyiséggel terhelik az amúgy is túltelített közösségi cukorpiacot.²

¹ A reform a belpiaci egyensúly létrehozását egy önkéntes szerkezetváltási programra alapozza, amelyben a cukorgyártók megfelelő ellentételezés mellett szabadon dönthetnek kvótáik csökkentéséről. A szükségnek látszó legalább 5 millió tonnás cukorkvóta-csökkentés sikeres lebonyolítása előfeltétele annak, hogy az új szabályozás a jogalkotói szándékkal összhangban „kiszámítható és jövedelmező” gazdálkodási körülményeket biztosítson a termelésben maradó cukorgyártóknak.

² Az EU 2005-ben megállapodott Szerbiával és Boszniával a nyílt végű vámentes import kvótásításában, amelynek nyomán ezek az országok összesen 190 ezer tonna cukor és izoglükóz vámentes exportjára jogosultak. A már társult Horvátországgal az unió 2006-ban kötött megállapodást, melynek keretében Horvátország évente 180 ezer tonna cukor vámentes exportjára jogosult.

Ennél is nagyobb mennyiségeket érint a szintén *egyoldalú liberalizáció* keretében (ún. EBA-kezdemenyezés) a *legkevésbé fejlett országoknak* (LDC) felajánlott fokozatos piacnyitás.³ Cuni [2006] mértékadó becslése a 2008–2009-es korlátlan vámmentes piacnyitás nyomán *0,7-1,5 millió tonna* nyerscukor beáramlására számít, amelyből 0,5-0,75 millió tonna olyan SWAP-ügyletek eredménye lehet, ahol az exportőr legkevésbé fejlett országok hazai piacáról elvont mennyiséget a világpiacon beszerzett cukorral helyettesítik.

A belpiaci egyensúly létrehozását nehezíti az, hogy a jövőben az EU nem számíthat érdemben sem a támogatott, sem pedig a nem támogatott export lehetőségére, holott hosszú ideig ez az unió kínálati egyensúlyának legfontosabb biztonsági szelepe volt.⁴ Az EU a *WTO döntése*⁵ nyomán ugyanis elveszítette exporttámogatási lehetőségének többségét. A vitarendezési eljárásában született döntés értelmében az EU összességében nem támogathatja évente 1,27 millió tonnánál több cukor exportját és az erre fordított kiadás nem haladhatja meg a 499 millió eurót.

A fent említett nemzetközi kereskedelmi kötelezettségek mellett a közösségben szükséges kvótacsökkentés mértékét endogén tényezők is befolyásolják.

2004-től, a *közép- és kelet-európai országok számára megítélt túl nagy* – a belföldi fogyasztást meghaladó – *termelési kvóták* miatt 400-500 ezer tonnás éves kvótacukor felesleget alapozott meg az EU. A 2007-ben belépő Románia és Bulgária ugyanakkor nettó cukorimportőr, becslült cukordeficitjük mintegy 200-300 ezer tonna, tehát elvileg ekkora felesleget a kibővült piac maga is felszív. Ugyanakkor 2007-ig közösségi szinten összesen 1,1 millió tonna többletkvóta vásárlására nyílik lehetőség, ennek ellensúlyozására a korábbi strukturális többleten felül a megvett új kvótával azonos mennyiséget kell kivonni a termelésből.

Az említett hatások eredőjeként a 2006–2009-es gazdasági évekre a mostani teljes, 18,2 millió tonnás cukor- és izoglükóz-kvótát mintegy 20 százalékkal, 14,5 millió tonnára kellene csökkenteni.⁶ 2009–2010-re pedig a piaci egyensúly biztosításához szükséges

³ Az egyoldalú liberalizációs kezdeményezés keretében a legkevésbé fejlett országok számára 2009. július 1-jétől korlátlan és vámmentes piacra jutás biztosítandó. Az eddig az időpontig tartó átmeneti időszak során a kvótákban rögzített piacra jutási lehetőségek fokozatosan emelkednek. Minden, a kvótán belül importált cukor kizárólag nyerscukor lehet. 2001–2002-ben a kedvezményes vámkontingenst 74 185 tonnában állapították meg. Ez a kvóta évente 15 százalékkal növekszik, egészen 2008–2009-ig. Ezt követően a piacra jutás korlátlan és vámmentes lesz; a szállítók nyers- és fehércukrot egyaránt eladhatnak majd az EU-ban. Egy további könnyítés az egyoldalú liberalizáció átmeneti időszaka alatt a kvótán felüli importra vonatkozó vámleépítés 2006–2007 és 2008–2009 között. 2006. július 1-jével a kvótán felüli importmennyiségre kivetett vám 20 százalékkal csökken, majd 50 százalékkal 2007. július 1-jétől, végül pedig 80 százalékkal 2008. július 1-jétől, az importvámok 2009. július 1-jén történő teljes körű megszüntetését megelőzve.

⁴ 2005 óta a közösségben összesen 1,3 millió tonna cukor intervenciók felvásárlására is sor került, de végeredményében ez a mennyiség is csak az exportpiacon lenne értékesíthető.

⁵ A fellebbviteli testület által 2005 áprilisában jóváhagyott elsőfokú elmarasztaló határozatot a WTO Brazília, Ausztrália és Thaiföld kezdeményezésére hozta. A WTO eljárási gyakorlata szerint a kifogásolt intézkedéseket maximum 15 hónapon belül meg kell szüntetni. Ebből kifolyólag 2006. május 22. után az EU csak szigorú mennyiségi korlátozások mellett adhat ki exportengedélyeket kvótacukorra és kvótán kívül termelt cukorra egyaránt. A döntés ugyanis nem az exporttámogatási limitekre vonatkozik, hanem a korlátozás alá eső támogatott termékek körének kibővítésére. A WTO álláspontja szerint ugyanis az 1,27 millió tonnába beletartozik az ACP-országokból (Afrikai, karib-tengeri és csendes-óceáni térség országai, a Loméi Egyezmény részesei) importált nyerscukor reexportja, valamint a „C” cukor exportja is. Önmagában ez a döntés már a 2006-os feldolgozási kampány vonatkozásában 2-3 millió tonnás termelés-csökkentést tesz szükségessé.

⁶ A teljes európai uniós édesítőszer-kvóta a 300 ezer tonnás izoglükózkvóta-emelés miatt 18,2 millió tonnára nő 2008–2009-re. A 16 millió tonnás fogyasztásból, a 0,6 millió tonnás exportlehetőségből és az 1,9 millió tonnás kedvezményes importkvótákból kiindulva 2008–2009-re a piaci egyensúlyt biztosító kvótacukor mennyisége 14,5 millió tonnára csökken. A 2008–2009-ig jelentkező kvótacsökkentési szükséglet alapvetően abból származik, hogy az EU támogatott cukorexportjának lehetősége drasztikusan csökkent. Ezért a kvótacukor-termelést a belföldi fogyasztás és az import különbségének szintjére kell hozni.

teljes kvótacsökkentés szintje a felsorolt tényezők függvényében 5 és 7 millió tonna között lesz.

A kvótacsökkentésre ható tényezők között a külpiaci hatásokat alapvetően a vámmentes importkvóták (ACP-, LDC-, nyugat-balkáni országok) képviselik. Az európai uniós piaci árak és a világszerte cukorárak között a reformot követően is fennmaradó jelentős különbség mellett ugyanis nagy valószínűséggel ezeket az exportlehetőségeket minden kvótajogosult a lehető legnagyobb mértékben kihasználja majd.

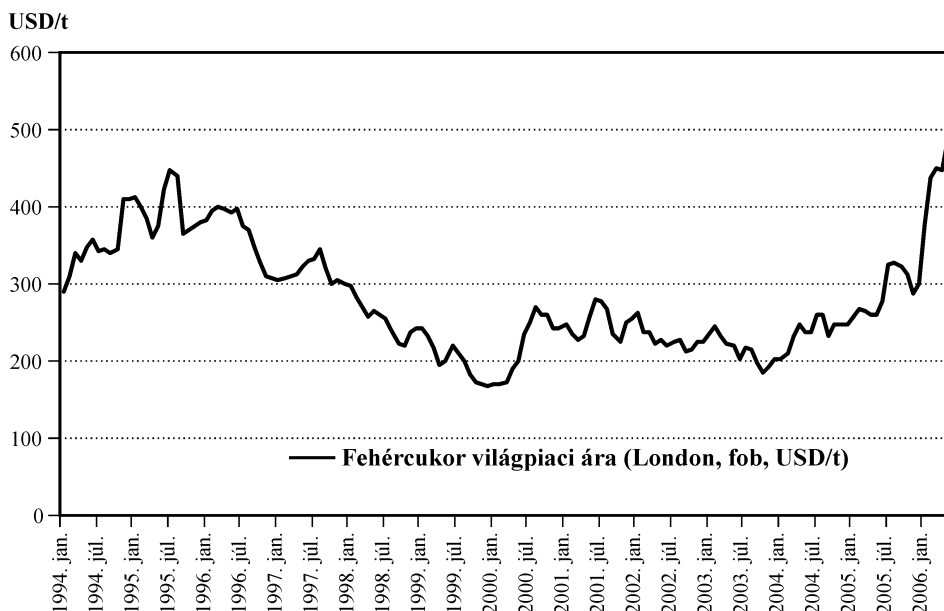
Az EU-n belüli majdani cukorárak szempontjából ugyanakkor nem a vámmentes importkvóták nagysága és feltételrendszere, hanem a legnagyobb kedvezményes (MFN) vám jövőbeli nagysága mérvadó. A vámmentes import nagyságát adótnak véve az európai cukorágazat mozgásteret ugyanis addig terjed, amíg az EU belpiaci árai el nem érik a legnagyobb kedvezményes import küszöbárát. Ezen import-küszöbár jövőbeli alakulása alapvetően két tényezőtől, a világszerte cukorárak nagyságától és a közösség piacvédelmi lehetőségeitől függ.

Árciklusok a cukor világszerte⁷

A cukorágazat fontos jellegzetessége, hogy a cukorgyártók a világszerte ár esése esetén csak időben elhúzódva, késéssel csökkentik termelésüket, ami fokozott amplitúdójú ciklikussághoz vezet. Ebből adódóan a kőolaj után a cukor árát jellemzi a második legmagasabb fokú árstabilitás a világszerte kerülő (tőzsdén jegyzett) árucikkek közül.

1. ábra

A fehér cukor világszerte árának alakulása 1994. január és 2006. májusa között



Forrás: F.O. Licht árstatistikája.

⁷ A cukor világszerte árának bővebb elemzésére lásd: Csillag P. [2006] tanulmányát.

A mezőgazdasági termékpiacok közül pedig a cukorra jellemző áringadozást csak a kakaó és a kávé közelíti meg. A cukorárak az 1973-as és az 1980-as olajválságok nyomán két ízben is 1000 USD/t magasságba szöktek, és bár az áringadozások amplitúdója 1985 óta jelentősen csökkent, az árak ingadozása bizonyos ciklikussággal továbbra is megfigyelhető. A piac hektikusságához makroszinten hozzájárulnak a változó árfolyampolitikák, mikroszinten pedig az időjárási tényezők termésingadozást fokozó hatásai. A ciklikusság fő oka azonban az, hogy a cukorgyártás alapanyag-termelő ágazatai, a cukorrépa- és főként a cukornádtermelés a biológiai és beruházási ciklusok miatt a piaci változásokra időben csak késéssel képes reagálni. A magyar szakirodalomban „sertés-ciklusként” közismert jelenség cukorpiaci megfelelője tehát alapvetően a cukornádültetvények 5-7 éves rotációjával áll összefüggésben. A ciklusok leszálló fázisait rendkívül alacsony árak és piaci zavarokat okozó szintig felhalmozódó készletek jellemzik. Az ilyen cukorvilágpiaci válságok rendszerint csak akkor érnek véget, ha a világpiaci ár a legolcsóbban termelő ország termelésének önköltsége alatti szintre süllyed, mint ahogy az legutóbb például 2000-ben történt.

A közelmúlt cukorvilágpiaci árviszonyait egészen 2000-ig tendenciájában csökkenő ármozgás határozta meg. Az ezt követő korrekció után az árak ismét a 200–250 USD/t közötti tartományban ingadoztak egészen 2005-ig. 2005-től tartós emelkedő tendencia kezdődött el, az árak 300 USD/t szintről 2006 közepére 500 USD/t közelébe kerültek.

Árciklus vagy tartós növekedés?

Az elmúlt egy év jelentős világpiaci árnövekedése kapcsán jogosan merül fel a kérdés, hogy a jelenlegi folyamat egy szokásos világpiaci ciklus felfelé ívelő szakaszát jelenti-e, vagy éppenséggel ennél mélyebben fekvő trendek mozgatják a cukorárak alakulását.

Mindenekelőtt elmondható, hogy az árak közelmúltbeli alakulása *nem mond ellent* a cukorra jellemző világpiaci árciklusok korábbi tapasztalatainak. Az *1. ábra* jól mutatja, hogy az árak tartós csökkenése, illetve stagnálása (1995–2000), majd hirtelen felfutása (2005–2006) éppenséggel a ciklus tipikus tünete is lehet. Ezt támasztja alá az a körülmény is, hogy a jelenlegi világpiaci árszínvonal (450–500 USD/t) már a legtöbb nádcukortermelő ország önköltsége fölött van. Ezek a termelők a magas árszínvonalra vélhetően a termelés bővítésével, új kapacitások kiépítésével reagálnak. Amennyiben a kapacitások bővítése meghaladja a cukorkereslet növekedésének ütemét, akkor a globális készletek ismét növekedni fognak, ami idővel az árak csökkenéséhez fog vezetni.

A világpiaci cukorárak jelenlegi felfutásában az *egyszeri, nem strukturális hatásoknak* is egyértelmű szerepük van. Az elmúlt 2005–2006-os cukorévben ugyanis számos meghatározó cukortermelő régió messze a várakozások alatti termelést produkált. A döntően időjárási okok miatt csökkenő brazil, kínai és thaiföldi kibocsátás nyomán a globális készletek szintje egy év alatt az éves fogyasztás 40,7 százalékáról 38,5 százalékára esett vissza (Zuckerindustrie, 2005). Egy további nem endogén cukorpiaci hatásnak tekinthető a világpiaci cukorárak mértékegységeként használt *USA-dollárárfolyamának alakulása* is. A dollár viszonylagos gyengesége a többi meghatározó valutához képest az elmúlt időszakban szintén hozzájárult a világpiaci cukorárak növekedéséhez.⁸

⁸ Empirikus tanulmányok szerint az USA-dollár 1 százalékos leértékelése a többi kulcsvalutához képest önmagában átlagban 0,4 százalékkal növeli meg a dollárban jegyzett világpiaci árucikkek, köztük a cukor világpiaci árát.

Ki kell emelni azt a körülményt is, hogy a világgpiaci cukorár felfutása a hetvenes évekhez hasonlóan ismét a *kőolaj árának* felfutásához illeszkedik. Ennek korábbi közismert példája a hetvenes évek olajválsága volt, amit nemcsak a cukor, hanem más mezőgazdasági termékek (például gabonák) esetében is az árak tartós emelkedése kísérte.

A jelenlegi helyzetben *a cukorárak és a kőolajárak közötti korreláció* azonban – ha lehet – még erősebb, mint a korábbiakban. Ennek oka a *bioetanol üzemanyagcélú felhasználásának elterjedése*, ami számos közvetlen és közvetett hatást gyakorol a cukorpiacra. Közvetlen hatásként egyértelműen a világ vezető cukorexportőre, Brazília viselkedése említhető. Itt a magas kőolajárak miatt a cukornádatermelésnek a technológiailag lehetséges maximumát, vagyis 45 százalékát ma már nem cukorgyártásra, hanem etanoltermelésére fordítják, ami több millió tonnás potenciális kínálatot von el a cukor világgpiacáról.

Az etanolprogramok beindítása ugyanakkor azokban az országokban is kihathat a cukorgyártás helyzetére, ahol nincs szó az alapanyagok közvetlen helyettesítéséről. A kőolajárak elszabadulása nyomán az USA-ban, az EU-ban, illetve számos más fejlett és fejlődő országban beinduló, általában gabonára alapozott etanolprogramok ugyanis növelik a mezőgazdasági inputok, kiemelten a termőföld iránti keresletet. Ez a pótlólagos kereslet a korlátozott földkínálat miatt hosszabb távon általános mezőgazdasági áremelést indukálhat.⁹

A cukor világgpiacának várható alakulása

Fenti megfontolások alapján igen nehéz akár hozzávetőlegesen becslést is adni a világgpiaci cukorárak elkövetkező 5-10 évi alakulásáról. Támpontul mindenesetre abból lehet kiindulni, hogy a jelenlegi 400–500 USD/t közötti világgpiaci árak számos egyszeri (terméskiesés, dollárárfolyam) és ciklikus tényező együttes áremelő hatásaként alakultak ki. Megfordítva, az 1995 és 2004 között tapasztalt világgpiaci árdepresszió éppen ugyanezeknek a tényezőknek az ellenkező irányú mozgását (erős dollár, kiemelkedő termelésbővülés) tükrözte. Természetesen ezek a hatások a jövőben is érvényesülni fognak, rövid távon akár további áremelkedést, közép-, hosszú távon viszont mindenképpen árcsökkenést eredményezve.

A cukor világgpiacán van azonban *két olyan alapvető strukturális tényező*, amelyek az eseti, illetve ciklikus hatásoktól függetlenül hosszabb távon az árak stabilizálása, a piaci depresszió elkerülése irányába hatnak. Ezek a tényezők a *kőolaj iránt megnyilvánuló tartós túlkereslet*, valamint a *cukor világgkereskedelmének fokozatos liberalizációja*. A kőolajárakkal kapcsolatban a közismert politikai érzékenység miatt igen nehéz megalapozott előrejelzéseket adni. A jelenlegi piaci helyzet fundamentális politikai (Közép-Kelet) és gazdasági (Kelet-Ázsia gazdasági növekedése) okai alapján a magas kőolajárak tartós fennmaradása igen valószínűnek látszik. A cukorpiaci liberalizáció hatásait a következőkben tekintjük át.

Liberalizációs törekvések

A cukor világgpiacán 1995 és 2004 között tapasztalt árcsökkenés mögött – a ciklus-hatások mellett – a szabályozási szempontok is lényeges szerepet játszottak. A rendkívül olcsón termelő országok – elsősorban Brazília – elmúlt években lezajlott világgpiaci

⁹ Az etanoltermelés felfutása egyes répacukor termelő országok – köztük Magyarország – esetében sem jelent feltétlenül előnyt a cukorgyártás szempontjából, ugyanis azáltal, hogy a gabonák jövedelmezősége a megnövekvő kereslet miatt javul, a cukorrépa-termesztés relatív versenyhelyezete romlik.

térnyerése nem okozott volna olyan árcsökkenést, ha ehhez nem társul a *fejlett ipari és a fejlődő mezőgazdasági országok tartalékgazdálkodási politikáinak és piacszabályozási intézkedéseinek hatása is*.¹⁰ A vonatkozó elemzések alapján a nyomott árakért jelentős részben a világgiazi versenykörülményektől izoláltan működő, szubvencionált cukoriparok világgiacon megjelenő ún. reziduális kínálata volt okolható. Ez a torz piaci helyzet eredményezte azt, hogy amíg a termelési költségek átlaga az 1983–1984 és 1998–1999 közötti időszakban világszinten nyerscukorra vetítve mintegy 360 USD/t-t tett ki, addig a *világgiazi átlagár* ugyanezen időszak alatt mindössze 210 USD/t, vagyis az *átlagköltség*nél 42 százalékkal *alacsonyabb volt*.

A legtöbb világgiazi szereplő cukorpiaci szabályozása hosszú múltra tekinthet vissza, melyben csak elvétve található a liberalizációt előmozdító reformlépés. E tekintetben a WTO uruguayi fordulója is csak korlátozott eredményeket hozott, mi több, éppen a cukorpiaci struktúrák változatlanlansága az egyik gyakran hangoztatott ellenérv az uruguayi forduló kereskedelem liberalizációs eredményeivel kapcsolatban.

Az új WTO-fordulóval összefüggésben azonban éppen a következő évek hozhatnak érdemi átalakulást a cukor világgiaacának szerkezetében. Az EU-hoz hasonlóan ugyanis számos fejlett és fejlődő ország tesz konkrét lépéseket cukorpiacának liberalizációja és deregulációja érdekében.¹¹ A változások várható nagyságrendjét jól jellemzi magának az EU-nak a cukorpiaci reformja. Önmagában emiatt ugyanis 3 év alatt mintegy 5-7 millió tonnával, vagyis a teljes világgiazi kereskedelem 13-18 százalékaival csökkenhet a kínálat.

Piaci liberalizáció és világgiazi cukorár

A *kereskedelem reformja* a várható stabil éves 2 százalékos piacbővüléssel együtt a legtöbb várakozás szerint az áringadozás csökkenését és a korábbi nyomott árszínvonalnál magasabb árcentrum kialakulását eredményezi.

A konkrét számok kérdésében a liberalizáció árhatásait előrejelző számos hozzáférhető tanulmány [IMF, 2002; ABARE, 1999; CIE, 2002, *Diao, X. et al, 2001*] – az eltérő feltételezések miatt – rendkívül nagy eltéréseket mutat. A cukorpiaci liberalizáció árhatásait elemezve a tanulmányok a *világgiazi ár 2–60 százalék közötti mértékű emelkedésére adnak becslést*. Az elemzések a többi hatástól elszigetelten kizárólag a *kereskedelmi liberalizáció* árhatásával foglalkoztak. A kapott számszerű eredményeket már csak azért is fenntartással kell kezelnünk, mert azok többnyire a piac teljes liberalizációjának elméleti feltevéséből indultak ki. A soron következő évtizedben ugyanakkor legfeljebb korlátozott liberalizációról beszélhetünk. Ezzel együtt vitán felül állítható, hogy a liberalizáció, mélységétől függően jelentékeny és tartós világgiazi áremelkedést indukál.

¹⁰ A londoni székhelyű piacelemző cég, az LMC International egyik korábbi tanulmánya számba vette a jelentősebb exportáló (EU, Brazília, Ausztrália, Kuba, a Dél-Afrikai Vámunió, Guatemala, Kolumbia, India, Törökország, Mexikó), valamint importáló (Japán és Kína) országok által a cukorágazatnak nyújtott burkolt támogatásokat, illetve kereskedelmi korlátozásokat. A tanulmány kimutatta, hogy ezek az eszközök számottevően hozzájárulnak ahhoz, hogy a cukor termelési költségének világszinten mért átlaga meghaladja a világgiazi cukorár szintjét. Hasonló ellentmondásra mutat rá a gyártelepi fehércukor-árak és a világgiazi árak összehasonlítása. A legtöbb cukorexportőr országban – ezek között kiugróan az EU esetében – a gyártelepi jóval meghaladja az azonos paritású világgiazi árat.

¹¹ Az utóbbi években több hagyományos cukortermelő régióban liberalizációs és privatizációs folyamatok mentek, mennek végbe (például Mexikó, Brazília, egyes afrikai államok, India, valamint Európában Oroszország és Ukrajna). Mivel számos, a cukor világgiaacán számottevő OECD-tagállamban továbbra is a cukorágazat részesül a legnagyobb mértékű támogatásban (EU, USA, Japán), a cukorpiaci reformok és a liberalizáció fókuszában is az OECD-országok állnak.

Ha ehhez a hatáshoz hozzávesszük a fentebb tárgyalt tényezőket (ciklushatás, árfolyamhatás, kőolajár-hatás, szezonális termelésingadozás), akkor arra a következtetésre juthatunk, hogy a cukor világpiacán az elkövetkező évtizedben a korábbi időszak (1995–2005) átlagához viszonyítva némileg stabilabb és magasabb árak kialakulása várható. Ciklushatásokkal a jövőben is számolni kell, de a jövedelmező alternatív piacok (például az etanoltermelés) miatt nem várható, hogy a fehércukor-árak a korábbi, 200 USD/t alatti szintre süllyedjenek. A jelenlegi 400 USD/t feletti árszínvonal a hatékony nádcukorgyártók termelésének felfutása miatt nem valószínű, hogy akár középtávon is fennmarad. A világpiaci fehércukorárak ezért az elkövetkező évtizedben nagy valószínűséggel a 250–350 USD/t közötti sávban fognak stabilizálódni.

Piacvédelem a WTO dohai fordulója után

A WTO dohai fordulójának előkészítő tárgyalásai nyomán még nem alakultak ki az új mezőgazdasági megállapodás részletei, és éppenséggel a piacvédelem tekintetében még a technikai kérdésekben sem született kompromisszum, ezért csak feltételezésekre szorítkozhatunk, annál is inkább, mivel nemcsak a végleges feltételrendszer, hanem a megállapodás megkötésének időpontja is bizonytalan, hiszen a tárgyalási forduló 2006. július 23-án határozatlan időre felfüggesztették. Továbbra is valószínű azonban, hogy az eddig elért tárgyalási kompromisszumok szerint az elkövetkező években megkötik az új nemzetközi kereskedelmi egyezményt, a tárgyalások eddigi eredményei alapján pedig már most is számba lehet venni az EU vámrendszerében előbb vagy utóbb bekövetkező elkerülhetetlen változásokat. A részletes értékelés előtt megelőlegezhető az a megállapítás, hogy az európai cukoripar védelmének az eddigi gyakorlathoz és a dohai fordulóhoz fűzött korábbi reményekhez képest a jövőben lényegesen szerényebb eszközökre kell hagyatkoznia. Az alábbiakban a lehetséges eszközök: az alapvám, a pótvám, valamint az érzékenytermék-státus kérdésköreit tekintjük át.

A dohai forduló legfontosabb kérdései a cukor vonatkozásában

Az európai cukorpiacot a nem kedvezményes importtal szemben jelenleg egy 419 euró/t nagyságú fix súlyvám védi. Mivel e vámtétel a mindenkori importár függvényében 100–250 százalék közötti *ad valorem* vámnak felel meg, a dohai fordulóban mindenképpen tetemes csökkentésével kell számolni, amelynek konkrét mértéke és mikéntje a következő, eddig nem véglegesített *tényezők függvénye lesz*:

– Az *ad valorem egyenértékre* (AVE) történő *átszámítás* során a WTO milyen referencia importárat fog alkalmazni? Minél alacsonyabb ez a referencia-importár, annál magasabbnak mutatkozik százalékosan az EU 419 eurós vámjá. Minél magasabb az *ad valorem* egyenérték, annál magasabb vámcsökkentési sávba kerül az érintett termék. A késhegyre menő technikai alkudozások ellenére¹² az EU cukorvámja szinte biztosan a legmagasabb csökkentési kötelezettség alá fog esni.

– Milyen *vámcsökkentési kötelezettséget* állapítanak meg a legfelső sávban? A nagyobb tárgyalócsoportok közül az EU adta ebben a kérdésben a legvisszafogottabb ajánlatot, a maga 60 százalékos csökkentési javaslatával. A liberalizációpárti G-20 elne-

¹² A cukor esetében a különböző referenciaárakra vonatkozó javaslatok között szerepel az átlagos gyártási költség, a f.o.b. exportár és a c.i.f. faktoral növelt importár is. A legvalószínűbb esetben a referenciaár nagysága 230 euró/t (f.o.b.) és 260 euró/t (c.i.f.) között lesz.

vezésű országcsoport 75 százalékos, az USA pedig 90 százalékos (!) vámcsökkentést javasolt ebben a kategóriában.

– Bekerül-e a megállapodásba az ún. *capping*, vagyis a *megengedhető legmagasabb vámszint* előírása? Amennyiben lesz ilyen, akkor az ismert javaslatok alapján 80–100 százalék közötti vámplafon elfogadása várható.

– Lesz-e ún. *return ticket*, vagyis a csökkentési kötelezettség megállapítása után *vissza lehet-e számítani a korábbi fix súlyvámokat* az eredeti mértékegységre (euró/t), vagy a dohai forduló után minden vám százalékos értékű lesz? Az EU – arra hivatkozva, hogy az értékvámok csak növelik a világpiaci áringadozások hatásait a belső piacokra – az első megoldás híve, de a kérdés még koránt sincs eldöntve.

– Az európai cukorágazat védelmében az elmúlt évtizedben fontos szerep jutott az *áralapú pótvám* eszközöknek. Ennek segítségével az európai termelők az alapvám felül változó mértékű 80-100 euró/t többletvédelemhez jutottak, ami alapfeltétele volt a magas belpiaci árak fenntartásának. Érthető módon tehát az ágazat a dohai fordulóban is a pótvám intézményének fenntartását támogatja, míg csaknem valamennyi agrárexportőr ország ezzel homlokegyenest ellenkező véleményen van, a pótvámban nem rendkívüli piaci zavarok elhárításának eszközét, hanem egy kirívóan protekcionista piacvédelmi eljárást látva. Az EU-ra nézve nem biztató a WTO [2006] e tárgyban, 2006 áprilisában közzétett kompromisszumos javaslata sem. Ez ugyan elvben lehetőséget lát a pótvám korlátozott használatára, de *kizárólag a fejlődő országok esetében*.

– A pótvámhoz hasonlóan az *érzékeny termék státus* fenntarthatósága is kétséges. Jóllehet, egy ilyen besorolás érdemben javíthatná az európai cukorpiac vámvédelmi lehetőségeit,¹³ az agrárexportőr országok élesen támadják a megoldást, és a mértékadó WTO-s kompromisszumos javaslat is csak *kizárólag a fejlődő országok esetében* lát erre lehetőséget.

Az EU várható cukorvámja

Amennyiben az EU álláspontját vesszük alapul, akkor a dohai forduló végrehajtási időszakának végére a közösség cukorvámja egy 168 euró/t nagyságú fix súlyvám lesz. A G-20 javaslatának elfogadása pedig az EU-ra nézve egy 105 euró/t nagyságú vámot eredményezne. A *megengedhető legmagasabb vámszint* csak abban az esetben jelentene további korlátozást, ha a megállapított vámmaximum kisebb lenne, mint 80 százalék, hiszen még 80 százalékos *megengedhető legmagasabb vámszint* esetén is 184 euró/t maximális vám adódna a cukorra nézve. A „*return ticket*” kérdésében jó esély van az európai álláspont érvényesítésére, ezért továbbra is az euró/t alapú súlyvám számolhatunk. Az érzékenytermék-státusszal vagy a pótvám alkalmazhatóságával kapcsolatban túlzott viták nem indokoltak, mert ezeket az eszközöket számos WTO-tagállam kifejezetten csak a fejlődő országok számára tenné hozzáférhetővé, amennyiben azonban az EU-nak mégis lehetősége adódik ezen eszközök használatára, akkor további kérdések merülnek fel.

Az érzékeny termék státusért cserébe ugyanis a közösségnek további jelentős piacra jutást kellene garantálnia harmadik országok számára. Tekintettel arra, hogy – az egyoldalú liberalizációs kezdeményezés az ACP-országok, valamint India és a nyugat-balkáni országok részére nyújtott importkedvezmények következtében – az EU már eleve 4-5 millió tonna cukor importjára számíthat 2009 után, a további piacnyitás nem tűnik megengedhetőnek.

¹³ A tervezetek szerint az érzékeny termékek esetében csak az amúgy kiszámolt csökkentési kötelezettség 50 százalékát kellene végrehajtani, de ezért cserébe pótlólagos piacra jutási lehetőségeket, vagyis további kedvezményes importkontingenseket kellene biztosítani.

A pótvám kérdésében biztosnak látszik, hogy a jelenlegi magas (531 euró/t) küszöbára alapozott, 1995 óta megszakítás nélkül alkalmazott közösségi pótvám a jövőben nem jöhet számításba. A múltbeli tényleges világpiaci cukorárak alapján kalkulálható új küszöbár viszont valószínűleg csak nagyon alacsony (200 USD/t alatti) importárak esetén ad majd némi többletvédelmet.

Mindezek következtében az látszik valószínűnek, hogy az EU a tárgyalások során mintegy 150–200 euró/t közötti vánterhelés fenntartását tudja elérni a dohai forduló végrehajtását követő évekre. A Közösség számára nagy valószínűséggel egyedül az alapvámnak lesz gyakorlati értéke, a pótvám szerepe pedig vagy megszűnik, vagy névleges lesz.

Az új vámrendszer bevezetésének ütemezése

Az uruguayi forduló tapasztalataiból kiindulva, a dohai fordulóban elfogadott ún. tagállami engedményes listák bevezetésére fokozatosan, egy ötéves végrehajtási időszak alatt kerülhet sor. A tárgyalások jelenlegi státusa alapján a végrehajtási időszak kezdete legkorábban 2008 lehet, ugyanakkor valószínűbb 2009 vagy 2010. A teljes vállalást tehát 2012–2014-re kell a tagállamoknak teljesíteniük. Az uruguayi forduló precedense alapján a csökkentés a vámok esetében lineárisan, vagyis évente azonos százalékponttal történik. A lehetséges vámcsökkentési forgatókönyvek közül a hazai ágazat szempontjából egy viszonylag kedvezőtlen kimenetel esetén az EU-nak 60 százalékos vámcsökkentési kötelezettség mellett nem lenne lehetősége sem pótvám alkalmazására, sem pedig az érzékeny termékhez kapcsolódó vámcsökkentési kedvezmények alkalmazására.

A közösség vámrendszere ugyanakkor még egy ilyen viszonylag pesszimista prognózis alapján is nagy valószínűséggel elegendő védelmet biztosít a cukorpiaci reformban elfogadott cukor referenciaára számára. Érdemi bizonytalanságot csak a végrehajtási időszak utolsó évére kialakuló 200 euró/t alatti vámszint jelenthet.

Amennyiben viszont a világpiaci cukorárak az előre jelzett 250–350 USD/t tartományban maradnak, akkor még 168 euró/t nagyságú vám mellett sem kell számítani a nem kedvezményes import beáramlására. Vagyis amennyiben a világpiaci cukorárak tartósan meghaladják a 250 USD/t értéket, akkor hosszabb távon az európai piacon – a belpiaci keresleti-kínálati viszonyok függvényében – akár a referenciaárnál (404,4 euró/t) tartósan magasabb piaci árszínvonal is kialakulhat.

Várható piaci helyzet Magyarországon

Az EU cukorpiacának külgazdasági feltételrendszere mellett a magyarországi cukorgyártók, mezőgazdasági termelők és fogyasztók szempontjából a *közép-európai régióban* kialakuló keresleti és kínálati viszonyok a döntőek. A csatlakozás óta megfigyelhető kereskedelmi folyamatok alapján ugyanis a régió belül a nemzeti cukorpiacok jelentősége csökken, és a releváns piacot alapvetően a szállítási költségek jelölik ki.¹⁴

¹⁴ Ezt támasztják alá a közelmúlt export- és importtendenciái is, ahol a forgalom döntő többsége mintegy 500 km-es szállítási rádiuszon belül bonyolódott. A KSH importstatisztikái alapján a 2005. évi csaknem 50 ezer tonnás Magyarországra behozott összimporton belül csaknem 40 ezer tonna a Magyarországgal közvetlenül szomszédos országokból érkezett. Érdekes módon a magyar export célországai nagyban átfedik az import származási országait: Szerbia és Horvátország mellett jelentős volt az exporttevékenység Ausztria és Szlovákia irányába is. Az exportrelációban ugyanakkor a legnagyobb súllyal Románia szerepelt, de érdemi mennyiségek kerültek Bulgáriába is. A cukor kereskedelme tehát a csatlakozást követően nem állt meg az országhatárokon, hanem intenzív országok közötti árucseré bonyolódott a régió belül is. Magyarországon a teljes fogyasztáson belül az import cukor részaránya elérte a 15 százalékot. Az importnak ugyanakkor csaknem a négyzseresét tette ki a szomszédos tagállamokba, illetve harmadik országokba irányuló magyar export.

A hazai cukorgyártók és felhasználók szempontjából ez a közép-európai térséget jelenti. Jelenleg ebben a régióban gyakorlatilag minden tagállamot jelentős, átlagosan 20-25 százalékos túltermelés jellemez. Várható ugyanakkor, hogy a szerkezetváltási program nyomán Magyarország közvetlen környezetében a jelenlegi túltermelés jelentősen csökkenni fog, vagy akár cukordeficit is kialakulhat, ha Szlovénia kieső cukortermelése „elszivja” Ausztria növekvő feleslegét, Magyarország, Csehország és Szlovákia többlete pedig döntően a kvótavisszaadások miatt csökken. A szerkezetváltási program várt hatásai alapján ugyanakkor a jövőben a térségtől délre fekvő területeken tartós, 1–1,5 millió tonna közötti cukorhiány állandósulhat.¹⁵

Ez lehetőséget adhat az esetleges hazai feleslegek levezetésére is, különösen olyan tengeri kikötőktől távoli piacokon, ahol korszerű nyerscukor-finomítási kapacitás nem fog kiépülni. A régiótól északra a piaci egyensúly létrehozását a szerkezetváltási alapnak kell biztosítania. Amennyiben Németországban és Lengyelországban bekövetkezik a 10, illetve 30 százalékos önkéntes csökkentés, akkor ez a régió sem termel többé felesleget.

A feltételezéseket *összefoglalva* úgy tűnik, hogy Magyarország közvetlen környezetébe a reformot követően tartósan egyensúlyközeli piaci helyzetben lesz. Ezt az egyensúlyt azonban felboríthatja a szomszédos déli régiók tartós és jelentős cukordeficitje, ami vonzó piaci lehetőségeket jelenthet a magyar és környező közép- és kelet-európai országok termelőinek. Összességében tehát a reformot követő időszakban Magyarországon egyensúlyi, illetve enyhén deficités cukorpiaci helyzettel lehet számolni.

A várható kínálati viszonyok *a hazai cukorárakkal* kapcsolatban is fontos következtetésre adnak lehetőséget. Amennyiben Magyarország és térsége deficités terület, akkor ezen a regionális piacon a cukorárak távlatilag az importparitáshoz fognak igazodni. Mivel a közösség a reformot követően egészében maga is nettó cukorimportőr lesz, az importparitást az áru potenciális beléptetési helye, vagyis az európai kikötőkhöz képest kell értelmezni. Más szóval azt feltételezzük, hogy a hazai árszínvonal a vámmal terhelt c.i.f. európai importár¹⁶ felett olyan prémiumot fog tartalmazni, ami tükrözi a kikötőkből Magyarországra történő szállítás költségeit is. Mivel ezek a költségek a kikötőtől, a szállítási eszköztől függően mintegy 30-60 eurót tehetnek ki tonnánként, a hazai árak ennyivel haladhatják meg a közvetlen importőrök, illetve a cukortöbblettel rendelkező régiók árait.¹⁷

¹⁵ Az újonnan csatlakozó *Románia és Bulgária* tartós és jelentős cukordeficittel rendelkezik. A deficit tényleges nagysága attól is függ, hogy sikerül-e újraéleszteni a répatermelést, és ezzel „aktiválni” a répacukorkvótát. További kérdés, hogy a jövőbeli nyerscukorárak mellett megéri-e majd cukrot finomítani, vagy olcsóbb lesz más tagországból fehér cukrot importálni. *Olaszországban és Görögországban* már 2006-tól jelentős, akár 1 millió tonnás cukorhiánnyal lehet számolni. Még ha a hazai gyártók közvetlenül nem szállítanak is erre a piacra, a hiány jelentős mennyiségeket vonhat el azoktól a termelőktől, akik egyébként a magyar piacon is megjelenhetnének cukorral. *A szerb és horvát* cukortermelők 2006 után vélhetően déli irányba koncentrálnak a cukorexportjukat (Olaszország, Görögország, Románia). 2008-at követően ugyanakkor az alacsonyabb közösségi cukorárak és belépés esetén az aszimmetrikus versenylényök elvesztése miatt ezen iparágak jövedelmezősége és versenyképessége erősen romolhat.

¹⁶ A c.i.f. olyan tengeri szállításhoz alkalmazott paritás, ami tartalmazza a célkikötőbe szállítás, valamint az áru biztosításának költségeit.

¹⁷ Paradox módon középtávon a leghatékonyabb európai répacukor-termelő térség az Atlanti-partvidék lehet az Európába érkező import nádcukor elsődleges beléptetési helye is. A korábbi rezsimben ugyanis a tagállamok ún. maximális nádcukor-ellátási igénye (Franciaországban 300 ezer tonna, Angliában pedig 1,1 millió tonna) a korábbi gyarmatokkal volt összefüggésben. Ennek eredményeképpen jelenleg itt vannak a legnagyobb kiépített nyerscukor-finomító kapacitások. Hosszabb távon ugyanakkor valószínű, hogy az új finomítóképességek a deficités régiókban, vagyis zömében a mediterrán térségben lesznek kiépítve.

Felhasznált irodalom

- Abare [1999]: Research Report 99.14. Sugar: International Policies Affect Market Expansion. Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics.
- Bartens, A. [2005]: Sugar Economy 2005 – Europe. Verlag Dr. Albert Bartens, Berlin.
- CIE [2002]: *Targets for OECD sugar market liberalisation*, October 2002, Centre for International Economics Canberra & Sydney.
- Cuni, R. [2006]: Least developed countries (LDC) and African, Caribbean and Pacific countries (ACP) at the door of the European sugar market. Sugar Industry, No. 7., Verlag Dr. Albert Bartens KG, Berlin, Germany, 506–512. o.
- Csillag P. [2006]: A cukor-világpiaci folyamatok áttekintése és magyarázata. *Élelmészeti Ipar*, 3. szám, 65–73. o.
- Diao, X. et al [2000]: A Global Analysis of Agricultural Trade Reform in WTO Member Countries. In: Agricultural Policy Reform – The Road Ahead. *American Economic Review*, 802, 25–42. o.
- EU Bizottság [2000a]: European Communities Court of Auditors: Special Report. No 20/2000, concerning the management of the Common Organisation of the Market for Sugar. European Commission, http://www.eca.europa.eu/audit_reports/special_reports/docs/2000/rs20_00en.pdf
- EU Bizottság [2000b]: Everything but Arms Proposal – First remarks on the possible impacts on the agricultural sector. European Commission, DG-AGRI, november. <http://ec.europa.eu/trade/issues/global>
- EU Bizottság [2004]: Description of the Common Organisation of the Market in Sugar. Agriculture Directorate-General, szeptember. http://ec.europa.eu/agriculture/markets/sugar/reports/descr_en.pdf
- EU Bizottság [2005]: Reforming the European Union's sugar policy, Update of Impact Assessment (SEC (2003) 1002) on the sugar sector. European Commission, Brüsszel, június 22.
- Huan-Niemi, E. – Niemi, J. [2003]: The impact of Preferential, Regional and Multilateral Trade Agreements – A Case Study of the EU Sugar Regime. ENAPRI Working Paper, No. 1., szeptember.
- IMF [2002]: World Economic Outlook: trade and finance. Chapter II, IMF, Washington, szeptember, 81–91. o.
- ISO [2001]: Is there seasonality in world sugar prices? ISO, London, április 18.
- ISO [2004]: Sugar Production Costs: an Initial Framework Study. ISO, London, április 2.
- ISO [2004]: World Sugar and Renewable Energy: New Drivers and their Impacts. ISO, London, március 17.
- Larson, F. D. – Borell, B. [2001]: Sugar Policy and Reform. Policy Research Working Paper, 2602, The World Bank Development Research Group, Rural Development, május.
- LMC [2002]: Understanding Trends in Global Production Costs. LMC, London, november.
- OECD [2004]: An analysis of sugar policy reform and trade liberalisation. Discussion Paper, Joint Working Party on Agriculture and Trade. OECD, szeptember 28, 64. o.
- Wohlgenant, M. [1999]: Effects of Trade Liberalisation on the World Sugar Market. FAO, Roma.
- WTO [2006]: Chairman Crawford Falconer evaluation of current negotiations and reference papers on food aid, export competition and domestic support. WTO. Forrás: <http://www.wto.org>
- Zuckerindustrie [2005]: ISO: World market in balance. Zuckerindustrie, 130 (2005), Nr. 12., Verlag Dr. Albert Bartens KG, Berlin, Germany, 928–929. o.

On the interpretation and international comparison of external imbalances

GÁBOR OBLATH

*The paper questions the relevance of the current account/GDP ratio as a macroeconomic indicator. It argues that a reliance on CA/GDP may distort international comparisons as the CA deficit might be a misleading numerator and the GDP may be a biased denominator for assessing external imbalances in such comparisons. Rather than suggesting a single alternative indicator, the paper recommends that a larger set of indicators should be applied in assessing external imbalances in a comparative perspective.**

Journal of Economic Literature (JEL) code: F40

When economists try to evaluate the size/severity of a country's external imbalance, either in relation to its past levels, or in international comparison, they generally refer to the ratio of the current account balance to GDP (CA/GDP). Recently this measure has been criticised on grounds that official balance-of-payments (BOP) statistics contain totally inaccurate figures. It has been claimed that, due to large unrecorded current transactions (called "dark matter"), current account deficits/surpluses should be inferred from statistics on earnings on net foreign assets.¹ It is then asserted that the recent US CA deficits, and global imbalances, are simple appearances, resulting from false statistical data.

This paper does not question the reliability of the available statistics. Instead, it questions the relevance of the CA/GDP as a macroeconomic *indicator*. A reliance on CA/GDP may lead astray in international comparisons, because the CA deficit may be a misleading numerator and the GDP may be a biased denominator for assessing external imbalances in such comparisons.

The first question addressed is why an exclusive focus on the balance on current transactions can be misleading. This is followed by a discussion of problems with the denominator of the CA/GDP ratio, with special regard to the question whether dividing a nominal balance by the GDP allows for the relative price level of non-traded services. In conclusion, rather than suggesting an alternative single indicator, it will be argued that a larger set of indicators has to be applied in order to assess external imbalances in a comparative perspective. To illustrate and support the arguments, statistics of selected European countries and the United States will be used.

* A former version of this paper was published in WIIW Monthly Report 2006 No. 7.

¹ Hausmann – Sturzenegger (2005/a and 2005/b). This approach was critically assessed by e.g. Buiter (2006).

Gábor Oblath is member of the Monetary Council of the National Bank of Hungary, professor at Corvinus University, Budapest and research advisor at Kopint-Datorg Institute, Budapest. (E-mail: oblathg@mail.datanet.hu) The views expressed in this article are the sole responsibility of the author and do not necessarily reflect those of the aforementioned institutions.

The CA/GDP ratio and the rules of thumb

It is conventional wisdom that a current account deficit above 3-5 percent of GDP is “a warning signal”.² However, although there have been many cases where passing beyond this threshold appears to have served as a trigger for a sharp change in the current account, there remain a number of other cases, where the current account deficit could grow to much larger proportions, without facing substantial financing difficulties. In Europe, for example, Estonia has been running a current account deficit above 10 percent of GDP for the last four years, without serious problems, and in the other side of the world, New Zealand recently reached a current deficit over 8 percent of GDP. It remains to be seen whether or not these deficits are sustainable. Hungary is a somewhat different case: here the CA/GDP ratio has stayed around 8 percent since 2003, with a constant threat of a market-induced reversal that has not actually materialized – at least as of mid-2006. There are several possible readings of the evidence that the 3-5% limit is not a universal binding constraint. In the following I shall focus only on one of these: namely, that the CA/GDP ratio may disguise the economically *meaningful* size of an external deficit. Let us first observe the numerator of this ratio.

What does the current balance represent?

There are four reasons why the CA balance may either under-, or overstate the size of the underlying external imbalance. The fifth point relates to the potential inaccuracy of CA-statistics.

- It is not the current account balance, but the balance on *current and capital transactions* (i.e., net lending) that contributes to the change in net foreign assets (net worth) of a country;
 - *reinvested earnings* from the stock of FDI constitute a special (imputed) component of the current account, that requires careful interpretation;
 - the *inflationary erosion of net foreign debt*, which drives a wedge between the nominal and the “real” external balance, may be important in countries having a high debt to GDP ratio;
 - *valuation effects* on net foreign assets, due to changes in exchange rates and/or asset prices, may offset or magnify the direct impact of current and capital-account transactions;
 - *net errors and omissions* (NEO), the discrepancy between the financial account and the balance on current and capital transactions, may relate to measurement problems of current transactions.

i) The current and the capital account. Although the definition of the “current” and the “capital” account was altered many years ago (in 1993, in line with the System of National Accounts), most textbooks still rely on the former definitions. In particular, what was formerly (and in most textbooks, is still) referred to as the “capital account” is, according to current definition, labelled as the *financial account*. On the other hand, particular items (e.g. certain foreign unrequited transfers) that had formerly been

² See e.g., United Nations (2003) [National Accounts: A Practical Introduction]: “Indicator: Current external account deficit/GDP. Interpretation: Ability to service imports and current rate of growth (warning signal if over 3%).” p. 15. Milesi-Feretti and Razin (1996): “current account deficits above 5% of GDP flash a red light”. Summers (1996): “close attention should be paid to current account deficits in excess of 5% of GDP”.

included in the current account are presently recorded in the so called *capital account*.³ The important point is that, according to current statistical definitions, the financing requirement (net borrowing/lending) of a country is revealed by the *consolidated balance on the current and capital account*.

As a practical matter, in most countries of the world, both gross and net flows in the capital account are negligible in comparison with other international transactions. However, *in the European Union (EU) member countries*, the capital account of the BOP has become relatively important, as most of the *inward transfers* from EU-funds (received by less developed EU-countries/regions) are recorded as *capital transfers*, while national contributions to the common EU-budget are accounted as *current* (outward) *transfers*. As a result, the current account balance, by itself, is certain to present a one-sided picture of the external position of the net receiving EU countries. (Their CA deficits are overstated by the current balance).

ii) *Reinvested earnings* constitute a special component of the CA. Although these are recorded as current expenditures in the BOP-statistics, in sharp contrast with dividends paid from profits, they do not represent actual outflows. By definition, they remain in the country and are, in a technical sense, “backed” by an equivalent amount of “FDI-inflow” – recorded in the financial account of the BOP. In this case no actual transaction takes place; it is “imputed” in the current account, as an accounting counterpart to an “FDI-inflow” in the financial account. To get a clear picture of the underlying external imbalance, reinvested earnings need to be distinguished from other components of the current account. Though this item carries a negative sign among current transactions, it is not an actual expenditure. Moreover, it is clearly “positive”, as it represents a potential contribution to domestic capital accumulation. However justified for the “comprehensiveness” of BOP-statistics, the inclusion of reinvested earnings into the current account is likely to have led to confusion regarding the relevant magnitude of external imbalances. Nonetheless, what has been said about the nature of this item does not imply that it should be disregarded, but certainly underscores that the balance on current transactions has to be considered both including and excluding this item.

iii) *Inflationary erosion of net foreign debt*. From a theoretical perspective, only the “real” current (plus capital) account matters. That is, the inflationary erosion of (non-equity) foreign assets and liabilities should be deducted from nominal interest revenues/payments. The resulting external “operational” balance is supposed to indicate the size of the change in the country’s real net foreign assets. The larger a country’s net external debt/GDP ratio, the larger is the difference between the nominal and the real external deficit to GDP ratio. Few countries report figures regarding changes in their net “operational” position vs. non-residents, but Hungary happens to be one of these. The figures published in the country’s Financial Accounts indicate that over the last few years the inflationary erosion of net foreign debt was about 1-1.5 percent of GDP.

iv) *Valuation effects* may also be important in countries having large *gross* stocks of foreign assets and/or liabilities relative to GDP. The change in the relative size of net foreign assets due to valuation changes has recently attracted special attention because of developments in the US, where the “valuation channel” temporarily dampened, or even reversed the effects of current transactions on the increase of net foreign

³ The basic conceptual difference between unrequited current and capital transfers (those recorded in the current and the capital account, respectively), is whether they contribute to a change in the disposable income, or the net wealth of a nation. (See Chapter XV in the BOP-manual of the IMF: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>.)

liabilities.⁴ According to the majority view, valuation changes cannot be expected to permanently offset the impact of current transactions on net foreign assets, but they may have a compensating effect for extended periods.

v) Finally, *net errors and omissions* (NEO) are generally considered to be related to statistical measurement problems of capital flows, recorded in the financial account. Nevertheless, the statistical discrepancy may also be associated with the current account, in case these transactions are under or over-reported. The underreporting of imports (and some over-reporting of exports) may have been the case in several new member countries of the EU after introducing the common standards for collecting data on intra-EU trade in 2004. Hungary was practically the only country among the new member states which explicitly revealed this measurement problem in the form of a radically increased (negative) NEO.⁵

In the following we turn to the empirical relevance of the first two issues raised above. These issues are by far more important in the European context. Besides, comparable data on these two are available.

The current account and other indicators: a cross-country comparison

In what follows, alternative measures of the external imbalance for five new EU-members (Czech Republic, Estonia, Hungary, Poland and Slovakia), four old members (Greece, Portugal, Spain, and Ireland) and the United States will be compared. A common feature of these countries is, with the exception of Ireland, that all of them surpassed the “five percent limit” regarding the CA/GDP ratio in at least one year (some of them in every single year) during the period 2000-2005. Ireland and the US are included as a “control group”; both have some peculiar features relative to the others, to be shown by the following comparison. In order to use comparable data, we rely on balance-of payments statistics in the “Economy and Finance” database of Eurostat.⁶ We focus on the six-year period between 2000 and 2005. In the first stage of the comparison we rely on ratios relative to GDP, but later on we shall use alternative denominators. For easier presentation, graphs, referring to averages of the period under review, are shown in the text. (The tables with annual data are in the Appendix.)

Our first question concerns the relative size of the balance on current and capital transactions. This is meant to clarify whether the *conceptual* importance assigned to the *combined* balance of the current and capital account is borne out by the statistics, and if so, in which countries. Figure 1 shows the ratio of the current, and the current *plus* capital account balance to GDP for the ten countries reviewed, indicating averages for 2000-2005.

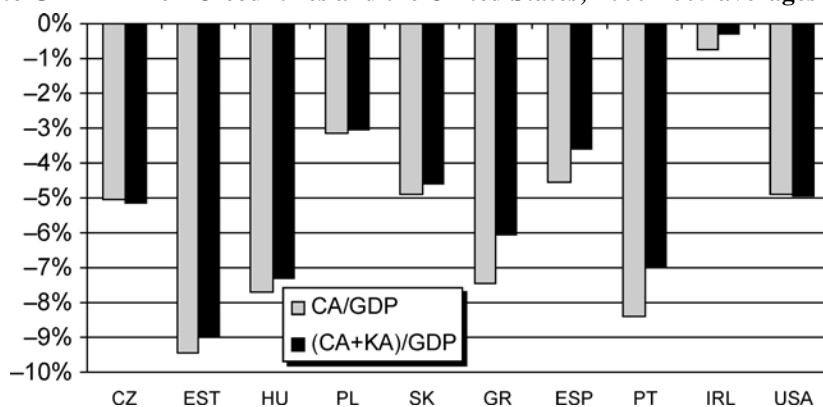
⁴ For a review of the issues involved in the valuation channel see Obstfeld (2004). See also IMF (2005), Lane-Milesi-Feretti (2005) and Gourinchas –Ray (2005)

⁵ The item “NEO” in Hungary’s BOP, relative to GDP, changed from 0.3% in 2003 to -1.7% in 2004, and to -2.6 in 2005. There is no space to develop this issue here, but see National Bank of Hungary (2005) pp. 61-62. for an explanation and interpretation. In Slovenia and Poland, in contrast with other new members, the relative size of NEO also increased after the accession.

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=0,1136173,0_45570701&_dad=portal&_schema=PORTAL

Figure 1

The current and the current *plus* capital account balance relative to GDP in nine EU-countries and the United States; 2000-2005 averages*/



*/ CZ: 2001-2005; EST: 2002-2005; PL: 2004-2005.

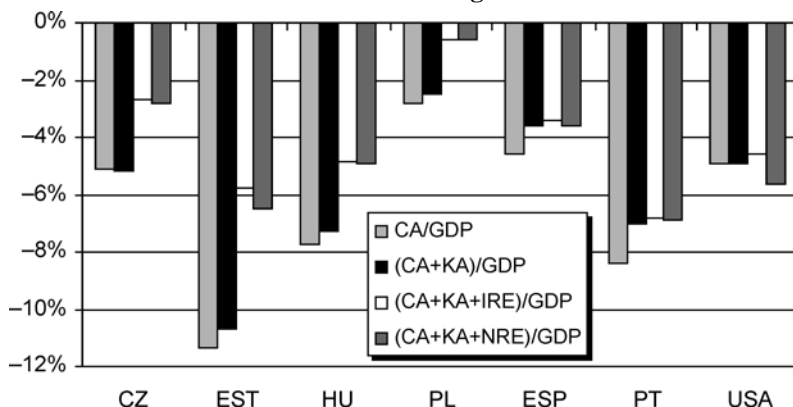
Notations: CA: current account balance; KA: capital account balance.

As shown by the graph, considering the balance on the capital account, as compared to the current account, is empirically relevant in the three Southern old EU-countries, especially in Greece and Portugal, where, as a result of this item, the size of the external deficit-to-GDP ratio shrinks by more than one percentage point. In the new EU-countries the effect is much smaller, but still observable (in Estonia, Hungary and Slovakia). In Ireland the discrepancy is not an issue, while in the US there is practically no difference at all.

These averages, however, conceal the significant diversities and the trends in national annual data. As shown in Table A1 in the Appendix, there were years when the difference between the two indicators reached 2 percent of GDP in Greece and Portugal. On the other hand, in the new EU countries the surplus on the capital account has increased over time. In 2005 net capital transfers in relation to GDP amounted to 0,5 percent, in the Czech Republic, 1 percent in Estonia, 0,8 percent in Hungary and 0,5 percent in Poland. In the next few years the positive balance of the capital account is certain to grow further in the new member countries, as the scope and size of transfers from EU-funds will rise. As a result, the empirical/policy relevance of the current account will continue to decline, and attention will have to be directed to the combined balance of the current and capital account.

The next question concerns the empirical significance of *reinvested earnings* (RE). In addition to the ratios presented in the diagram above, the next figure shows the effect of RE on the current plus capital account balance. (For some countries the averages for the CA and KA balance are somewhat different from those shown in the previous figure, because data on reinvested profits were not available for the whole period.) The effect of both *gross* (inward, IRE) and *net* (inward minus outward, NRE) RE is indicated in Figure 2. The gross sum shows the size of "FDI-inflows" to a country in the form of retained profits; the net amount indicates the impact on the current account resulting from both "inward" and "outward" RE. Ireland is left from the graph as its inclusion would require a different scaling: in this country gross and net reinvested earnings amounted to 8 and 6 percent of GDP, respectively, in the period 2002-2005 (for which data are available). Slovakia and Greece were neglected as well, as the former does not publish figures on reinvested earnings, and the figure reported by the latter country (for 2002-2005) was nil.

The current and the current *plus* capital account balance corrected for reinvested earnings relative to GDP in six EU-countries and the United States; 2000-2005 averages*/



*/ CZ: 2001-2005; EST: 2002-2005; PL: 2004-2005.

Notations: CA: current account balance; KA: capital account balance; IRE: inward FDI flows in the form of reinvested earnings; NRE: net reinvested earnings (as a component of net FDI flows).

In Figure 2, the ratio of reinvested earnings to GDP can be gauged by the deviation between the second and the third (or, for net RE, the second and the fourth) bar for each country. Clearly, this item is much more important in the new EU-members (most notably in Estonia) than in the older ones. The reasons for these differences mainly have to do with the relative importance of gross and net FDI in the countries concerned, but they may also be related to the average “age” of foreign investments.⁷ Regarding the magnitude of gross (net) FDI-stocks, in 2004 their ratio to GDP was close to 90 (75) percent in Estonia, above 60 (55) percent in Hungary, around 55 (50) percent in the Czech Republic, while it was 40 (10) percent in Portugal 40 (2) percent in Spain (net FDI stocks are in brackets).⁸ On the other hand, the relationship between the “age” of FDI and reinvested earnings is supported by the fact that while the relative size of gross FDI-stock in Poland (35 percent) was not significantly different from that in Portugal or Spain, still, gross reinvested earnings were relatively much larger. It is interesting to note that in our sample there are four quite different countries where the distinction between gross and net RE is empirically important: Estonia, Spain, Ireland and the US.

For the purposes of our analysis the effects of national differences in reinvested earnings on the current account actually matter. These effects, in turn, are clearly revealed by Figure 2. By taking reinvested profits into consideration, our perspective regarding the relative size/burden of external imbalances in the countries compared significantly changes. In the new member countries the adjusted external deficit radically decreases (in particular in Estonia and Poland, but this applies to the Czech Republic and Hungary as well.) In Spain and Portugal, in contrast, the latter effect is

⁷ On the latter point see Brada-Tomsik (2003)

⁸ In Greece, Ireland and the US the gross (net) FDI/GDP ratio was 13 (7), 130 (70) and 23 (-5) percent, respectively. The figures on FDI-stocks are calculated from the dataset constructed by Lane and Milesi-Ferretti (2006).

negligible. Considering the full impact of the two adjustments discussed above (the capital account and reinvested profits), as compared to the “raw” CA/GDP indicator, the relative size of the external deficit declines in all new member countries below that of Portugal, and comes close to (or under) that of Spain.

The important message conveyed by Figure 2. is that a simple comparison of CA/GDP ratios of countries with different experiences/prospects regarding capital transfers and reinvested earnings is almost certain to lead to mistaken conclusions with respect to the relative size/burden of external imbalances.

Allowing for the nominal GDP level

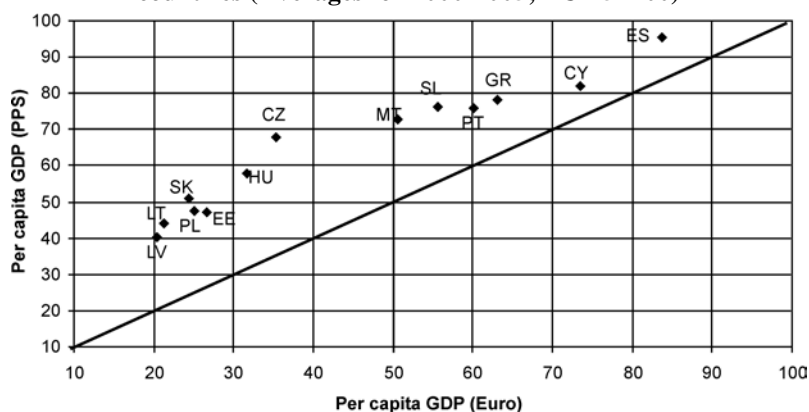
The direct comparison of nominal external deficits of different countries does not make sense: evidently, the size of a country's economy matters. Therefore, the external deficit is expressed as a fraction of the country's nominal GDP. It is commonly accepted that if the nominal deficit is divided by the nominal GDP, we get “standardised” – i.e., internationally comparable – measures of external imbalances. In what follows it will be argued that rather than being a neutral measure, the deficit-to-GDP ratio is a strongly biased indicator. This is so because the nominal GDP is expressed at domestic prices which may understate (or overstate) the true internationally comparable level of the GDP.

In demonstrating why the nominal GDP may be an inadequate proxy, we proceed in the following steps. First, we take a look at the relationship between nominal and real income levels in the new and in some old members of the EU. Then we compare the nominal and real “size” of the economies between two old and two new members. Finally, we identify some reasons for the differences between the nominal and real magnitudes.

Figure 3 shows the relation between nominal (expressed in euro at exchange rates) and real (expressed in PPS)⁹ per capita income levels in selected EU countries relative to the average of the EU-25. The distance from the 45 degree line indicates, in percentage points, the extent that a country's relative nominal and real income, and by implication, its nominal and real size, differs in relation to the EU-25. (Of course, as we shall see later, differences in percentage points at lower levels of nominal GDP per capita indicate much larger relative deviations than at higher ones.) The main point demonstrated by this comparison is that in most of the new EU-countries the per capita *real* income exceeds its *nominal* level to a larger extent than in the old members, both in absolute and in relative terms. It is also clear that the new member countries do not form a uniform group in this respect. While Cyprus, Malta and Slovenia appear to have lower gaps between real and nominal GDP levels, these gaps are much higher in the East-European and Baltic countries.

⁹ PPS (Purchasing Power Standard) is the PPP (purchasing power parity) adopted by the Eurostat. The (quantitative) definition of PPS is derived from the following: the average price level of the EU-25 is identical, whether expressed in euro, or PPS. In the text we use the terms “PPP” and “PPS” in the same sense, but in the graphs/tables we use the PPS, i.e., PPP calculated by the Eurostat.

Nominal and real per capita income in the 10 new and three old EU-member-countries (Averages for 2000-2005; EU-25=100)



Source: Eurostat

Let us now look at some implications of the tendencies revealed by Figure 3. Table 1 shows the nominal and the real size of two new Eastern EU-countries' economy in comparison with two old ones', depending on whether GDP is expressed in *nominal* or in *real* terms. "Nominal" means that GDP is converted at the current exchange rate, while "real" refers to expressing the size of GDP at internationally comparable prices, i.e., relying on purchasing power parities (PPP-s).

Table 1

The size of GDP in the Czech Republic and in Hungary relative to that of Portugal and Greece, converted at the exchange rate (EXR) and purchasing power parity (PPP)

		Czech Republic		Hungary	
		EXR	PPP	EXR	PPP
Portugal =100	2005	67	100	60	83
	Average 2000-2005	58	88	52	75
Greece =100	2005	54	81	48	67
	Average 2000-2005	52	80	46	68

Source: calculations based on Eurostat data.

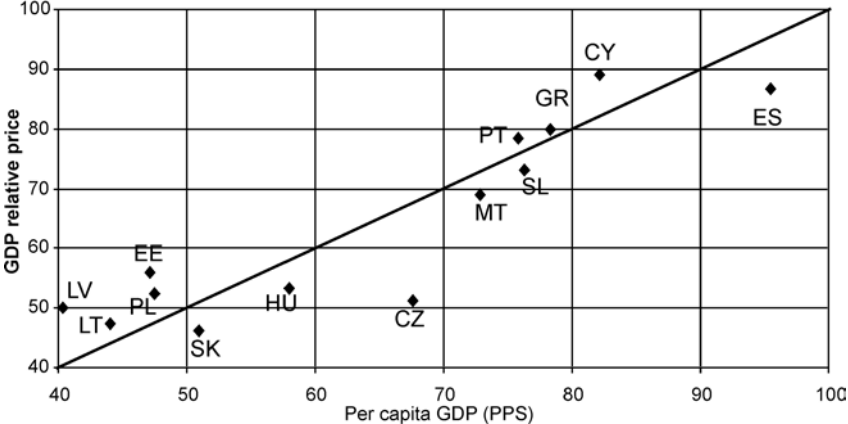
In 2005 (according to preliminary estimates on PPP-s) the "volume" of the GDP in the Czech Republic was the same as in Portugal and about 80 % of that in Greece. Its *nominal* size, in contrast (i.e., converted at the exchange rate), was roughly two-thirds and 55 % of that in Greece and Portugal, respectively. The table also presents comparable ratios for Hungary and averages for the period 2000-2005. The orders of magnitude in differences between relative volumes and nominal values of GDP are quite similar in Hungary's case and for the whole period as well. (The size of Hungary's economy "shrinks" by about 30%, and that of the Czech Republic by one-third, as a result of using the nominal exchange rate for inter-country comparisons.)

The nominal GDP in the new member states is relatively smaller than the real one because of differences in their price structures (and levels) vs. the whole EU.

That the price level of the GDP (the ratio of the PPP to the exchange rate) is an increasing function of real income has long been established, but in the case of the new *Eastern* EU-members (as compared to older, and non-eastern new members) a different effect is also at work. Namely, the relative price level of services, in particular, those of government services, is exceptionally low in the new Eastern member countries of the EU, and this low level does not seem to be related to the level of income in this group.

Figure 4

Per capita GDP (PPP) and the relative price level of GDP (PPS/exchange rate) in selected EU-member countries, average of 2000-2004 (EU-25=100)



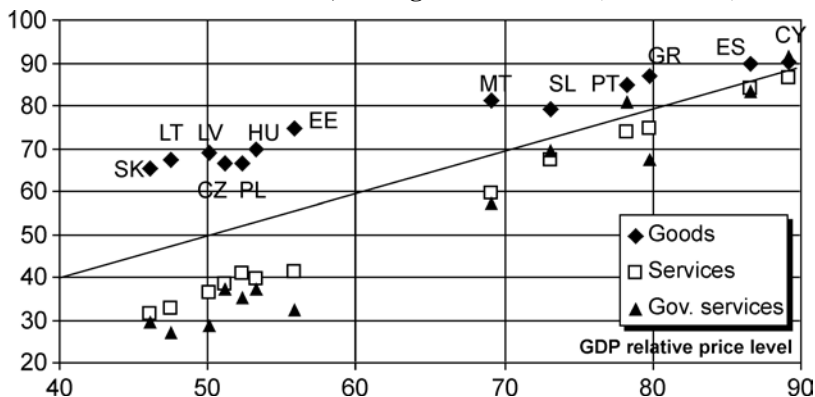
Source: Eurostat

Figure 4 shows the relationship between relative per capita real income (GDP per head converted at PPS) and the relative price level of GDP for 13 less developed EU-countries. A non-relation and a clear association can both be detected in the graph. On the one hand, there is practically no relationship whatsoever, between relative income and price levels *among* new Eastern members of the EU (the relative price level of Latvia, having an income level corresponding to 40 % of the EU-average, was practically the same, as that of the Czech Republic, whose average real income in this period was close to 70 % of the EU-25. On the other hand, in the case of the other EU-members shown in the diagram (both old and new), the relation between the level of real income and prices seems to “function” properly.

Figure 5 tries to clarify the background of the differences observed in Figure 4. Here the relative price level of three major groups (goods, services, and, as a subgroup, public services – as defined by Eurostat-OECD, 2005) is indicated as a function of the relative price level of GDP.

Figure 5

The relative price level of goods, services and government services (Y axis) in relation to the relative price level of GDP (X axis) in selected EU-member countries; average of 2000-2004 (EU-25=100)

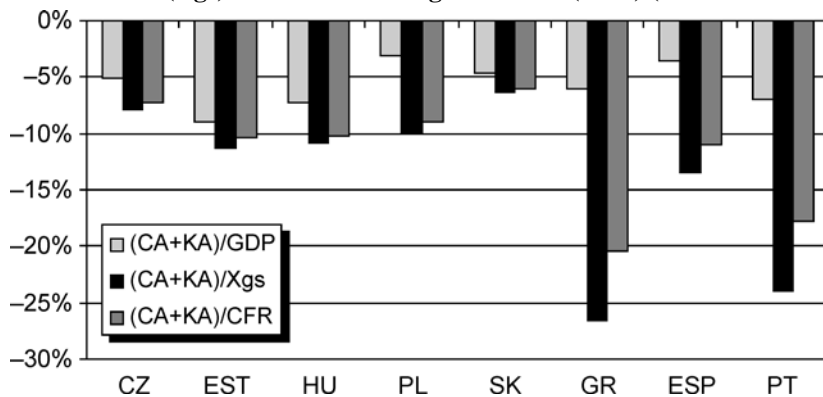


Source: Eurostat

While the price level of goods is somewhat lower in the „Eastern block” of new member states than in the other EU countries, services, and in particular the government services, are substantially cheaper. However, the fact that the *price* level of non-traded services is relatively low, should not be interpreted as a sign that the “external earning capacity”, relevant for judging the magnitude of an external deficit, is also low. Therefore, the figures above do indicate that, in international comparison, the nominal GDP is a biased denominator with respect to the relative size of external imbalances of new Eastern EU-members. What, then, is the economically satisfactory denominator?

Figure 6

External (current +capital account) imbalances compared to GDP, exports of goods and services (Xgs) and current foreign revenues (CFR) (2000-2005 averages)



Source: Eurostat.

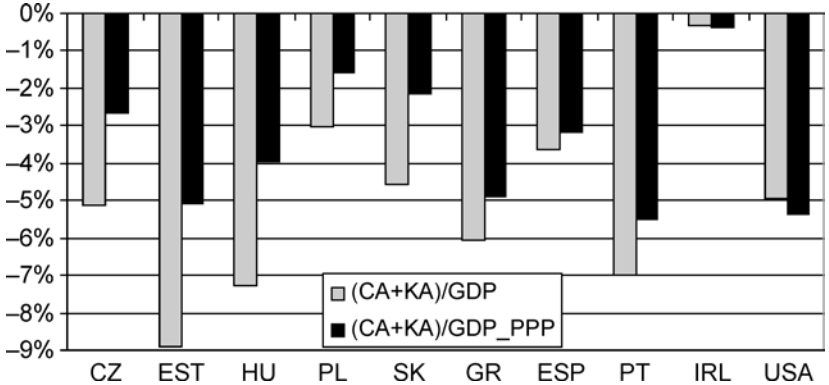
The answer depends on whether we wish to handle the consequences of the large international differences in the prices of non-tradable services by altogether neglecting this sector, or by including the sector, but correcting for the price differences involved. In the first case, revenues from exports of goods and services may serve as an approximation for the earning capacity (though total current, or current plus capital, revenues may also be considered as a reference.) In the second case, “real” GDP (i.e., GDP converted at PPP) can be used for comparing the size of deficits. The two figures below show the relative magnitude of external imbalances, depending on how the question is answered.

If ratios of deficit to revenues from exports of goods and services (the second bar) or to total current revenues (the third bar) are considered, the order of countries with respect to the relative size of their external imbalances – defined as the balance on current and capital transactions – change in a fundamental way. The diversity in country-specific relations among the bars has to do with the extent of openness (the ratio of exports, or current revenues, to GDP). To take an extreme example, in the United States (left from the diagram) the 5 percent external deficit-to-GDP ratio jumps to 50 percent if the deficit is compared to exports of goods and services, and drops to 38 percent, when weighted against total current revenues. However, it is not the US, but the old EU-countries to whom the new Eastern members should compare themselves. In this respect, the modification in the benchmark for assessing foreign deficits markedly alters their relative significance. Most notably, external imbalances in Greece and Portugal appear to be significantly (in Spain, marginally) larger than in the new members, as a result of comparing deficits to actual foreign revenues, instead of the nominal GDP.

Figure 7 shows the effect of considering real, versus nominal, GDP as a benchmark.

Figure 7

External (current + capital account) imbalances compared to nominal (exchange rate-based) and real (PPP-based) GDP-s (2000-2005 averages)



Source: Eurostat

As expected, the relative size of external deficits decline significantly in the new Eastern members, if imbalances are compared to the PPP-adjusted (i.e., “real”), instead of the nominal GDP. As a result of this change, relative deficits in the older members also fall somewhat, but by much less. The outcome of comparisons shown in Figure 7,

are similar to those in Figure 6, though the effects of switching the denominator are notably milder. The exceptionally large ratio in Estonia drops below that of Portugal after allowing for the price levels, Hungary's ratio is lower than that of both Greece and Portugal.

Summary and conclusions

This paper statistically illustrates two points regarding the use of the CA/GDP ratio in international comparisons.

First, the identification of external imbalances with current account deficits is a simplification.

- According to the present statistical definitions, changes in net foreign assets of a country are associated with the *combined* balance on its current *and* capital account. Due to the character of transfers from EU-funds, the capital account is particularly important for the less developed EU-members (Greece and Portugal). For the new member countries its importance has grown, and is certain to increase in the future.

- Reinvested earnings of foreign companies represent virtual outflows – and yet are recorded in the income account. Though a large size of this item has a negative effect on the current account, it has no implications for actual external financing; moreover, from a policy perspective, it is clearly “good news”. The special features of reinvested earnings call for a careful reading of current account deficits of countries where this item is significant and/or markedly changing. By implication, international comparisons of current account imbalances cannot be meaningful, if inter-country differences in reinvested earnings are disregarded. It has been shown that this special item in the current account is much more important for the new EU-members than for the older ones with which they were compared.

Second, the use of nominal GDP in calculating the CA/GDP for cross-country comparisons introduces a systematic bias. This bias can be reduced by allowing for e.g. the real (PPP) GDP levels, or by considering shares of exports in the GDP¹⁰.

According to the conventional CA/GDP indicator, some of the East-European members of the EU (e.g., Estonia and Hungary) have much larger external deficits than certain older members (in particular, Greece, Portugal and Spain). This picture, however, changes the more, the more the deficiencies of the CA/GDP ratio are corrected for. When the capital account and reinvested earnings are taken into consideration on the one hand, and deficits are compared to GDP valued at PPP, or exports (gross foreign earnings) on the other, external imbalances in the new EU-countries appear to be far milder than in the older ones chosen for comparison. Does this also mean that external deficits are less important in the new member states than in the three old EU-members? This is not likely to be the case. While the foregoing discussion and the suggested indicators are definitely relevant for comparing the size of external imbalances, little has been said about their reasons, composition, financing and evolution over time. These factors are beyond the scope of our short analysis, but evidently affect the sustainability of foreign deficits, which is one of the considerations by which their relative importance can be judged. Another one, also ignored in the foregoing, is the vulnerability of a country due to its imbalance. The three South-European countries, being members of the euro-zone, are surely in a better position to withstand external shocks, even with larger imbalances, than the new EU-countries. Still,

¹⁰ The last factor is well established, although in a different context: the literature on the sustainability of persistent current account deficits has shown that countries with a large CA/GDP ratio, but also having a high ratio of exports to GDP, tend to be less prone to crises. (For an early exposition of this finding see Milesi-Ferretti–Razin, 1996)

beside several other factors, the size of a deficit is an essential issue in assessing its sustainability, or a country's associated exposure to potential shocks. Therefore, it makes sense to consider comparable notions/indicators of external imbalances – like the ones suggested above – when their sustainability (and/or the vulnerability of countries due to deficits) is evaluated in a comparative perspective.

Finally, attention has to be called to an endogeneity involved in different indicators of external imbalances. If market participants and analysts consider the CA/GDP ratio as the “true” measure of external deficits in cross-country comparisons, this may result in market reactions (e.g. a successful run on a currency) that later could appear to justify the usefulness of this indicator. Whether or not the general use of economically more relevant indicators of external imbalances can change perceptions regarding the relative size of foreign deficits is yet an open question.

References

- Brada J. C. and V. Tomsik (2003), “Reinvested Earnings Bias, the ‘Five Percent’ Rule and the Interpretation of the Balance of Payments – With an Application to Transition Economies.”, William Davidson Institute Working Paper No.543.
- Buiter, W. (2006), “Dark Matter or Cold Fusion?”, Goldman Sachs Global Economics Paper No: 135, January.
- Gourinchas, P. O. and H. Ray (2005), “International Financial Adjustment”, NBER Working Paper 11155.
- Hausmann, R and F. Sturzenegger (2005/a), “U.S. and Global Imbalances: Can Dark Matter Prevent a Big Bang?”, November.
http://www.utdt.edu/~fsturzen/darkmatter_051130.pdf
- Hausmann, R. and F. Sturzenegger (2005/b), „Global imbalances or bad accounting? The missing dark matter in the wealth of nations”, December
<http://www.utdt.edu/~fsturzen/FinalDiciembre28.pdf>
- IMF (2005): „Globalization and External Imbalances”, *World Economic Outlook*, Chapter III, April.
- Lane, P. R. and G. M. Milesi-Ferretti (2005), „Financial Globalization and Exchange Rates”, IMF Working Paper 05/03, January.
- Lane, P. R. and G. M. Milesi-Ferretti (2006), „The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970–2004”, IMF Working Paper, 06/69, March. The dataset related to the paper can be reached at:
<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=18942.0>
- Milesi-Ferretti, G. M. and A. Razin (1996), “Sustainability of Persistent Current Account Deficits”, NBER Working Paper 5467.
- National Bank of Hungary (2005), “Quarterly Report on Inflation”, August.
http://english.mnb.hu/Resource.aspx?ResourceID=mnbfile&resourcename=inflation0508_en
- Obstfeld, M. (2004): “External Adjustment”, *Review of World Economics*, Vol. 140, No. 4.
- Eurostat – OECD (2004), „Purchasing Power Parities and Real Expenditures, 2002 Benchmark Year”, Luxembourg – Paris.
- Summers, L. H. (2000), “International Financial Crises: Causes, Prevention and Cures”, *American Economic Review*, Vol. 190, No. 2.
- United Nations (2003), “National Accounts: A Practical Introduction”, New York.
http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna/serF_85.pdf

Appendix: Annual data, 2000-2005

Table A1

Ratios in percent of nominal GDP

	CZ	EST	HU	PL	SK	GR	ESP	PT	IRL	USA
CA/GDP										
2000	-4,9	-5,5	-8,5	-5,8	-3,5	-8,4	-4,0	-10,4	0,0	-4,3
2001	-5,4	-5,6	-6,1	-2,8	-8,3	-8,0	-3,9	-9,8	-0,6	-3,8
2002	-5,7	-10,2	-7,1	-2,6	-7,9	-7,2	-3,3	-7,8	-1,2	-4,5
2003	-6,3	-12,1	-8,7	-2,1	-0,9	-7,1	-3,6	-5,9	0,0	-4,7
2004	-6,1	-12,7	-8,6	-4,2	-3,4	-6,2	-5,3	-7,3	-0,8	-5,7
2005	-2,1	-10,5	-7,3	-1,5	-5,5	-7,7	-7,4	-9,3	-1,9	-6,4
<i>Average</i>	<i>-5,1</i>	<i>-9,4</i>	<i>-7,7</i>	<i>-3,2</i>	<i>-4,9</i>	<i>-7,4</i>	<i>-4,6</i>	<i>-8,4</i>	<i>-0,8</i>	<i>-4,9</i>
(CA+KA)/GDP										
2000	-4,9	-5,2	-7,9	-5,8	-3,0	-6,6	-3,2	-9,0	1,2	-4,3
2001	-5,4	-5,5	-5,5	-2,8	-7,9		-3,1	-8,9	0,0	-3,9
2002	-5,7	-9,9	-6,8	-2,6	-7,4	-6,0	-2,2	-6,4	-0,8	-4,5
2003	-6,3	-11,6	-8,7	-2,2	-0,5	-6,3	-2,5	-4,0	0,1	-4,8
2004	-6,6	-12,0	-8,3	-3,8	-3,1	-4,8	-4,3	-5,7	-0,5	-5,7
2005	-1,9	-9,4	-6,5	-1,1	-5,5	-6,6	-6,5	-8,1	-1,7	-6,5
<i>Average</i>	<i>-5,1</i>	<i>-8,9</i>	<i>-7,3</i>	<i>-3,0</i>	<i>-4,6</i>	<i>-6,1</i>	<i>-3,6</i>	<i>-7,0</i>	<i>-0,3</i>	<i>-4,9</i>
(CA+KA+IRE)/GDP										
2000			-5,7				-2,8	-8,4		-4,3
2001	-2,9		-3,0				-2,8	-8,3		-4,2
2002	-3,0	-7,0	-4,0				-2,0	-6,8	11,1	-4,5
2003	-4,5	-6,6	-6,3				-2,3	-3,7	11,4	-4,7
2004	-3,9	-5,6	-5,6	-1,3		-4,8	-4,1	-5,5	6,2	-5,2
2005	0,7	-4,0	-4,6	0,2		-6,6	-6,3	-8,0	3,8	
<i>Average</i>	<i>-2,7</i>	<i>-5,8</i>	<i>-4,9</i>				<i>-3,4</i>	<i>-6,8</i>	<i>8,1</i>	<i>-4,6</i>
(CA+KA+NRE)/GDP										
2000			-5,8				-3,4	-8,6		-5,2
2001	-3,0		-2,9				-2,8	-8,6		-4,9
2002	-2,9	-7,6	-4,1				-2,0	-6,5	9,4	-5,3
2003	-4,6	-7,2	-6,4				-2,4	-3,6	9,5	-5,9
2004	-4,2	-6,2	-6,0	-1,3		-4,8	-4,3	-5,7	4,3	-6,7
2005	0,6	-5,1	-4,5	0,2		-6,6	-6,5	-8,4	-	
<i>Average</i>	<i>-2,8</i>	<i>-6,5</i>	<i>-4,9</i>				<i>-3,6</i>	<i>-6,9</i>	<i>6,3</i>	<i>-5,6</i>
Memo: NEO/GDP										
2000	-0,5	0,1	-0,4	0,2	0,1	4,6	0,0	0,0	-9,7	-0,8
2001	0,8	0,3	0,1	0,9	0,9		-0,1	0,4	0,3	-0,1
2002	0,3	0,1	0,2	-0,7	1,3	0,6	0,0	0,6	-1,1	-0,2
2003	0,6	-0,4	0,3	-1,3	-0,2	0,1	0,1	-0,6	0,9	-0,3
2004	0,1	-0,7	-1,7	0,8	-0,1	0,0	0,1	-0,7	-3,1	0,7
2005	0,4	0,1	-2,6	-0,9	-0,4	-0,2	-0,1	-0,7	-0,2	0,1
<i>Average</i>	<i>0,3</i>	<i>-0,1</i>	<i>-0,7</i>	<i>-0,2</i>	<i>0,3</i>	<i>1,0</i>	<i>0,0</i>	<i>-0,1</i>	<i>-2,2</i>	<i>-0,1</i>

Source: calculations based on the Eurostat online database:

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=0,1136173,0_45570701&_dad=portal&_schema=PORTAL

Notations: CA: current account; KA: capital account; IRE: inward reinvested earnings [with the same sign as in the financial account of the balance of payments (BOP), i.e., inward FDI flows in the form of RE carry a positive sign]; NRE: net reinvested earnings; NEO: net errors and omissions in the BOP.

Table A2

**Ratios in percent of exports of goods and services (Xgs)
and total credits in the current account (CFR)**

	CZ	EST	HU	PL	SK	GR	ESP	PT	IRL	USA
CA/Xgs										
2000	-7,6	-6,2	-11,5	-21,4	-5,0	-33,1	-13,8	-34,7	0,1	-38,9
2001	-8,1	-6,7	-8,4	-10,4	-11,5	-31,5	-13,6	-33,6	-0,7	-38,7
2002	-9,2	-13,7	-11,0	-9,0	-11,3	-32,6	-12,0	-27,6	-1,4	-48,4
2003	-10,1	-16,3	-13,9	-6,5	-1,1	-33,9	-13,6	-20,7	0,0	-50,9
2004	-8,5	-16,2	-13,0	-11,1	-4,6	-26,5	-20,2	-24,9	-1,0	-58,0
2005	-2,9	-12,5	-10,7	-3,9	-7,3	-33,6	-28,7	-31,8	-2,4	-63,3
<i>Average</i>	<i>-7,7</i>	<i>-12,0</i>	<i>-11,4</i>	<i>-10,4</i>	<i>-6,8</i>	<i>-31,9</i>	<i>-17,0</i>	<i>-28,9</i>	<i>-0,9</i>	<i>-49,7</i>
(CA+KA)/Xgs										
2000	-7,6	-5,9	-10,7	-21,4	-4,3	-26,1	-10,9	-30,1	1,2	-39,0
2001	-8,1	-6,6	-7,5	-10,3	-11,0		-10,8	-30,4	0,0	-38,8
2002	-9,2	-13,3	-10,6	-9,0	-10,6	-27,3	-8,1	-22,5	-0,9	-48,5
2003	-10,1	-15,6	-13,9	-6,5	-0,7	-30,1	-9,6	-13,9	0,1	-51,2
2004	-9,3	-15,3	-12,5	-10,1	-4,1	-20,5	-16,4	-19,5	-0,6	-58,1
2005	-2,7	-11,2	-9,5	-3,0	-7,3	-28,7	-25,3	-27,8	-2,2	-63,7
<i>Average</i>	<i>-7,8</i>	<i>-11,3</i>	<i>-10,8</i>	<i>-10,0</i>	<i>-6,3</i>	<i>-26,5</i>	<i>-13,5</i>	<i>-24,0</i>	<i>-0,4</i>	<i>-49,9</i>
NEO/Xgs										
2000	-0,8	0,1	-0,5	0,7	0,2	18,2	0,1	0,0	-10,1	-7,0
2001	1,2	0,3	0,1	3,3	1,2		-0,3	1,3	0,3	-0,9
2002	0,4	0,1	0,4	-2,6	1,8	2,7	0,1	2,3	-1,2	-2,0
2003	1,0	-0,5	0,4	-3,8	-0,2	0,4	0,4	-1,9	1,1	-3,4
2004	0,2	-0,9	-2,6	2,1	-0,1	-0,2	0,4	-2,3	-3,8	7,4
2005	0,5	0,2	-3,8	-2,4	-0,6	-0,8	-0,4	-2,3	-0,3	0,8
<i>Average</i>	<i>0,4</i>	<i>-0,1</i>	<i>-1,0</i>	<i>-0,5</i>	<i>0,4</i>	<i>4,1</i>	<i>0,1</i>	<i>-0,5</i>	<i>-2,3</i>	<i>-0,9</i>
Percent of current foreign revenue										
CA/CFR	CZ	EST	HU	PL	SK	GR	ESP	PT	IRL	USA
2000	-7,0	-5,9	-10,8	-19,2	-4,7	-25,4	-11,4	-25,7	0,0	-29,1
2001	-7,5	-6,3	-7,9	-9,3	-10,9		-11,2	-24,6	-0,5	-29,9
2002	-8,6	-12,8	-10,4	-8,1	-10,7	-25,1	-9,8	-20,7	-1,0	-37,5
2003	-9,3	-15,1	-13,1	-5,9	-1,0	-25,9	-11,1	-15,2	0,0	-38,6
2004	-8,0	-14,6	-12,2	-9,9	-4,3	-20,6	-16,3	-18,4	-0,7	-43,1
2005	-2,7	-11,2	-10,0	-3,4	-6,7	-26,1	-23,1	-24,1	-1,8	-46,2
<i>Average</i>	<i>-7,2</i>	<i>-11,0</i>	<i>-10,7</i>	<i>-9,3</i>	<i>-6,4</i>	<i>-24,6</i>	<i>-13,8</i>	<i>-21,5</i>	<i>-0,7</i>	<i>-37,4</i>
(CA+KA)/CFR										
2000	-7,0	-5,5	-10,1	-19,1	-4,1	-20,0	-9,0	-22,4	0,9	-29,2
2001	-7,5	-6,2	-7,1	-9,1	-10,4		-8,9	-22,3	0,0	-30,0
2002	-8,6	-12,4	-10,0	-8,1	-10,1	-21,1	-6,6	-16,8	-0,7	-37,6
2003	-9,4	-14,5	-13,2	-5,9	-0,7	-23,0	-7,8	-10,2	0,1	-38,8
2004	-8,6	-13,8	-11,8	-9,0	-3,9	-15,9	-13,2	-14,5	-0,5	-43,2
2005	-2,4	-10,0	-8,9	-2,7	-6,7	-22,3	-20,3	-21,0	-1,6	-46,6
<i>Average</i>	<i>-7,3</i>	<i>-10,4</i>	<i>-10,2</i>	<i>-9,0</i>	<i>-6,0</i>	<i>-20,4</i>	<i>-11,0</i>	<i>-17,9</i>	<i>-0,3</i>	<i>-37,6</i>

Source and notations: see table A1.

Table A3

Ratios in percent of GDP converted at purchasing power parity [GDP(PPP)]

	CZ	EST	HU	PL	SK	GR	ESP	PT	IRL	USA
CA/GDP(PPP)										
2000	-2,3	-2,9	-4,0	-3,0	-1,5	-6,6	-3,4	-7,7	0,1	-5,2
2001	-2,6	-3,1	-3,0	-1,6	-3,6	-6,3	-3,3	-7,4	-0,7	-4,9
2002	-3,0	-5,8	-3,9	-1,4	-3,5	-5,6	-2,8	-6,0	-1,4	-5,6
2003	-3,3	-6,9	-4,9	-1,1	-0,4	-5,7	-3,1	-4,9	0,0	-4,9
2004	-3,2	-7,3	-5,1	-2,0	-1,8	-5,1	-4,7	-6,0	-0,9	-5,4
2005	-1,2	-6,3	-4,4	-0,8	-2,9	-6,5	-6,7	-7,8	-2,3	-6,1
<i>Average</i>	-2,6	-5,4	-4,2	-1,7	-2,3	-6,0	-4,0	-6,6	-0,9	-5,4
CA+KA/GDP(PPP)										
2000	-2,3	-2,7	-3,7	-3,0	-1,3	-5,2	-2,7	-6,7	1,3	-5,3
2001	-2,7	-3,1	-2,7	-1,6	-3,4		-2,7	-6,7	-0,1	-4,9
2002	-3,1	-5,6	-3,7	-1,4	-3,3	-4,7	-1,9	-4,9	-1,0	-5,6
2003	-3,3	-6,6	-4,9	-1,1	-0,3	-5,0	-2,2	-3,3	0,1	-4,9
2004	-3,5	-6,9	-4,9	-1,8	-1,6	-3,9	-3,8	-4,7	-0,6	-5,4
2005	-1,1	-5,6	-3,9	-0,6	-2,9	-5,5	-5,9	-6,8	-2,1	-6,2
<i>Average</i>	-2,7	-5,1	-4,0	-1,6	-2,1	-4,9	-3,2	-5,5	-0,4	-5,4
Memo: (CA+KA+IRE)/GDP(PPP)										
2000			-2,7				-2,4	-6,2		-5,3
2001	-1,4		-1,5				-2,4	-6,3		-5,4
2002	-1,6	-4,0	-2,2				-1,7	-5,2	12,0	-5,5
2003	-2,4	-3,8	-3,5				-2,1	-3,1	13,7	-4,8
2004	-2,1	-3,2	-3,3	-0,6			-3,6	-4,5	6,6	-4,9
2005	0,4	-2,4	-2,8	0,1			-5,8	-6,7	2,5	

Source and notations: see table A1.

VÉLEMÉNY

Milyen Európát akarjunk?

Néhány megfontolás európai politikánk továbbgondolásához

GOTTFRIED PÉTER

Az Európai Unió több évtizedes történetének legmélyebb átalakulásán megy keresztül. Magyarország felzárkózásának esélyét nagymértékben befolyásolja, hogyan fejlődik tovább az unió. A magyar érdekeknek egy értékalapú, erős közös politikákkal és intézményekkel, hatékony döntéshozatali rendszerrel rendelkező integráció felel meg, amely a bővítésekkel együtt növekvő sokszínűség ellenére is egységes marad, és ellenáll a megosztottság veszélyével járó koncentrikus körök eddigieknél erőteljesebb kialakulásának. Ezért a további bővítések során kulcskérdés a koppenhágai csatlakozási kritériumok szigorú érvényesítése és az, hogy a 2013 utáni közös költségvetés 2008-tól kezdődő felülvizsgálata során a kohéziós politika eddigi ereje ne csökkenjen. Az alkotmányos szerződés életbe lépése körüli nehézségek a várakozásokkal szemben nem a döntéshozatali rendszerben okoznak zavart, hanem állandósíthatják az EU körüli bizalmi válságot. Ezért megfontolható egy, a legkisebb közös többszörös elve alapján minél gyorsabban életbe léptethető változat. Az Európai Unió közvélemény általi támogatottságának szempontjából fontos annak bemutatása, hogy a nemzeti érdekek nem az európai érdekekkel szemben érvényesítendőek, hanem abban megjeleníthetőek.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F15, F50, O52

Európai uniós politikánk a rendszerváltás kezdetétől a csatlakozásig tartó időszakban széles körű társadalmi egyetértésen alapult. Ennek a konszenzusnak az alapja az a rendkívül egyértelmű cél volt, hogy be kell kerülni az EU-ba. Az unió a rendszerváltó generáció számára már évtizedek óta egyet jelentett azokkal a vágyakkal, célokkal, amelyek megjelenési formája a biztonság és jólét, az emberi jogok érvényesülése, a többpárti demokrácia, a hatékony piacgazdaság.

A tagság új helyzetet hozott. Kétéves tagság után európai politikánknak kell alkalmassá válnia arra, hogy Magyarország felelősen, nemzeti és európai érdekeinek megfelelően immáron belülről aktív résztvevője legyen az unió mindennapi életének, döntéseinek, valamint formálójá annak a mélyreható átalakulásnak, amely ma az Európai Uniót jellemzi, és amely a következő években is folytatódni fog. Az unió működését és szerepét sokan, sokféleképpen minősítik. Van, aki szerint ez egy olajozottan működő érdekegyeztető rendszer, amely a hetente meghozott 40–50 döntésével észrevétlenül teljesíti eredeti misszióját – keretek között tartja és moderálja a tagországok érdekeit –, és így semmi mással nem helyettesíthető módon szolgálja polgárait. Mások szerint inkább egy elidegenedett, költséges vízfejű gépezetről van szó. Azt azonban szinte senki nem vitat-

Gottfried Péter, Külügyminisztérium. E-mail cím: peter.gottfried@gmail.com

ja, hogy az unió állapota, annak alakulása nagymértékben meghatározza Magyarország sorsát is, mint ahogy az sem vitatható, hogy tagként nekünk is van befolyásunk az unió jövőjére. Ezzel a lehetőséggel élnünk kell, amihez elengedhetetlen, hogy legyen rövid, közép- és hosszú távra vonatkozó elképzelésünk arról, hogy az uniót és annak jövőjét érintő fő kérdésekben hogyan foglalunk állást, mely súlyponti kérdésekre érdemes összpontosítanunk befolyásolási lehetőségeinket, valamint azt, hogy érdekeinket milyen koalíciókban tudjuk hatékonyan érvényesíteni.

Az Európai Unióval kapcsolatos közbeszédben a nemzeti közmegegyezést *kérdések*, az elismerést egyre gyakrabban *kételyek* váltották fel. Erős támogatottság nélkül pedig az érdekek megbízhatóan nem azonosíthatóak, még kevésbé érvényesíthetőek. Ezért szükség lenne egy szélesebb körben lezajló vitára, mely a nemzeti sorskérdésekről való gondolkodást a kormányzati elitműhelyekből egy szélesebb körbe viszi ki.

Egy ilyen közös gondolkodáshoz vetek fel néhány olyan megfontolást, amelyekről úgy vélem, beépülhetnek abba a folyamatosan karbantartandó stratégiába, amelynek célja, hogy olyan Európai Uniónak legyünk a tagja, amely a lehető leginkább összhangban van elveinkkel, céljainkkal, nemzeti érdekeinkkel.

A közös gondolkodáshoz a következő öt kérdést tárgyalom:

1. Hogyan lehet megtartani, lehetőség szerint erősíteni azokat az alapokat, amelyek az európai építkezés évtizedekkel ezelőtt megkezdődött és azóta is folyik, de amelyek gyengülni látszanak?

2. Hogyan lehet az építkezést – bővítés, mélyítés, élcsapat – úgy folytatni, hogy az ezzel együtt járó rugalmasság ne veszélyeztesse a stabilitást?

3. Hogyan lehet a résztvevők számára fokozni a rendszer teljesítményét a meglévő tevékenységek és politikák fenntartásával, megszüntetésével, esetleg reformjával, vagy újak indításával?

4. Hogyan lehet a döntéshozatal demokratikus jellegét, hatékonyságát és átláthatóságát javítani?

5. Hogyan lehet egy szerethető unióhoz és egy érthető EU-tag Magyarország-képhez eljutni, olyanhoz, amelyet a magyar közvélemény magáénak érez, és amelyet külföldön is értenek és értékelnek?

Az alap: értékközösség, közmegegyezés az integráció céljáról

Az európai integráció létrejöttének és az első évtizedek látványos fejlődésének hátterében a második világháborús sokkból adódó felismerés állt: meg kell törni azokat az önmagukat újratermelő folyamatokat, amelyek Európában háborús konfliktusokhoz vezettek. Az elmúlt évszázadok európai történelmének ez az olvasata arról szól, hogy Európában erőközpontok és koalíciók jönnek létre. Addig nincs ezzel baj, míg ezen központok ereje megközelítőleg egyforma. De amikor – valamely szereplő túlzott megerősödése vagy akár meggyengülése miatt – az egyensúly megbomlott, akkor az új egyensúlyt háborúk révén próbálták meg létrehozni. Ezt a mókuskereket akarták az alapító atyák megállítani, a világtörténelemben egyedülálló bátorsággal és módon. Kivételes bátorsággal tették ezt, mert arról döntöttek, hogy a cél érdekében feladják nemzeti szuverenitásuk egy részét, közös hatásköröket és közös intézményeket hoznak létre annak érdekében, hogy önmaguk képességét is korlátozzák abban, hogy a másikkal szemben erőt alkalmazzanak. Van-e ennél magasabb szintű megjelenése az elszántságnak, ugyanakkor a kölcsönös bizalomnak és a sorsközösség vállalásának? Egyedülálló volt a módszer is. A lehető legmélyebb politikai célt szinte sterilen, gazdasági és jogi eszközökkel valósították meg. Először azoknak a szén- és acéltérmekeknek a közös piacát hozták létre – közös kötelező szabályok megalkotásával és a szabályok érvénye-

sülését kikényszerítő közös intézmények létrehozásával –, amelyek meghatározó szerepet játszottak nemzetgazdaságukban, és amelyek egyben a hadiipar alapját is jelentették. Természetesen a sorsközösség vállalásához, az egymáshoz tartozás érzéséhez hozzájárult Európa kelet-nyugati megosztottságának tudata is. A belső megbékélés akarása mellett szerepet játszott a közös külső ellenség léte, és az a cél is, hogy Európa globális politikai és gazdasági pozíciói erősödjenek.

Az európai integráció sikeréből következik, hogy az eredeti hajtóerő eltűnt, Európa újraegyesült. A háború utáni generációk számára szerencsére már megszűnt az Európán belüli konfliktusokkal kapcsolatos veszélyérzet. Bár az új biztonsági kihívások, a terrorizmus, és más külső kockázatok miatt a fenyegetettség érzése teljesen nem múlt el, és bár az európai polgár kevéssé érzi, hogy ezek kezelésében az unióra számíthat, a lényeg mégis csak az, hogy az európai integráció a kezdetektől fogva az abban részt vevő államok és népek sorsközösségén, szolidaritásán alapul, amelynek a gazdasági érdekek közös érvényesítése rendkívül fontos, de semmiképpen sem elégséges összetevője. Kell, hogy legyenek olyan közösen osztott értékek, amelyek érvényesüléséhez közösen és megingathatatlanul ragaszkodunk. Különbözik a közösség pragmatikus megfontolásokon alapuló üzleti viszonynyá alakul át, amelynek lehetnek rövid távú előnyei, de amely nem tudná biztosítani Európának a stabil alapot és a fennmaradásához szükséges összetartó erőt.

De mik ezek az értékek, amelyek Európa önazonosságát adják? Érdekes, hogy a „nagy”, keleti bővülés, az újraegyesítés előtt ezek meghatározásának igénye fel sem merült. Mindenki számára egyértelmű volt, hogy a szemben állásban a Nyugat képviseli a szabad választásokon alapuló demokráciát, az emberi jogok érvényesülését, az egyéni kezdeményezésen alapuló piacgazdaságot. A keleti bővítés folyamatának történelmi jelentőségű lépését éppen az jelentette, amikor 1993-ban a koppenhágai csúcson – ha csak az új belépőkkel szemben támasztott követelményként is – megfogalmazták a közösséghez tartozás alapkövetelményeit, amelyek soha, semmilyen körülmények között nem lehetnek alku tárgyai.

Érdemes ehhez két megjegyzést fűzni. Az első az, hogy természetesen itt nem kizárólagos értékekről van szó, amelyek csak Európában érvényesülhetnek. Anélkül, hogy akár kísérletet is tennék az „európai” érték pontosabb definiálására, nyilvánvaló, hogy itt egyetemes értékekről van szó. Ami azonban integrációs szempontból a kérdés jelentőségét adja, az az, hogy ezeknek az egyetemes értékeknek az érvényesülése vagy annak hiánya döntő jelentőségű a közösséghez tartozás elfogadása vagy elutasítása szempontjából. Ezért van kritikus jelentősége azoknak az eseteknek, amikor nem egy belépni kívánó ország, hanem egy tagország esetében merül fel, hogy valóban megfelel-e a tagság alapfeltételeinek. A „Haider-ügyre” adott reakcióként az alapszerződésbe becikkelyezett alapelvek és a megszégyesített alkalmazható szankciók ezért nem csak elméleti jelentőségűek.

A második megjegyzés, hogy éppen ezért jelentős eredmény az alkotmány szerződés jelenlegi szövege, amelynek 2. fejezetében az alapvető jogok chartájával, 1. fejezetében az unió céljainak meghatározásával minden eddigénél egyértelműbben rögzíti a közösséghez tartozás alapértékeit. Azt már külön magyar szempontból kiemelkedő értéknek tekinthetjük, hogy a szöveg az „unió értékei” között fogalmazza meg a „kisebbségekhez tartozó személyek” jogainak tiszteletben tartását. Az alkotmány szerződés kérdésére más összefüggésben még visszatérek.

Összességében tehát a közösen osztott értékek és célok jelenthetik az unió tartós alapját. Magyarországnak – az unióban és a régióban elfoglalt helye, történelme, szomszédjaihoz fűződő viszonya és a határokon túl élő magyarság iránt viselt felelőssége okán – különösen fontos ennek az alapnak a tudatosítása, erősítése és az elhalványulás ellensúlyozása. Természetesen ez a törekvés akkor lehet sikeres, ha a magyar elkötelezettség az Európai Unió közös céljaira hivatkozik.

Bővítés, mélyítés, kemény mag, élcsoport – az épület folyamatos felújítása és bővítése az eredeti jelleg fenntartása mellett

Az európai integráció elmúlt évtizedeit a folyamatos változás, az ezzel járó viták és válságok melletti átalakulás jellemezte. A változások egyik kiváltó oka a siker, a jó tapasztalat volt. Az akarat, hogy egyre újabb területeken legyen használható az integrációs hozzáadott érték.

Az integráció másik motorja érdekes módon a bővítés volt. Már az ibériai bővítés két nagy jelentőségű programmal párhuzamosan folyt: az egységes belső piac létrehozásával és a növekvő fejlettségi különbségekre adott válaszként a kohéziós politika és annak eszköztára megerősítésével. A keleti bővítésről folyó tervezés és politikai egyensúlykeresés eredményeként létrejött francia–német egyetértés alapján a keleti bővítéssel párhuzamosan jött létre a Gazdasági és Monetáris Unió és született meg az euró.

Nyilvánvaló és logikus tehát a módszer. Minden esetben, amikor a tagországok köre bővül, mindig további lépést vagy lépéseket kell tenni a mélyítés, a közös hatáskörök és közös politikák erősítése irányába is. Fontos a sokszínűség, de a különbségek – beleértve a gazdasági fejlettség növekvő különbségét – szükségessé teszik az összetartó erők megerősítését, hogy azok mindig erősebbek maradjanak, mint a bővítésekkel és sokszínűséggel járó centrifugális erők. Olyan ez, mintha a hordóra mindig rátennénk ilyenkor egy újabb erősítő pántot.

Láthatóak azonban ennek a módszernek a korlátai és kockázatai is. A már benn lévők egy része nem feltétlenül tud vagy akar további lépést tenni a mélyítés irányába, különösen akkor, amikor a közvélemény ezzel szemben fenntartásokat fogalmaz meg. Lehet egyre több – a tagországok nem teljes körét felölelő – megerősített együttműködést elindítani, mint például az euró vagy Schengen, de kérdés, hogy mikor lépi át a belső körök száma és jelentősége azt a kritikus tömeget, amikor az azon kívül álló tagország az unión belül oly mértékben eljelentéktelenedik, hogy tagságának minősége megkérdőjeleződik. Más szóval, egy egyoldalúan csak a bővítésre koncentrált stratégia a belső kohéziót, az intézményi egységet veszélyeztetheti.

Ezért érthető – hogy miközben a román és bolgár csatlakozás befejezett tény, Horvátországgal és Törökországgal megkezdődtek a csatlakozási tárgyalások, és a Nyugat-Balkán országai vagy Ukrajna is az EU-csatlakozásban látják jövőjüket –, hogy az elmúlt körülbelül egy évben felerősödött a vita az unió bővítéséről. Európának és benne az EU-tag Magyarországnak több rossz megoldást el kell kerülnie. Nem zárkozhatunk be, nem tagadhatjuk meg a csatlakozás lehetőségét azoktól az európai országoktól, amelyek osztják céljainkat, értékeinket. Ez nemcsak erkölcsileg lenne képviselhetetlen, de politikailag és stratégiaileg is rossz döntés lenne, hiszen közvetlen szomszédságunkban destabilizálná az egyébként is nehéz helyzetben levő partnerországokat. Nem mondhatjuk azt sem, hogy elnézést, de most elég sok a gond a saját házunk táján, nincs befogadóképességünk. Ez majdnem az első változathoz hasonlóan destruktív hatással járna, azt az üzenetet közvetítené, hogy mindegy, mit tesznek vagy nem tesznek a csatlakozni kívánó országok, jövőjük olyan körülményektől függ, amelyekre semmi befolyásuk sincs. Mint arról már volt szó, a bővítés szempontjának önmagában való érvényesítése viszont előre nem kiszámítható következményekkel jár az unión belüli folyamatokra.

A megoldást valószínűleg az eddigi filozófia fenntartásában és abban érdemes keresni, hogy valóban komolyan és következetesen ragaszkodunk saját elveinkhez és értékeinkhez, ahogy azt azok a bizonyos koppenhágai kritériumok 1993-ban meghatározták. A már említett politikai és működő piacgazdaságra vonatkozó kritériumok valóban elvi minimumnak tekinthetők. A versenyképességi kritérium, a közösségi jog alkalmazásához szükséges közigazgatási és jogi harmonizáció megléte azonban olyan feltételek,

amelyek, ha valóban teljesülnek, nem jelentenek működési veszélyt az EU számára. Arra lenne tehát szükség, hogy a bővítési folyamat ne geopolitikai, vallásfilozófiai kérdésekről, hanem az illeszkedést lehetővé tevő körülmények meglétéről szóljon. Ez a felfogás nem lenne kifogásolható a belépni kívánók részéről például Magyarországgal szemben sem, mivel maga is átment ezen a folyamaton úgy, hogy azokat soha nem kifogásolta és nem próbálta azokat politikai nyomásgyakorlással relativizálni.

Az eddigi módszer tapasztalataiból következik, hogy befizetőként és kedvezményezettként is sorsdöntő a kohéziós politika fenntartása.

Összességében tehát *Magyarország a bővítés és a belső kohézió szempontja összhangjának fenntartásában érdekelt*, vagyis abban, hogy fennmaradjon a nyitottság a bővítésre, de úgy, hogy a csatlakozni kívánókkal szemben a hitelességet a követelményekhez történő következetes ragaszkodás jelentse. Az unión belül már meglévő *megerősített együttműködésekhez való felzárkózás* döntő jelentőségű abból a szempontból, hogy Magyarország meg tudja-e ragadni az EU-tagság adta történelmi lehetőséget, és ezáltal a centrum részévé válhat vagy marginalizálódik. Ezért is fontos, hogy a felzárkózás méltányos időtartama alatt *minél kevesebb olyan belső együttműködési kör jöjjön létre, amelyekben jelenleg még nem tudnánk részt venni.*

Milyen konkrét eredményeket várjunk el, hogyan optimalizálható a teljesítmény?

Az előzőekben már volt szó az európai építkezés alapjairól, az építmény szerkezetével kapcsolatos megfontolásokról. Az unióval szembeni elvárások mércéje azonban a mindennapi élet szempontjából elsősorban az, hogy érdemben hozzá tud-e járulni a tagországok, közösségek és polgárok céljainak megvalósításához.

Ezek a célok az egységes belső piacon a versenyegebenlőség biztosításától az átlagosnál kevésbé fejlett régió felzárkózásának elősegítéséig, a mezőgazdasági termelés jövedelmezőségének támogatásától az élelmiszerek biztonságáig vagy akár a környezet állapotának javításától a diákok csereprogramjainak lebonyolításáig terjednek. Ezeknek a céloknak az elérése érdekében az unió magatartási szabályokat alkot, és pozitív cselekvésösztönző programokat indít. (Persze ne felejtsük el, hogy az unió alatt nem a tagországoktól, közösségektől, állampolgároktól elszakadt, Brüsszelben trónoló idegen entitást kell érteni, ahogy azt sajnos egyre divatosabb láttatni. Ezek a döntések a tagországok közötti egyeztetések, a legtöbb esetben az Európai Parlamenttel együtt döntési eljárásban, a nemzeti parlamentek felügyelete mellett születnek meg. Ami persze nem feltétlenül korlátozza az érintetteket abban, hogy ostorozzák Brüsszelt és hogy a közvélemény előtt az eurokratákkal szemben a nemzeti érdekek védelmezőiként lépjenek fel.)

A kérdés tehát az, hogy a közösségi cselekvés és erőforrások valós hozzáadott értéket jelentenek-e a nemzeti célok megvalósításához. Olyan többletet, amit nemzeti kérétek között nem, vagy csak sokkal drágábban tudnánk megvalósítani. Ez a kérdés állt a viták középpontjában az unió 2007–2013 közötti költségvetése vitája során, és ez lesz a tárgya a 2008–2009-ben beinduló átfogó költségvetési felülvizsgálatnak is. Látható módon a felülvizsgálat során is két vitára kell felkészülni. Az egyik a közös költségvetés nagyságáról szól. Nem megismételve a közelmúlt vitáit, azt kell majd mérlegelni nettó befizetőknak és kedvezményezetteknek egyaránt, hogy mennyit ér az a hozadék, amit a közös politikai és anyagi ráfordításoktól elvárunk. (Hatalmas összegekről van szó, és a tagországok mindegyikében napirenden van a költségvetési fegyelem erősítése. Mégis, az unió valamennyi tevékenységének ára a tagországok összesített nemzeti termékének 1 százaléka, ami nem tűnik eltulzott mértéknek.)

A másik vita arról szól, hogy a kiadások szerkezetét mennyire kell megváltoztatni. A közös költségvetés két legnagyobb kiadási tétele 2013-ig a kohéziós politika és a közös agrárpolitika finanszírozását szolgálja. Nyomós érvek hozhatók fel amellet, hogy ezen a hagyományos szerkezeten változtatni kell, helyt adva az új kihívásoknak, az európai gazdaság globális versenyképességét javító kutatási-fejlesztési programoknak, az innováció előmozdításának, általában a lisszaboni stratégiaként ismert, a strukturális alkalmazkodást segítő és azt ösztönző akciótervnek, az unió belső biztonságát szolgáló, a külső határok jobb védelmét szolgáló programoknak. A kérdés megoldása persze mindig is a tagországok eltérő érdekei közötti egyensúlyt fogja tükrözni. Élve a vita két év múlva esedékes fellángolásáig tartó nyugalommal, talán most átgondolható, hogy ebben a *vitában Magyarországnak melyek a legfontosabb érdekei.*

Nem látható olyan körülmény, amely változtatna azon, hogy az erős unió és azon belül Magyarország és szomszédaink felzárkózása szempontjából a legfontosabb a kohéziós politika marad, ennek elgyengítését mindenképpen meg kell akadályozni. Nehezebb a közös mezőgazdasági politikával kapcsolatos pozíció alakítása. Nem hagyható figyelmen kívül, hogy az európai építkezés első, hosszú ideig egyetlen közös politikájáról van szó, és hogy több tagországban a mezőgazdaság gazdasági jelentőségét messze meghaladó szerepet játszik a társadalomban és a politikában. Látható az is, hogy ma már messze nem a termelés mindenáron való növelése, hanem a vidék lakosságmegtartó képességének fenntartása, az élelmiszer-biztonság a politika fő célja. Magyar szempontból külön megfontolást igényel az a tény, hogy érdekeltségünk – természeti adottságaink miatt – a tagországok között az egyik legmagasabb, és hogy éppen a következő költségvetési időszak kezdetétől, 2013-tól – a csatlakozási szerződés szerinti átmeneti időszak lejártával – válik Magyarország jogosulttá a közvetlen támogatások teljes összegére. Magyar szempontból ellentmondásos lenne, ha ezek a közösségi kiadások akkor épülnének le, amikor azok teljes igénybevételére jogosulttá válunk. Nem kétséges azonban, hogy a rendszer a legélesebb támadásoknak lesz kitéve. A kompromisszum talán azon az alapon kereshető, hogy a további reformok egyetlen célja és kiindulópontja ne a közös agrárpolitika leépítése legyen, hanem annak meghatározása, hogy a megváltozott körülmények között melyek a politika releváns céljai, és ezeket hogyan lehet elérni.

Az ún. új kihívásokra adandó közös válaszok igénye a brit elnökség alatt fogalmazódott meg a leghatározottabban. Valóban fontos, hogy folytatódjon a vita arról, hogy milyen módon reagálhatunk például az energiaellátás biztonságának növekvő problémájára, az illegális bevándorlás megakadályozása mellett van-e szükség a demográfiai tendenciák alapján közös politikára a jogszerű, gazdasági jellegű bevándorlás ügyében, hogy hogyan javítható az európai egyetemes színvonal és versenyképessége stb. Ezen belül kérdés, hogy mindig szükség van-e közös politikákra, intézményekre, vagy elegendő a tagországok nemzeti politikáinak összehangolása. A témák időszerűsége nyilvánvaló, a tagországok érdekeltsége a közös fegyelem létrehozásában nem mindig értelemszerű. Jó lenne például az energiabiztonság szempontjából a nemzeti földgáztároló kapacitásokat közösségi vészhelyzetekben felhasználni, azonban addig, amíg ilyenekkel csak a tagországok kis része rendelkezik, ez nem megvalósítható. Magyar szempontból különösen érzékeny kérdés, és ennek megfelelő elemzést igényel, hogy – tekintettel a határon túl élő magyarság szempontjaira – egyáltalán érdekünk-e összehangolni a legális, gazdasági célú bevándorlással kapcsolatos politikákat.

Összességében tehát egy erős és hatékony közös politikákkal működő unió felelhet meg a hozzá fűzött elvárásainknak. Magyarország érdekelt az eddigi prioritások közül a kohéziós politika legalább változatlan mértékének fenntartásában, a közös agrárpolitika megújításában, és abban, hogy az új kihívásokra adandó tagországi válaszokhoz az unió képes legyen a szükséges hozzájárulást megadni. El kell kerülni, hogy megcsontosodjon

egy idejétmúlt költségvetési szerkezet, de azt is, hogy egy túl gyors és radikális reform veszélyeztesse a politikák stabilitását, és az eddig elért eredményeket. A felülvizsgálat során a stabilitás és reform szempontjainak egyszerre kell érvényesülniük. Érdemes megvizsgálni, hogy a befizetések bonyolult, nehezen áttekinthető, de döntően a tagországok befizetésein alapuló rendszerét felválthatja-e egy valódi közösségi saját forrás, amely kiszámíthatóbbá tenné a finanszírozást.

Döntéshozatali rendszer, intézmények, alkotmányserződés – milyen sürgős és milyen mélyreható legyen a reform?

A keleti bővítés perspektívája felgyorsította a gondolkodást arról, hogy az új körülmények között milyen változásokra van szükség a működőképesség fenntartásához.

Az aggodalmak egyik része arról szólt, hogy radikálisan csökkenteni kell a vétó lehetőségét, hiszen a létszám és a „sokszínűség” növekedése magával hozhatja a kölcsönös alkuk láncolatát, így a működésképtelenséget. Egy másik része szerint a tanácsi szavazatok újraszűlyözése nélkül a kis és közepes lélekszámú országok egyre nagyobb aránya miatt előállhatnak olyan helyzetek, amikor a döntések a nagy, meghatározó tagországok – amelyek lakosságszámát a rendszer lefelé torzítja – leszavazásával születnek, ami viszont az integráció jövőjét veszélyeztetné. Át kell gondolni az Európai Bizottság összetételét, azt, hogy mennyiben van szükség arra, hogy abban minden tagország képviseltetve legyen. Hogyan erősíthető a döntéshozatali rendszer demokratikus jellege, az Európai Parlament és a nemzeti parlamentek szerepe? Hogy lehet az „alapokat” megerősíteni az alapjogi charta és az alapelveket rögzítő cikkek beemelésével? Hogy lehet a megerősített együttműködés játékszabályait tisztázni? Ezek azok a kérdések, amelyek az alkotmányserződést létrehozni hivatott konvent, majd az annak eredményeit alapul vevő kormányközi konferencia összehívását indokolták.

Az eredmény ismert. A tervezetet a kormányok jóváhagyták, a ratifikációs folyamat a sikertelen francia és holland népszavazások után megakadt. Az Európai Tanács azóta csak újabb és újabb határidőkkel tolja ki a döntést arról, hogy mi legyen az ezután kövendő eljárás. Nem könnyű a feladat. Kétségtelen, ahhoz, hogy a két népszavazással elutasító tagország újra napirendre tűzze a megerősítés kérdését, a jelenlegi szöveget módosítani szükséges. Olyan változtatásról lehet ugyanakkor csak szó, amely nem tenné szükségessé a szerződést már ratifikált tagországok részéről az újabb megerősítést. A 25 tagországban egyszerre van szükség olyan kedvező politikai csillagállásra, amely lehetővé teszi a hatálybalépést. Nehéz megítélni ennek legközelebbi lehetséges időpontját. Ez rossz hír!

A jó hír viszont az, hogy nem igazolódtak be azok a várakozások, amelyek szerint az alkotmányserződés hiányában az unió működésképtelenné vált volna. Valóban előfordultak esetek, amikor a tanácsban nem jött létre a döntéshozatalhoz szükséges többség. Az esetek messze meghatározó részében a blokkoló kisebbséget a régi tagországok szervezték, tehát a bővítés nem a tagok számával arányos mértékben csökkentette a döntés elfogadásának valószínűségét.

A fenti két körülményből az a következtetés vonható le, hogy az alkotmányserződés elfogadása körüli válság legnagyobb veszélye nem az abban foglalt új szabályok és intézmények hiánya, inkább az, hogy a ratifikációs folyamat körüli évekig tartó huzavona gyengíti az európai polgár bizalmát az európai politikában, aki úgy látja, hogy számára érdektelen jogi csűrés-csavarással foglalkoznak politikusai, miközben mindenek alig látható kapcsolata van mindennapi problémái megoldásához. Ha ez az értékelés helyes, akkor bármilyen jó is az a kompromisszum, ami az alkotmányserződésben testet ölt, az

unió ügyét nem az viszi előre, ha mindenáron és a végtelenségig toljuk magunk előtt a gondolkodást és a döntést a hatálybalépésről, hanem valószínűleg inkább az, ha nem a jelenlegi szöveg kiegészítésével, hanem – bármilyen fájdalmas – annak kurtításával próbáljuk meg azt mindenki számára elfogadhatóvá tenni. A legkisebb közös többszörösnek mindenképpen tartalmaznia kell a kettős többséget, vagy például a megerősített együttműködésre vonatkozó szabályokat.

Egy ilyen lecsupaszított szöveg sok áldozattal és veszéllyel jár. Áldozattal, mert értékes elemek vesznének el, és veszéllyel, hogy a „kimazsolázással” alacsonyabb szinten sem feltétlenül lehet megtalálni az új egyensúlyt. Mégis megfontolandó, hogy nem ez az út jár-e kisebb veszteséggel, mint a reménytelen helyben járás.

Az *átláthatóságot* illetően megemlítendőek a következők. Az utóbbi időben az unióval szembeni kritikákra való reaklási kényszer következtében erőfeszítések történnek arra, hogy a döntéshozatali eljárást minél nagyobb mértékben követni tudja a nyilvánosság. Ez jelentős eredményeket hozott már, például a dokumentumok hozzáférhetősége tekintetében. Egy ponton túl azonban számolni kell a szándékolttal ellentétes hatásokra is, ha nem kellő óvatossággal járunk el. Például a tanácsi viták nyilvánossága egy ponton túl olyan mértékben az őszinte, informális egyeztetés rovására mehet, hogy arra készítheti a „nagy játékosokat”, hogy az érdemi vitákat az intézményeken kívülre vigyék. Ez pedig súlyosan rontaná az átláthatóságot. A törekvés tehát helyes, az irány jó, de – különösen a kis és közepes szavazaterejű tagországoknak – nagy körültekintésre van szükségük.

Mindenképpen támogatandó a jobb jogi szabályozásra, a deregulációra és egyszerűsítésre irányuló szándék. Ez az a terület, ahol nyilvánvaló az igény a közösségi és a nemzeti erőfeszítések közötti összhangra.

Összességében Magyarország abban érdekelt, hogy hatékony és átlátható legyen az unió döntéshozatali és intézményi rendszere, és feleljen meg a tagországok közötti egyenlőség elvének. A magyar szempontoknak egyébként teljesen megfelelő alkotmány-szerződés életbe léptetésével kapcsolatban egy esetleges bénultság és válsághangulat megelőzése érdekében érdemes megfontolni egy lecsupaszított változat mielőbbi elfogadásának lehetőségét. Érdemes kihasználni a jobb jogi szabályozásra irányuló uniós törekvést.

Hogyan válhat az Európai Unió és az EU-tag Magyarország bel- és külföldön jobban érthetővé és szerethetővé?

Sok szó esik arról is, hogy Magyarországnak európai uniós tagként milyen koalíciókban, szövetségi rendszerekben kell érdekei érvényesülését keresni. Azt gondolom, meg kell fordítani a kérdést. Amennyiben az unión belül felmerülő nagy és kis kérdésekben hazánk a fenti vagy más, de következetesen érvényesülő rendezőelveknek megfelelő álláspontot képviseli, akkor ez egyben megjelöli a helyét is az unión belüli sokszor változó koalíciókban. Ha partnereink tudják, hogy Magyarország minden esetben érték-alapú, a stabilitás és reform szempontjait összhangban tartó, erős közösségi politikákat és intézményeket támogató stb. tagország, akkor ez automatikusan eligazít az érdekcsoportokban. Természetesen meghatározhatjuk magunkat közepes méretű tagországgént, új tagországgént, a visegrádi csoport tagjaként, vagy akár a regionális partnerség tagjaként is, fontos azonban, hogy ez mindig valamilyen módon illeszkedjen ahhoz a képhez, amit önmagunkról ki akarunk alakítani. Mérlegelni kell az esetleges csapdákat is. Csapdának bizonyulhat például, hogy az Európai Unión belüli folyamatokat csak valamilyen „új tagországi” sérelmi politikán keresztül látjuk, mert ha az a kép alakul ki róluink, hogy az uniót csak többlet erőforrások követelésére használjuk, akkor ez előbb-utóbb aláássa azt a lehetőséget, hogy érdemben alakíthassuk az unió mindennapjait.

Hosszabb ideje nyilvánvaló, hogy az Európai Unió jelenlegi legnagyobb problémája nem annyira az, amit tesz vagy amit nem tesz, hanem hogy ebből mit érzékel a közvélemény. A probléma ismert, sokan sokféleképpen próbáltak megoldást javasolni. A mégoly hasznos Európa Napok, előadások, programok sokasága ellenére látható, hogy a receptet nem sikerült még teljes mértékben megtalálni. Abban, hogy a közvéleményben milyen kép alakul ki az unióról, a legnagyobb szerepe annak van, hogy a döntéshozók a médián keresztül hogyan tudják vagy akarják az uniós kereteken belüli folyamatokat bemutatni. A dilemma lényege valószínűleg az, hogy a mindennapi életkörülményeket befolyásoló *folyamatok három szinten zajlanak* egyszerre. Az *első szint* egy világméretben végbemenő *strukturális átalakulás*, a *globalizáció* folyamata, amely átértékeli az erőforrások korábbi szerepét és jelentőségét, a korábbiakhoz viszonyítva fel- vagy leértékel gazdasági tevékenységeket, és mindenképpen alkalmazkodásra kényszerít. Egy *másik szint* a tagországok *nemzeti politikáinak* szintje, amely természetesen azt célozza, hogy optimalizálja az országon belül a jólétet és az életkörülményeket. E két szint között zajlanak az európai uniós közösségi politikák, közös programok, és fejtik ki hatásukat a közösen alkotott szabályok, amelyek mind azért születtek és születnek, mert nem valamilyen távoli idegen hatalom, hanem a demokratikusan választott tagországi kormányok és európai parlamenti képviselők egy jól szabályozott döntéshozatali folyamat keretében úgy ítélik meg, hogy ezek a közös cselekedetek hozzá tudnak járulni az egyes emberek, közösségek és tagországok érdekeinek jobb érvényesítéséhez.

A döntéshozó részéről egyfajta önkorlátozásra van szükség annak érdekében, hogy az európai uniós folyamatokat és fejleményeket ne úgy mutassa be a közvéleménynek, mint amivel *szemben* védik nap mint nap a nemzeti érdekeket, hiszen könnyen belátható, hogy ez rövid távon ugyan hozhat hasznót, de közép- és hosszú távon egészen biztos, hogy csökkenti az európai integrációba vetett közbizalmat. Európai politikánk alapja és tartós támogatottságának biztosítója annak az értelemszerű ténynek a belátása, és naponként újbóli bemutatása lehet, hogy az a magyar emberek személyes boldogulását, a kisebb és nagyobb közösségek céljainak megvalósítását elősegíti, hogy *nemzeti érdekeink és az európai célok fő iránya egybeesik. A konkrét megoldásokat tárgyalások, viták során kell megtalálni.* Egyenjogú partnerként van módunk tenni azért, hogy Magyarország európai uniós tagsága a lehető legtöbb előnyt hozza. Egy sikeres Magyarországnak egy sikeres unióban.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

A KOPINT-DATORG Zrt. konjunktúraelemzése 2006 őszén¹

PALÓCZ ÉVA

A 2006. őszi politikai válság lehetséges hatása a magyar gazdaságra

2006 szeptemberében a magyar politikai élet elmúlt másfél évtizedének legsúlyosabb válságát élte át. A múlt idő használata annyiban indokolt, hogy az utcai zavargások visszatéréseivel minden valószínűség szerint nem kell számolnunk. A súlyos politikai feszültség azonban tartósan fennmaradhat.

Mindenesetre az eddig történt események még nem, vagy alig befolyásolják negatívan a gazdaság kilátásait, és nem okoztak súlyos (különösen nem jövátéhetetlen) károkat a gazdaságban. Érzékelhetően így ítéli ezt meg a nemzetközi pénzpiac is, amely ma még kifejezetten türelmes, a forint árfolyama átmenetileg gyengült ugyan valamelyest, de korántsem olyan mértékben, mint ha a szeptember közepén-végén uralkodó politikai állapotokat a nemzetközi befektetők tartósan ítélnék. A pénzpiac tehát azt tételezi fel, hogy a politika végül is úrrá lesz a problémákon, és sikerül elkerülni a nagyobb politikai válságot.

Ebben az esetben akármi is lesz a politikai megoldás kimenetele, továbbra is az államháztartási hiány gyors csökkentésének kell a gazdaságpolitika homlokterében állnia. A jelenlegi helyzetben bármilyen próbálkozás a fiskális politika fellazítására a pénzpiacok azonnali, súlyosan negatív reakcióját váltaná ki, ami kijózanító erővel hatna az ilyen próbálkozásokra, és a fiskális szigorhoz való visszatérést kényszerítené ki. Ez a feltételezés látszólag túlzottan optimista scenáriónak tűnhet, valójában inkább azt jelzi, hogy a gazdaságpolitika mozgásterét rendkívül szűk.

Más a helyzet, ha a politikai feszültségek netán eszkalálódnak. A nemzetközi pénzpiac türelme véges, még ha nem is tudjuk pontosan, hogy hol van az a pont, amikor a türelem elfogy. Ebben az esetben olyan scenárió érvényesülhet, amelynek menete beláthatatlan, s az esetleges pénzügyi válságnak a reálgazdaságra való hatásai is előre jelezhetetlenek.

Még abban az esetben is, ha a fentebb vázolt optimista scenárió érvényesül, és a válság viszonylag gyorsan megoldódik, a kialakult politikai feszültségek számottevően megnehezítik a *reformtörekvések* feltételeit. A politikai körülmények mellett – de azoktól nem teljesen függetlenül – ez azzal is magyarázható, hogy mind a kormányzati kommunikációban, mind a konvergenciaprogramban kevésbé különült el a költségvetési egyensúly helyreállításának *rövid távú* és az államháztartási rendszerek jobb működése megteremtésének *távlatos* szempontja. A két folyamat természetesen nem különíthető el

¹ Az írás a KOPINT-DATORG zRt. kollektívája által készített 2006/3-as Konjunktúraajelentés alapján készült.

élesen, mivel a költségvetési hiány csökkentésére irányuló kényszerintézkedések némelyike egybeesik a kívánatos reform irányával. Mások viszont éppenséggel ellentétesek azokkal. Az a tény, hogy a rövid távú megtakarítási szempontok a kormányzati programban rendre összekeverednek a rendszerek hatékonyabb működését célzó hosszú távú megfontolásokkal, azzal is magyarázható, hogy a politikában erős a hajlam arra, hogy a megszorításokat is reformnak tüntesse fel. Ez azonban nem szerencsés, mivel azzal a következménnyel jár, hogy növeli a lakosságban az ellenállást a tényleges reformokkal szemben is, mivel azokat automatikusan a megszorításokkal azonosítja.

Pedig a stabilizációs intézkedések és a reformok nem csak *időtávjukban* különböznek egymástól, nevezetesen, hogy a kiigazítást haladéktalanul meg kell(ett) csinálni, a reformok viszont hosszabb távú cselekvések. Különböznek egymástól az intézkedések kidolgozásának *módjában* is: míg a megszorításokat valóban nem lehet(ett) széles körű társadalmi konszenzus alapján megtervezni, a reformok nem vezethetők be a megfelelő társadalmi egyeztetések és konzultációk nélkül.

A kialakult politikai feszültségek következtében azonban még inkább kivitelezhetlenné vált a felülről irányított reformoknak a kormányzat által tervezett módszere. Ez kétségtelenül lassabb reformfolyamatot eredményezhet, aminek azonban rövid távon nem kell feltétlenül negatívan befolyásolnia a stabilizációs programot, mivel a szükséges pénzügyi kiigazítás az első években jelentős reformok nélkül is megvalósítható. A konvergenciaprogramban szereplő jövő évi államháztartási hiánycél (a GDP 6,8 százaléka) egyszerűen *fégyelmezett* fiskális politikával, mélyreható reformok nélkül is elérhető. Az óriásira duzzadt államháztartási hiány jelentős része az elmúlt években ugyanis nemcsak a szükséges reformok elmaradásából, hanem a költségvetési fégyelmezetlenségéből is származott. Ezek megszüntetése, takarékos költségvetési gazdálkodás, az infrastruktúra-fejlesztések átgondolt finanszírozása a nemzeti fejlesztési terv pénzügyi eszközeinek felhasználásával, a már bevezetett adóintézkedésekkel együtt lehetővé tenné az államháztartási hiány 5-6 százalékra vagy akár az alá való leszorítását, nagy ívű reformok nélkül is.

Mindez nem azt jelenti, hogy ne lenne égető szükség az államháztartási rendszerek minél gyorsabb reformjára, a hatékonyabb és eredményesebb (igazságosabb és/vagy költségtakarékosabb) működés érdekében. Azt azonban jelenti, hogy van idő (1–másfél év) jól előkészített, átgondolt és a lehető legszélesebb társadalmi konszenzuson alapuló egészségügyi, oktatási, nyugdíj- és önkormányzati reformok megtervezésére és elindítására anélkül, hogy az veszélyeztetné a pénzügyi stabilitást.

A KOPINT-DATORG makrogazdasági prognózisa

A KOPINT-DATORG ideai GDP-prognózisát árnyalatnyit lefelé módosította: a júliusi 4,3 százalékos előrejelzést 4 százalékra szállította le. Ebben még nem a politikai bizonytalanság játszik szerepet, hanem a várakozásoknál lényegesen rosszabb évközi beruházási adatok, amelyek azt jelezték, hogy a versenyszféra lényegesen kevesebb investíciót hajtott végre 2006 első felében, mint egy évvel korábban.

A belföldi fogyasztásra vonatkozó előző prognózis 2006-ra változatlan maradt (magánfogyasztás: 1,7 százalék, közösségi fogyasztás mínusz 2 százalék). Mind az export, mind az import növekedésére vonatkozó prognózisszámok magasabbak a korábbiaknál, az importé azonban valamivel kisebb mértékben emelkedett, mint az exporté. Ennek következtében a külkereskedelmi mérleg hiánya az új prognózis szerint 2006-ban csak 2,5 milliárd eurót tesz majd ki, a korábban előre jelzett 2,7 milliárddal szemben.

2007-re a KOPINT-DATORG 2,8 százalékos GDP-növekedést vár, ez is kissé alacsonyabb az előző előrejelzésnél (3 százalék). Érdekes – és szokatlan – módon ez az előrejelzés magasabb, mint a kormány által a konvergenciaprogramban megjelölt növekedési ütem (2007-ben 2,2 százalék). A kormányzati várakozásoknál magasabb GDP-prognózis alapja az a számítás, amely szerint a magánfogyasztás csökkenését (0,7 százalékkal) az import bővülésének a mérséklődése kíséri. A lakosság először ugyanis feltehetően a magas importvonzatú, tartós fogyasztási cikkek iránti keresletét fogja majd vissza. 5 százalékkal csökken a közösségi fogyasztás, ez megegyezik az előző prognózissal. A beruházások jövő évre várt növekedési üteme az év folyamán folyamatosan lefelé módosult, az áprilisi 5 százalékról júliusban 4 százalékra, majd most szeptemberben 2,5 százalékra mérséklődött, elsősorban az állami beruházások eddig tapasztalt gyors növekedésének a megtorpanása következtében, amelyet a magánszféra beruházásai a bizonytalanabbá vált gazdasági környezetben minden valószínűség szerint nem fognak tudni pótolni. Mivel azonban az elmúlt 2 évben a bruttó felhalmozáson belül az „egyéb nem specifikált felhalmozás” (a statisztikai hiba) értéke a GDP mintegy 1,5 százalékra duzzadt, nagyon nehéz előre jelezni a bruttó felhalmozás várható növekedését.

2007-ben az áru- és szolgáltatásexport volumene az importnál 2,5 százalékponttal gyorsabban nő, főként a csökkenő magánfogyasztás és alacsony beruházási aktivitás importmérséklő hatása miatt. 2007-ben így a külkereskedelmi hiány csupán 1 milliárd euró körülre várható (a GDP 1,2 százaléka), de nem zárható ki ennél lényegesen kisebb hiány sem. A fizetési mérleg 4,5 milliárd eurós deficitje a GDP százalékában kifejezve 4,6 százalékot jelent. Mindkét hiányráta lényegesen kisebb, mint a kiigazítás előtti prognózis volt (4,0, illetve 7,1 milliárd euró).

A kiigazító csomag jelentős közvetlen áremelő hatással bír, 2007-ben ez a hatás 3 százalékpontra becsülhető, aminek következtében a hiány 5,5-6 százalékra kalkulálható, 265–275 forint közötti euróárfolyam feltételezése mellett. A KOPINT-DATORG inflációs előrejelzése is kedvezőbb a kormányzati várakozásoknál: a Pénzügyminisztérium ugyanis 6,2 százalékban, az MNB pedig 7 százalékban jelölte meg a fogyasztóiár-index várható adatát. A kormányzatnál optimistább árelőrejelzés oka, hogy az adók és elvonások emelésének a közvetlen áremelő hatáson kívüli közvetett, továbbgyűrűző hatását a KOPINT-DATORG prognózisa szerint nagyjából semlegesíti a reáljövedelmek csökkenésének keresletszűkítő hatása. Az infláció mérsékelt emelkedését a belföldi keresleti korlát mellett a világpiacon olajáraknak az ideinél várhatóan kedvezőbb tendenciája magyarázza.

A nettó reálkeresetek 2007-ben 3 százalék körüli mértékben csökkenhetnek. A prognózis stagnáló foglalkoztatással és enyhén növekvő aktivitási rátával számol, ami a munkanélküliségi ráta emelkedésével jár együtt.

2006-ban még a pénzpiaci hozamok további emelkedése várható. Feltételezhetően az alapkamat emelése is folytatódik az év hátralévő részében, a vártnál valamivel gyorsabb infláció miatt. 2007-ben azonban már csökkenő hozamok várhatók, amelyek azonban még mindig enyhén meghaladják a 2005. évi szintet.

A KOPINT-DATORG makrogazdasági előrejelzésének főbb mutatói

	2003	2004	2005	Előrejelzés			
				2006-ra		2007-re	
				2006. július	2006. október	2006. július	2006. október
GDP összesen	3,4	5,2	4,1	4,3	4,0	3,0	2,8
Belföldi felhasználás	6,0	4,1	0,8	2,5	1,3	1,0	-0,6
Magánfogyasztás	7,7	3,6	1,4	1,7	1,7	0,2	-0,7
Közösségi fogyasztás	7,6	0,7	-0,9	-2,0	-2,0	-5,0	-5,0
Bruttó állóeszköz-felhalmozás	2,9	8,0	6,6	5,9	2,0	4,0	2,5
Export	6,1	15,8	10,8	11,0	15,0	9,0	9,9
Import	9,3	13,5	6,5	8,8	11,7	6,8	6,5
Ipari termelés	6,4	7,4	7,3	7,6	9,0	6,5	6,5
Fogyasztóiár-index	4,7	6,8	3,6	3,4	3,5	5,5	5,8
Foglalkoztatottak száma (éves átlag)	1,3	-0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Munkanélküliségi ráta (ILO, %)	5,9	6,1	7,2	7,7	7,7	8,0	8,0
Nettó reálkeresetek (évkezdettől kumulált)	9,2	-1,0	6,3	3,4	3,4	-1,5	-3,0
Megtakarítási ráta	0,2	3,2	5,2	5,4	4,7	4,8	4,7
Külkereskedelmi mérleg (Mrd €)	-4,2	-3,9	-2,9	-2,7	2,5	-2,5	-1,0
Folyó fizetési mérleg (Mrd €)	-6,4	-7,0	-6,5	-5,6	-6,0	-5,0	-4,5
Folyó fizetési mérleg a GDP százalékában	-8,7	-8,6	-7,4	-6,5	-6,7	-5,3	-4,6

ÚJ KÖNYVEK

Szentes Tamás és munkaközössége:¹ Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció I.

Akadémiai Kiadó, Budapest, 2005, 411 o., 3675 forint

Szentes Tamás és munkaközösségének témaválasztása aktuálisabb nem is lehetne: *Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció*. Külön-külön mindegyik kutatási területen számos mű jelent már meg és jelenik meg napjainkban is mind a magyar, mind az idegen nyelvű irodalomban. A három kutatási terület összekapcsolása azonban egyedülálló, és magyar nyelvterületen szinte kizárólag a kötetben közreműködő szerzők nevéhez fűződik. A fejlődés-gazdaságtani kutatások napjainkban nem tartoznak a divatos irányzatok közé. Magyarországon is háttérbe szorult e tudományág kutatása, oktatása és publikálása is. Ezzel szemben a tudományos kutatások tárgyaként a versenyképesség és globalizáció virágkorát éli. Nap mint nap jelennek meg cikkek, könyvek, tanulmányok, amelyek egyik vagy másik témát vizsgálják. Ennek ellenére vagy éppen ezért nem könnyű feladat egy felkapott, divatos témáról tudományosan is igényes, átfogó és ugyanakkor újat mondó elemzést készíteni. A kötet szerzőinek azonban ez sikerült a globalizáció és versenyképesség gazdasági fejlődéssel, valamint a tágabban értelmezett emberi előrehaladással (*human development*) való kapcsolatának elemzésekor.

Mielőtt ténylegesen ismertetném a kötet felépítését, tartalmi mondanivalóját és jelentőségét, érdemes feltenni a könyvismertetők szinte kötelező kérdését: *kinek is szól a mű*. Első megközelítésben azt a választ adhatjuk, hogy a *haladó olvasónak*, aki maga is jártas az alapirodalomban, és ezáltal az egyes utalásoknak megfelelően követni tudja a könyv logikáját, gondolatmenetét, következtetéseit, valamint ki tudja olvasni a sorok közül a fejlődés-gazdaságtani paradigma átalakulását. Ugyanakkor haszonnal forgathatják a kötetet a gazdaságpolitika iránt érdeklődő *laikusabb* olvasók is, mivel egy integrált megközelítésmódot ismerhetnek meg belőle, amelynek minden politikai döntés, társadalmi értékválasztás hátteréül kellene szolgálnia. Ez az olvasótábor nyilván kevésbé fog elmélyedni az egyes gondolatok eredetében, miértjében, de a megértést ez nem feltétlenül nehezíti, sőt a könyv igazán olvasóbarát nyelvezete elősegíti azt. Bár a témában kevésbé jártas olvasó számára talán az egyes részek egymásutánisága, kapcsolódása nem

¹ A kötet szerzői: *Bató Márk, Blahó András, Dorner Anikó, Döbrönte Katalin, Kutasi Gábor, Magas István, Mészlivetz Ferenc, Surányi Sándor, Szajp Szabolcs, Szentes Tamás, Török Ádám*. Jelen könyv az említett szerzők közös munkájának eredménye, nem egy gyűjteményes tanulmánykötet, amelyben minden szerző egy-egy íráshoz köthető. Az olvasás során nem mindig egyértelmű, hogy melyik részt ki írta. Ahol lehetett, lábjegyzetben jeleztem ki/kik az adott rész, fejezet szerzője/szerzői.

derül ki egyértelműen, ehhez helyenként hosszabb átvetető, magyarázó összekötő szövegekre lett volna szükség, hogy a kötet egységes egészet alkosson.

A kétkötetesre tervezett mű első kötete (a jelen elemzés témája) *elméleti és módszertani kutatások* eredményeit (1. rész), valamint *gyakorlati következtetéseit* (2. rész) tartalmazza. Az ezek alátámasztására vagy cáfolatára szolgáló konkrét esettanulmányok és empirikus vizsgálatok a második kötet témáját alkotják majd, Magyarországra vonatkozó komparatív elemzésekkel a középpontban.

Az elméleti, módszertani rész a könyv címének megfelelően, de más sorrendben a fejlődés, globalizáció, versenyképesség témáira épül, míg az utolsó fejezetben a természeti erőforrások, a fenntartható fejlődés és a világgazdasági versenyképesség vizsgálatának összekapcsolása zárja az elméleti kérdések taglalását.

Fontosnak tartom már az elején felhívni a figyelmet a vizsgálatokhoz alkalmazott kiinduló pontra, szemléletmódra: a Budapesti Corvinus Egyetem Világgazdasági Tanszékén működő tudományos iskola kutatói túllépnek azon a kétségkívül meghaladott, mégis napjainkban még mindig széles körben elterjedt nézeten, hogy a közgazdaság-tudomány a szűken értelmezett, környezetéből kiszakított, mindenekfeletti *gazdaságot* vizsgálja. A kötetben a gazdaság *csupán* a társadalom egyik alrendszere, amely azonban a természetbe beágyazódva működik. A természet, társadalom és gazdaság közötti oda-vissza hatások figyelembevétele nélkül napjainkban már nem lehet sem tudományos igényességű, sem gazdaságpolitikailag releváns következtetéseket levonni. Ennek a kritériumnak a könyv eleget tesz.

A nemzeti fejlődés értelmezése során a *klasszikus* művekből és (magyarul főként) *Szentes Tamás* munkásságából már ismert fejlődés-gazdaságtani és fejlesztéspolitikai közelítésmóddal találkozhatunk. A kötet szerzői nemcsak az eddig ismert elméleteket ismertetik (illetve többnyire csak azokra utalnak), hanem a napjainkra jellemző világgazdasági viszonyok között, valamint a globalizáció tükrében vizsgálják a *fenntartható* fejlődés koncepcióját, valamint a felzárkózás feltételeit. Ez a *modernizált* megközelítés alátámasztja, kétségen kívül helyezi a fejlődés-gazdaságtan fontosságát napjaink közgazdasági és politikusi számára egyaránt. Ehhez azonban a *fejlődés új paradigmájának* megértésére van szükség, amelyet nem neveznek így a szerzők, de implicit módon mégis erről írnak. A szerzők 25 pontban (42–51. o.) foglalják össze a fejlődés-gazdaságtani tanulságokat, és ez az *összegző felsorolás* egyedülálló jelentőségű.

Végig a kötetben visszatérő példák mutatják, hogy a klasszikusan értelmezett fejlődés-gazdaságtannak mind a tartalmi, mind a területi relevanciája kiszélesítésre szorul. A tartalmi kibővítés a már említett összegzésből egyértelműen kiderül, ehelyett itt a területi relevancia újraértelmezését emelném ki: a fejlődés-gazdaságtan már nem csak az egykor harmadik világnak nevezett (volt gyarmati, illetve legszegényebb) országokra vonatkozik, hanem az időközben megszűnt második világ országaira, azaz a poszt-szocialista, átalakuló országokra éppúgy, mint a fejlett országokon belül az elmaradt, leszakadó területekre, régiókra egyaránt. Azaz az elemzési szint immár nemcsak a korábbi kizárólagos országos szintet jelenti, hanem regionális, lokális vagy éppen globális területi egység is lehet.

A könyvben számos, a kelet-közép-európai térségre vonatkozó példával találkozhatunk, melyek kétségkívül a fejlődés-gazdaságtan kérdéskörébe tartoznak, de talán érdemes lett volna az olvasó helyzetét megkönnyíteni, és egy mondatban explicit módon utalni arra, hogy miért is téma itt a szocialista, illetve a poszt-szocialista fejlődési út elemzése (lásd: a fejlődés-gazdaságtan fentebb említett területi dimenziójának kibővítését).

Az első fejezetből² hiányzik számos mai szerző (illetve a rájuk való utalás), akik napjaink releváns fejlődés-gazdaságtani megközelítését alakították, alkotják, és akik nélkül nem itt tartana ma a tudomány. Említés szintjén a kihagyhatatlanok korántsem teljes listája: *Krueger, Meier, Harberger, Dorn, Sen, Bhagwati*.³ Megemlítendő továbbá *Todaro–Smith* [2006] szintetizáló műve, mely az új fejlődési paradigma tükrében íródott egyik legjobb tankönyv ebben a témában.

Az elméleti rész *második fejezete*⁴ a globalizáció és a regionalizáció értelmezését, valamint ezen folyamatok nemzeti fejlődésre gyakorolt hatásait elemzi. Globalizáció tekintetében is átfogó és egyúttal mélyreható értelmezéssel találkozhatunk, bemutatják a szerzők annak dimenzióit, szintjeit és mozgatóerőit, illetve párhuzamba állítják a regionalizálódás folyamatával is. A kétségkívül megállíthatatlan folyamat ugyanakkor gyakran és sok tekintetben nem terjed ki az egész glóbuszra, így helyenként *Csaba* [2005, 102. o.] nyomán szerencsésebb lenne a globalizáció és transznacionalizáció tudatos megkülönböztetése.

A továbbiakban a *regionális gazdaságtan* témakörében rövid betekintést kapunk a telephelyelméletekbe (melyet a szerzők lokációs elméletnek neveznek), valamint a regionális növekedés elméleteibe. Bár nem elmélettörténeti célzatú az összegzés, az említett szerzők nevei – *Weber, von Thünen, Christaller, Lösch* – mellett talán *Walter Isard* [1975] említése is kihagyhatatlan lett volna, akinek a nevéhez kötődik a regionális tudomány megalapítása és megközelítésmódja, amely bár szubnacionális szintre vonatkoztatva, mégis csak közel áll a kötetben alkalmazott *interdiszciplináris, holisztikus és kritikai szemlélethez*, mely a jelen kötet sajátja is.

A *versenyképesség*⁵ témaköre kétségkívül napjaink egyik legvitatottabb kérdései közé tartozik nemcsak a tudományos kutatók, hanem a politikusok körében is. Fontos megkülönböztetni a fejlődéstől, bár ezt a két fogalmat (főként a politikusok) gyakran összemossák, és azonos mérőszámokkal jellemzik. A versenyképesség (mint korábban a fejlődés és globalizáció) fogalmát is behatóan körüljárják a szerzők, tisztázzák, hogy ők hogyan is értelmezik azt, és ennek megfelelően következetesen alkalmazzák is az egész műben. Ezáltal a könyv kitűnő példája annak, hogy a tudományos igényességgel megírt mű alapeleme a szemantikai tisztánlátás.

A nemzeti versenyképességnek a könyvben elemzett problematikájára visszatérve túlzásnak tűnik *Krugman* álláspontját „*ideológiai maszlag*”-nak (119. o.) nevezni, és az intertemporális kereskedelem koncepcióját környezetéből kiszakítva, a modell feltételeinek figyelembevétele nélkül minősíteni. *Krugman* 1994-es cikke óta számos szerző interpretálta a versenyképességet „*dangerous obsession*”-nak (veszélyes rögeszmének), bár azzal a szerző mindössze a klasszikus ricardói komparatív előnyökre hívta fel a figyelmet, és ezáltal a nemzetközi kereskedelem pozitív összegű játékként való felfogását támasztotta alá (*Csaba*, 2006).

A fenntarthatóságot a szerzők több helyen is összetetten, annak ökológiai, gazdasági, társadalmi, kulturális és politikai dimenzióiban értelmezik. Később azonban helyenként a szerzők is abba a csapdába esnek, amelyre maguk is felhívják a figyelmet (52–53. o.):

² Az első fejezet szerzője *Szentes Tamás*.

³ A következő tanulmánykötetek többek között a felsorolt szerzők számos tanulmányát is tartalmazzák. Lásd:

Dorn–Hanke–Walters (eds.) [1998], *Krueger* (ed.) [2000], *Meier–Stiglitz* (eds.) [2001].

⁴ A második fejezet szerzői: *Blahó András, Döbrönte Katalin, Szentes Tamás*.

⁵ Az első rész harmadik fejezet taglalja ezt a témát, melynek szerzői: *Bató Márk, Dorner Anikó, Szentes Tamás, Török Ádám*.

az ökológiai dimenziót a többi felé emelik, „túlhangsúlyozzák” (187–228. o.).⁶ Napjainkban a környezeti feltételek figyelembevételét, a környezet által szabott korlátokat persze nem lehet túlhangsúlyozni, azok kétségtelenül nagyon fontosak. Ugyanakkor a fenntarthatóság többi dimenziója esetenként háttérbe szorul, és nem is fejtik ki részletesen a kötetben. Példaként tekintsük a politikai, társadalmi fenntarthatóságot: elég a napjainkban is zajló közel-keleti eseményekre gondolni ahhoz, hogy belássuk, minden gazdasági, természeti törvényszerűség megdőlhét, és mind a gazdasági fejlődést, mind az emberi előrehaladást akár évtizedekre visszavetheti egy politikai kérdés megoldatlansága, egy fegyveres konfliktus kitörése. A nemzetközi politikai konfliktusokon túl a politikai és társadalmi fenntarthatóság szempontjából a nemzetetárokon belül is akadályokat jelenthetnek a *demokrácia visszasságai és az intézményrendszer nem megfelelő működése*. Így mind a fejlődés, mind a versenyképesség beható vizsgálatához elengedhetetlennek tűnik az újonnan értelmezett intézményi közgazdaságtan eredményeinek figyelembevétele éppúgy, mint a napjainkban renezánszát élő új politikai gazdaságtan irányzata is. Bár irodalmi utalás nem történik ezekre az irányzatokra, azok szemléletmódja mégis megjelenik a mű egészében.

A fenntarthatóság tekintetében a kötetben a Brundtland Bizottság 1987-es definíciójának megfelelően az intergenerációs vetület jelenik meg: a jelen fogyasztás ne befolyásolja a jövő generációk igényeinek kielégítését (52. o.). Az intragenerációs jelentés, azaz adott generációk tagjai közötti szolidaritás, térbeli fenntarthatóság nem jelenik meg. Bár az ökológiai lábnyom⁷ koncepciójának bemutatása (204. o.) utal erre a megközelítésre.

A fenntarthatóság intergenerációs értelmezésének említése átvezet minket egy másik fontos kérdéskörhöz, melynek tárgyalása ugyancsak átíval a kötet egyes fejezetein: hogyan változik a térbeli elhelyezkedés szerepe a fejlődéshez, a versenyképességhez való hozzájárulás tekintetében. A földrajzi távolságok beharangozott „halála” nem minden esetben látszik igazolódni. A globalizáció hajtóerejeként is emlegetett információs és kommunikációs technológiai (IKT) forradalom hatása az egyes gazdasági tevékenységek telephelyválasztására eltérő, és ezáltal bekövetkezhet a *Harberger* által gombaszerű növekedésnek nevezett koncentráció, polarizáció, valamint az élesztő hatásához hasonlóan szétterjedő növekedés is (*Harberger*, 1998, 4–12. o.). A fejlődés és a versenyképesség szempontjából ezáltal mind nemzeti, mind regionális szinten elengedhetetlennek tűnik számos korábbi elképzelés felülvizsgálata az információs és kommunikációs technológia figyelembevételével.⁸

Ha egy ország egy transznacionális vállalat *hazai bázisává*⁹ válik, az potenciális versenyelőnyként jelenik meg, és ugyan szavakba nem öntik a szerzők, mégis a *telephelyviszony* kialakulásában lévő új paradigmája (*Siebert*, 2006) olvasható ki a könyvből. Hasonlóan megjelenik a gazdasági tevékenységek koncentrációdásának, a „*relokációnak és hálózatosodásnak*” az új logikája is (UNCTAD 2002. In: *Szentes*, 2005, 284. o.). Bár a szerzők több helyen utalnak a *deteritorizálódás* jelenségére (284. o., 365–366. o.),

⁶ Az első rész negyedik fejezetét „A természeti erőforrások, fenntartható fejlődés és a világgazdasági versenyképesség” címmel *Surányi Sándor* írta.

⁷ Az ökológiai lábnyom koncepciója *Wackernagel* és *Rees* [1996] nevéhez fűződik, és azt mutatja meg, hogy mekkora biológiailag hasznosítható területre (szárazföldre és tengervízfelületre) van szükség ahhoz, hogy a jelenlegi technológiai feltételek mellett előállíthatóak legyenek az életvitelhez szükséges javak, és feldolgozható legyen a keletkezett hulladék.

⁸ Az információs és kommunikációs technológiai forradalom és az újgazdaság szerepéről napjaink világgazdasági viszonyainak alakulásában lásd: *Kocsis–Szabó K.* [2003], valamint *Siebert* [2002].

⁹ Egy transznacionális vállalat hazai bázisa alatt *Porter* nyomán (in: *Szentes*, 2005, 127. o.) azt a telephelyet értik a szerzők, ahol a kompetitív előnyök megteremtődnek, azaz ahol versenyképes tudás koncentrálódik, ahol a jövő szempontjából leglényegesebb döntések születnek, azaz amit *Sassen* [1991] „headquarter”-ként emleget.

összességében a gazdasági tevékenységek földrajzi vetületének jelentősége nemhogy csökken, inkább nő – igaz, más összefüggésekben és dimenziókban. Ugyanakkor a kötet szerzői is felhívják a figyelmet a világgazdaság gravitációs központjának eltolódására és az ahhoz való közelség pozitív hatására mind a fejlődés, mind a versenyképesség tekintetében. Ebből automatikusan adódik a *dinamikus szemléletmód* szükségessége, amely az egész könyvet jellemzi.

A könyv második részében a *gyakorlati politikai kérdéseket* tekintik át. Először az állam és a piac szerepét vizsgálják a versenyképesség alakításában, majd sorra veszik a kereskedelempolitika, az árfolyam-politika, a költségvetési politika és a szociálpolitika szerepét.¹⁰

Az állam szerepének vizsgálatához már nem elég feloldani a korábbi piac vagy állam dilemmát, már nem elég megmondani, hogy mi az állam feladata. Napjaink kérdése a „hogyan” megválaszolása: az (átváltási) arányok, a hüvelykujjszabályok megadása a *trade-off*-ok kezelésére. Ezek a gazdaságpolitikusoknak is támpontul szolgálhatnak. Az *empowerment* (hatalommal felruházás, felhatalmazás) (379. o.), a PPP (*public private partnership*) (342. o.), a decentralizáció, a dekoncentráció és az önkormányzatok, a civil és a vállalati szféra szerepének újraértelmezése jelentik kulcsszavakban a válaszokat a hogyanra, és ezek sajnálatos módon nem, vagy csak említés szintjén találhatóak meg a kötetben. Az üdítő kivételt a könyv utolsó fejezetében a civil társadalom szerepének elemzése jelenti. Ezzel a szerzők feloldják a korábbi állam verus piac dichotómiát, és egy hárompólusú megközelítést javasolnak, amely kétségkívül évek óta fellelhető a fejlesztési intézmények retorikájában, törekvéseiben (több-kevesebb sikerrel), tudományos háttérének kidolgozása azonban még gyerekcipőben jár. A szerzők által az utolsó fejezetben feltett kérdésre: „... lehetséges-e új partnerség az állam, a piac és a társadalmi szereplők között?” azonban nem kapunk egyértelmű, kielégítő választ. Nem derül ki, hogyan is járulhatna hozzá ez az új partnerség a fejlődéshez, ha azt nemcsak gazdasági dimenzióban, hanem az emberi előrehaladás tekintetében is értelmezzük.

A nemzetközi kereskedelem, a *kereskedelempolitika* legrégebbi dilemmája a szabad kereskedelem verus protekcionizmus közötti választás. Időtől és tértől függetlenül azonban nem lehet helyes döntést hozni ebben a tekintetben, mint ahogy *Szentes* és kutatócsoportja is az egyedi esetek értékelése mellett teszi le a voksot. Ugyanakkor kritikusan mutatják be a „tisztességes (fair) kereskedelem” (295. o.) középutként kezelt koncepcióját, amennyiben az nem veszi figyelembe a leggazdagabb és legszegényebb országok közötti ún. *fejlődési szakadékot*, és így az alulfejlettség örödi köreinek kialakulásához, tartósításához vezethet.

Az *árfolyam-politika* hatását a versenyképességre mind a közgazdászok, mind a gazdaságpolitikusok gyakran leegyszerűsítve értelmezik, amikor azt képviselik, hogy a nemzeti valuta leértékelődése javítja a kereskedelmi versenyképességet. Ezt a megközelítést helyezik tágabb összefüggéseibe a szerzők, amikor azt állítják, hogy a Balassa–Samuelson-hatáson kívül a Fisher-hatást is figyelembe kell venni, ami a kamatráták konvergenciájához vezet (320. o.). Ezáltal a szerzők eljutnak az árfolyam-politikának alárendelt kamatpolitikához, és innen a *költségvetési politika* vizsgálata során már csak egy lépés a Flemming–Mundell-modell és a „lehetetlen szentháromság” koncepciója. Az előbbi modellt részletesen ki is fejtik (332–339. o.). Ennek ismerete egy közgazdász alapképzettségéhez hozzátartozik, a napjainkban Magyarországon is zajló gazdaságpolitikai viták tükrében talán mégsem felesleges ismétlés. Ugyancsak elmaradhatatlan a hatékony költségvetés elemzése, és nemcsak a magyar, illetve európai médiát uraló

¹⁰ A második rész első fejezetének szerzői: *Blahó András, Kutasi Gábor, Magas István, Szajp Szabolcs, Szentes Tamás.*

monetáris integrációhoz való csatlakozás tükrében, hanem abból a szempontból is, hogy a fiskális egyensúly napjaink globalizálódó világ gazdaságában a fentebb elemzett telephelyversenynek is részét képezi. A könyv témájának megfelelően ebben a fejezetben érdemes lett volna a fiskális fenntarthatóság (*fiscal sustainability*) koncepcióját is részletezni (Kopits, 2004, Gyórfy, 2005).

Nem mondanak újdonságot a szerzők azzal, hogy a gazdasági globalizáció társadalmi viszonyokra, szociálpolitikára gyakorolt hatása kettős és ellentétes irányú lehet, és a végeredmény igen vitatott. A *globális szociális felelősségérzet* megjelenésének bemutatása, és az egyes fejlesztési és nemzetközi intézmények (ENSZ, Világbank, Nemzetközi Valutaalap, Világkereskedelmi Szervezet) tevékenységeinek tükrében való értékelése azonban nem számít triviálisnak az irodalomban. További figyelmet érdemlő meglátás az, hogy a szociálpolitika szempontjából döntő kérdés lesz a jövőben, hogy a fentebb már említett civil társadalom – a piac és állam melletti harmadik pólusként – hogyan tudja majd nemzeti, regionális, valamint globális szinten az emberiség érdekeit képviselni.¹¹

Igy a könyv végére érve visszajutunk a fejlődés új, eklektikus paradigmájához: nincsenek általános érvényű receptek sem a nemzeti fejlődés felgyorsítására, sem a versenyképesség javítására. A globális problémák globális megoldást igényelnének, és bár az eltérő nemzeti érdekek akadályozzák a szupranacionális formális intézmények kialakulását, az alulról jövő önkéntes alapú szabályozások mégis ebbe az irányba hatnak. North [1991, 1992] munkássága óta tudjuk, hogy az intézményi igazodás időigényes folyamat. Az információs és kommunikációs technológia és a globalizáció hajtóerejével azonban világszinten is terjed a legjobb megoldások alkalmazása,¹² még ha esetenként informális alapon is, de idővel transznacionális szintű szabályozásokká válva (Csaba, 2005, 91. és 124. o.).

A könyvben számos helyen megtalálható az aszimmetrikus interdependenciákra való utalás, amelyeket az egyes országok, régiók közötti kapcsolatokra értelmeznek a szerzők. A fejlődés „összetevőinek” stratégiai komplementaritására (Todaro–Smith, 2006, 140–173. o.) azonban nem térnek ki, vagy legalábbis az explicit módon nem jelenik meg. A fejlődés, előrehaladás különböző dimenzióinak együttesen kell egy minimális szintet elérniük, illetve azok között átváltások vannak, amelyek politikai és társadalmi értékítéletet követelnek. Ugyanakkor a tudomány képviselőinek a feladata, felelőssége, hogy a döntések hátteréül szolgáló átváltási arányokat meghatározzák, és ehhez az alábbi könyv szemléletmódja minden kétséget kizáróan közelebb visz.

Összességében megállapíthatjuk, hogy számos napjainkban is zajló fejlesztéspolitikai, gazdaságpolitikai problémára¹³ található megoldást, vagy legalábbis a megoldáshoz közelebb jutunk a kötet elolvasása és a bemutatott megközelítésmód alkalmazása által. Ennek tükrében nézetem szerint a kötet nem hiányozhat a napjaink aktuális gazdaságpolitikai kérdéseire iránt érdeklődő olvasók, közgazdászok (oktatók, kutatók, haladó szintű képzésben részt vevő hallgatók) és nem utolsósorban a tájékozott politikusok könyvespolcairól sem.

Ricz Judit

¹¹ Ezt a kötet zárófejezetében *Miszlivetz Ferenc* fejt ki részletesen.

¹² Ezt „*best practice*”-nek vagy „*benchmarking*”-nak is nevezik.

¹³ Így például a napjainkban Magyarországon is bevezetésre kerülő fejlesztési koncepció, a növekedési pólusok elméleti háttere, sikeres teljesülésének feltételei (76–87. o.), vagy az EU regionális politikájának erősségeire és veszélyeire felhívó elméletek (a Williamson-hipotézis) és azok kritikái (89–104. o.) mind számíthatnak a közgazdászok, területfejlesztésben dolgozó szakemberek, valamint politikusok érdeklődésére.

Ricz Judit, a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kara Világ gazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Tanszékének nappali tagozatos PhD-hallgatója. E-mail cím: judit.ricz@econ.unideb.hu

Hivatkozások

- Csaba, L. [2005]: The New Political Economy of Emerging Europe. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csaba, L. [2006]: How Much Trade and FDI Theories Help Analyzing Competitiveness Related Issues? Paper presented to the Second Lancut Forum on „New Europe”, 28–29 April, 2006.
- Dorn, J. A. – Hanke, S. H. – Walters, A. A. (eds.) [1998]: The Revolution in Development Economics. Cato Institute, Washington D.C.
- Gyórfy, D. [2005]: The Risks of Global Financial Markets and the Importance of Credibility: Implications for Hungarian Fiscal Policy. *Competitio*, Vol. IV., No. 1., 27–44. o.
- Harberger, A. C. [1998]: A Vision of the Growth Process. *The American Economic Review*, Vol. 88., No. 1., 1–32. o.
- Isard, W. [1975]: Introduction to Regional Science. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Kocsis É. – Szabó K. [2003]: Digitális paradicsom vagy falanszter? Aula Kiadó, Budapest.
- Kopits, G. (ed.) [2004]: Rules-based Fiscal Policy in Emerging Markets. Background: Analysis, and Prospects. Palgrave Macmillan, New York.
- Krueger, A. O. (ed.) [2000]: Economic Policy Reform: The Second Stage. The University Press, Chicago and London.
- Krugman, P. [1994]: Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 2., 28–44. o.
- Meier, G. M. – Stiglitz J. E. (eds.) [2001]: Frontiers of Development Economics. World Bank and Oxford University Press, Washington D.C.
- North, D. C. [1991]: Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5. No.1., 97–112. o.
- North, D. C. [1992]: Institutions, Ideology and Economic Performance. *Cato Journal*, Vol. 11., No. 3., 477–488. o.
- Sassen, S. [1991]: The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Siebert, H. (ed.) [2002]: Economic Policy Issues of the New Economy. Springer Verlag, Berlin.
- Siebert, H. [2006]: Locational competition: a neglected paradigm. *World Economy*, Vol. 29., No. 2., 137–160. o.
- Szentes, T. [1971]: The Political Economy of Underdevelopment. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szentes T. [1995]: A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai. Aula, Budapest.
- Szentes, T. [2002]: World Economics I. Comparative Theories and Methods of International and Development Economics. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szentes, T. [2003]: World Economics II. The Political Economy of Development, Globalisation and System Transformation. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szentes T és mk. [2005]: Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció. I. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Todaro, M. P. – Smith, S. C. [2006]: Economic Development. Oxford University Press, Boston.
- Wackernagel, M. – Rees, W. E. [1996]: Our ecological footprint: reducing human impact on the earth. New Society Publishers. Gabriola Island.

Brief Summary of the Articles

The impact of ITC on the conventional economic frontiers

KATALIN SZABÓ

The rapid spread of information technology caused numerous fundamental changes in the economy. The article discusses one of these changes, the phenomena of blurring, which pervades all sectors, fields and functional relationships that are based on ICT. Products and services merge, an increasing number of products are offered customized, in a service-like manner. In the world of hybrid-products and complex goods, often the traditional product-service distinction becomes pointless. Because of the spread of changing project works, the previously well-defined boundaries of professions become blurred, the proportion of the so-called versatile workers with a variety of competences grows. In some case, the boundaries are not sharp even between the functions of the basic actors of production (capital owners, managers, employees). In autonomous workgroups, employees take on management functions when they supervise themselves. The holders of intellectual capital, who unequivocally worked at the companies as employees, now increasingly exercise proprietary roles as “free agents”. They have already appeared on the stock market, and the securitizing of talent has begun. The borderlines between financial and real processes are also becoming relative. Sector and company boundaries become permeable. Not only the ever strengthening of outsourcing and network development opens up firms, but at some companies even such activities as R&D, which had been held strictly between the walls of the company, are outsourced to the Web. In contrast to the literature, which mostly discusses blurring in some specific field, the paper considers it as a system-constituting force, which has an influence on the economy’s space- and time-coordinates, as well as on the interpretation of its basic terms, and in all fields it poses a challenge for every economic researcher. The author only raises the problems connected to this; the solution can only develop as a result of a collective effort.

Innovative enterprises on the market of foreign language teaching services

MIHÁLY LAKI

There were legal and illegal private enterprises on the market of foreign language teaching services in Hungary not only after but before the collapse of socialism. A part of them produced and introduced organisational and technological innovations. Several newly founded enterprises of the post socialist period successfully adapted these innovations.

The story of the innovation in language teaching is not only a late contribution to the debate on the innovative performance of the socialist system. It may help to understand how the permanent excess demand (shortage) and the human capital accumulated by a certain social group influence the number of actors and the costs of entry.

The sugar reform in the context of foreign trade

ÁKOS BORBÉLY

Various international trade commitments coupled with the recent reform of the sugar regime will enforce a significant reduction of the Community's sugar production. As a result of these factors the reduction of the quota can be anticipated in the range of 20% for the short term, while as of 2010 an additional 10-15% cut might be necessary. The level of production can be hit even more, as the recent ruling of the WTO confined the EU's exports to a bare 1,4 million tonnes – as compared to a 3-5 million tonne regular annual volume. These severe structural changes will occur in the front of a booming world sugar market, where beneficial structural changes (liberalisation of key sugar producing industries, crude oil price) promise lucrative prices for the long term. Nevertheless the current USD 400-500 range of world market quotations – which is double of the last decade's average price - is unlikely to persist for long. Beside its internal policy reform, the agricultural negotiations of the Doha WTO Round also call the viability of the EU's sugar sector into question. Although important modalities of the agreement are yet open and the successful completion of the round is also not expected in the near future, it is rather certain that the level of Community preference will be greatly eroded. Given a favourable trend of world market prices, however, this reduced border protection might be sufficient to defend high cost European beet sugar from the competition of cane sugar. In the context of the Hungarian sugar market the quota renouncement in the surrounding CEE region plays an even more important role than the impacts of the international sugar economy. To balance the region's sugar supply with local demand an average cut of 20% would be necessary in the framework of the voluntary quota give-back scheme. On the other hand domestic sugar producers can benefit from the looming accession of two deficit countries: Romania and Bulgaria, which might clear the surpluses from the market after 2007.

On the interpretation and international comparison of external imbalances

GÁBOR OBLATH

The paper questions the relevance of the current account/GDP ratio as a macroeconomic indicator. It argues that a reliance on CA/GDP may distort international comparisons as the CA deficit might be a misleading numerator and the GDP may be a biased denominator for assessing external imbalances in such comparisons. Rather than suggesting a single alternative indicator, the paper recommends that a larger set of indicators should be applied in assessing external imbalances in a comparative perspective.

**What kind of Europe should we work for?
Some considerations to Hungary's European policy**

PÉTER GOTTFRIED

The European Union is going through the deepest change of its history. The success of the catching-up process of Hungary depends to a great extent on the future development of the EU. Hungarian interests are best served by a value based integration with strong institutions and common policies and efficient decision making system, which remains united despite the growing varieties as a result of enlargements and resists the tendency to develop towards concentric circles. From that perspective the strict insistence of the Union on the full application by any new applicant of the Copenhagen criteria and the maintenance of the cohesion policy as the most important spending item of the post-2013 EU budget are crucial. Contrary to earlier expectations, the difficulty around the entry into force of the Constitutional Treaty does not cause every day problems in the functioning of the decision making process but can lead to a decrease in the public confidence and support. Therefore a simplified version containing only the absolutely necessary elements for the sake of quick ratification can be considered. Public support of European integration can only be strengthened by repeatedly explaining that national interests need not be defended from European interests, but can be asserted through European policies.

Jogi melléklet

A közösségi jog beékelődése nemzetközi szerződési jogunkba

DR. SZABÓ SAROLTA

2006. június 1-jén hazánkban is hatályba lépett a szerződéses kötelekre alkalmazandó jog meghatározásáról szóló ún. Római Egyezmény (a továbbiakban: Egyezmény).¹ Az Európai Unió tíz újonnan csatlakozó állama 2005. április 14-én írta alá a „tizenötökkel” a Csatlakozási Egyezményt, mely rögzíti, hogy az új tagállamok csatlakoznak a Római Egyezmény módosított, kiegészített és egységes szerkezetbe foglalt szövegváltozatához, továbbá az ehhez kapcsolódó első és második jegyzőkönyvhöz. Az aláírást követően a szerződő államok saját alkotmányos előírásai alapján megerősítik a Csatlakozási Egyezményt, mely okiratokat a letéteményesnél, az Európai Unió Tanácsának Főtitkáránál helyezik el. Jelenleg a zártkörű (csak uniós tagállam által aláírható) Római Egyezmény a régi tagállamok többségében 1991. április 1-jén, az új tagállamok közül 2006. május 1-jén Litvániában és Szlovéniában, július 1-jén Csehországban, augusztus 1-jén Szlovákiában lépett/lép hatályba.² Az Egyezmény az Európai Unión belül a nemzetközi magánjogi jogegységesítés vívmánya, *erga omnes* hatálya jelentős változásokat eredményez a nemzetközi magánjogról szóló 1979. évi 13. tvr. (a továbbiakban: Kódex) szerződéses kollíziós szabályait illetően.

I. Történeti fejlődés

Az Európai Gazdasági Közösségben a nemzetközi magánjogi szabályok kodifikálásának és egységesítésének alapja egy, a belga delegátus által 1967-ben benyújtott tervezet a nemzetközi magánjogról, amelyet tagállami szakértők, valamint a Bizottság közösen dolgoztak át. A tervezetet a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról szóló egyezmény (a továbbiakban: Brüsszeli Egyezmény) sikerét követően a Bizottság vitte tovább. 1969-ben szakértői csoport alakult, akkor még a szerződéses és a nem szerződéses kötelek nemzetközi magánjogi szabályainak megalkotására. 1978-ban (az Egyesült Királyság delegációjának kérésére) az Egyezmény szabályozási körét a szerződésekre korlátozták, majd az 1979-ben befejezett tervezetet 1980-ban az Európai Bizottság elfogadta mint a közösségi nemzetközi magánjogi jogegységesítés első lépcsőjét. A kollíziós szabályok unifikációjának célja „a nagyobb jogbiztonság sürgős szükségessége egyes nagyobb gazdasági fontosságú szektorokban”:

¹ Kihirdette: 2006. évi XXVIII. törvény (Magyar Közlöny, 2006/21. szám); Hivatalos Lap C 334, 2005. december 30. 1–27. o.

² www.consilium.europa.eu (2006. május 25-i állapot).

Dr. Szabó Sarolta, a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Karán, Nemzetközi Magán-és Eljárásjogi Tanszék egyetemi tanársegéd.

alkalmazandó jog egyszerűbb „megtalálása”, valamint a *forum shopping* kiküszöbölése útján.³ Jelentőségét jelzi, hogy még az 1991. április 1-jei hatályba lépése előtt némely ország jogába beépítették (Dánia, Luxemburg, Belgium, Németország), valamint egyes fórumok alkalmazták (Hollandiában, Franciaországban, valamint hivatkoztak rá az angol bíróság előtt⁴), sőt inspirálódott belőle az Európai Bíróság egy, a munkaszerződéssel kapcsolatban felmerült joghatósági kérdésben.⁵

II. Értelmezés

Az Egyezményhez kapcsolódóan meg kell említenünk az első⁶ és második jegyzőkönyvet, amelyekkel a tagállamok az Európai Bíróságot az Egyezmény értelmezésére vonatkozó hatáskörrel ruházzák fel. Az első jegyzőkönyv sorolja fel azon fórumokat – Magyarország tekintetében a Legfelsőbb Bíróságot –, amelyek az Európai Bíróság előzetes döntéshozatali eljárását kezdeményezhetik, amennyiben az előttük folyamatban lévő ügy érdemi eldöntéséhez az Egyezmény valamely rendelkezésének értelmezése szükségeltetik. (Megjegyzendő, hogy a fent említett felsorolás és a közösségi jog értelmezését, érvényességét kérő nemzeti bíróságok köre [EKSz 234. cikk] eltér.)⁷

III. Az Egyezmény és a közösségi jog kapcsolata

A 20. cikk deklarálja, hogy az Egyezmény nem érinti azon rendelkezések alkalmazását, amelyek adott ügycsoportok tekintetében szerződéses kötelekre fektettek le kollíziós szabályokat, és amelyek az Európai Közösség aktusaiban megjelentek, vagy megjelennek. Ilyen rendelkezések a biztosítási és a munkavállalói szerződésekkel kapcsolatban vannak. Az előbbi csoport kívül esik az Egyezmény hatályán, utóbbi kapcsán pedig a munkavállalók szolgáltatások nyújtása keretében történő kiküldetéséről szóló irányelv⁸ releváns.

A 21. cikk szerint az Egyezmény nem érinti a jelenleg érvényesülő és a jövőben megkötendő nemzetközi egyezmények alkalmazását. A 24. cikk egy konzultációs eljárást ajánl, amennyiben a szerződő állam egy olyan többoldalú egyezményben kíván részt venni, amelynek elsődleges célja, hogy nemzetközi magánjogi szabályokat állapítson meg az Egyezmény által rendezett kérdésekben. Azonban nem alkalmazandó ez az eljárás, ha a szerződő állam vagy az Európai Közösség egyike már részese a többoldalú egyezménynek (avagy egy ilyen egyezmény átdolgozása a cél). E helyütt feltétlenül megemlítendő a legjelentősebb nemzetközi szervezet, a Hágai Nemzetközi Magánjogi Konferencia, melynek az Európai Közösség is tagjává kíván válni.⁹ Fontosabb, az

³ Részletesen elemzi az Egyezmény kommentárjaként fungáló: REPORT on the Convention on the law applicable to contractual obligations by Mario Giuliano Professor, and Paul Lagarde Professor. (a továbbiakban: Giuliano-Lagarde jelentés) http://www.rome-convention.org/instruments/i_rep_lagarde_en.htm

⁴ Lybian Arab Foreign Bank v Bankers Trust Co. (1989) In: Dicey-Morris The Conflict of Laws. Sweet & Maxwell, 2000. 1200. o.

⁵ C-133/81 Roger Ivenel v Helmut Schwab (1982).

⁶ Az első protokoll 2004. augusztus 8-án lépett hatályba. www.consilium.europa.eu (2004. október 6-i állapot).

⁷ 2006. évi XXVIII. törvényjavaslat indoklása.

⁸ Az Európai Parlament és a Tanács 96/71/EK irányelve (1996. december 16.).

⁹ Javaslat „A Tanács Határozata az Európai Közösségnek a Hágai Nemzetközi Magánjogi Konferenciához való csatlakozásáról” COM(2005) 639 végleges. Főbb indokaként: „Alapvető fontosságú, hogy a Közösség olyan státust kapjon, mely megfelel új szerepének a polgári igazságügyi együttműködés egyik fő nemzetközi résztvevőjeként, valamint hogy külső hatáskörét úgy tudja gyakorolni, hogy a hatáskörébe tartozó területeken a Hágai Konferencia keretében kidolgozandó egyezményekre vonatkozó tárgyalásokon teljes jogú tagként vesz részt.”

Egyezményhez kapcsolódó munkái: a nemzetközi adásvételi szerződésekre alkalmazandó jogról (1955),¹⁰ a képviseleti szerződésekre alkalmazandó jogról (1978).¹¹

IV. A „szerződéses kötelmek” fogalma és határai

Az Egyezmény nem definiálja a „szerződéses kötelmek”-et, és ez megteremti a lehetőségét annak, hogy az egyes tagállamok fórumai különböző határokat szabjanak a fogalomnak. Azonban az Egyezmény egységes alkalmazására tekintettel (18. cikk) a „szerződéses kötelmek” fogalomnak autonóm jelentéssel kell bírnia, azaz nem korlátozható a fórum joga által ilyennek tekintett kötelmekre. További magyarázat hiányában meg kell kísérelni más európai források útmutatásait figyelembe venni. A legkézenfekvőbb a Brüsszeli Egyezmény (majd Brüsszel I. rendelet)¹² 5. cikk (1) bekezdésének rendelkezése, mely a joghatóság meghatározásáról szól, „ha az eljárás tárgya egy szerződés vagy egy szerződéses igény”. E rendelkezés tartalmát az Európai Bíróság számos ítélete tölti ki,¹³ melyek értelmében a „szerződéses igény” úgy tekintendő, mint független koncepció, nem vizsgálható egyszerűen a nemzeti jogra utalás által. Például a *Handte*-ügyben¹⁴ a bíróság kimondta: „az Egyezmény 5. cikkének (1) bekezdését akként kell értelmezni, hogy az nem alkalmazható egy kiskereskedelmi vásárló és a gyártó – aki nem a termék eladója – közötti, az áru hibájával, illetve a rendeltetésszerű használatra való alkalmatlanságával kapcsolatos keresetre”, annak ellenére, hogy a francia jog értelmében egy dolog kiskereskedelmi vásárlójának a gyártó elleni közvetlen keresete szerződéses jellegű. A bíróság legutóbb hozott ítéletében¹⁵ a következő elhatárolási problémával találkozott: *Engler* asszony az Innsbrucki Felsőbírósághoz fellebbezett, amely az Európai Bírósághoz fordult egy látszólagosan elnyert díj bíróság előtti érvényesíthetősége tekintetében. Így szerződéses és nem fogyasztói vagy deliktualis igény, a bíróság igenlő választ adott, ugyanis e szakasz szerint az 5. cikk (1) bekezdése „nem kívánja meg a szerződés megkötését.”

Mindezekből következik, tehát megállapítható, hogy a Római Egyezmény 1. cikk (1), valamint a Brüsszeli Egyezmény (illetve Rendelet) 5. cikk (1) nyelvtani értelmezése eltérő eredményre vezethet (az előbbi egy szűkebb fogalomként tekintendő). Ám az Európai Bíróság gyakorlata várhatóan a Római Egyezmény vonatkozásában is azt, a Brüsszeli Egyezmény kapcsán lefektetett tételt veszi vezérfonalnak, hogy „az Egyezmény által alkalmazott fogalmakat önállóan kell értelmezni, miközben az Egyezmény rendszerét és célját figyelembe véve, az egységes alkalmazást kell biztosítani valamennyi szerződő államban”.

¹⁰ Ehhez Magyarország nem csatlakozott, az 1986. évi korszerűbb átdolgozás pedig kellő számú ratifikáció hiányában még nem lépett hatályba. Bánrévy Gábor: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Szent István Társulat, Budapest, 2005. 27. o.

¹¹ 1992. május 1-jén négy állam vonatkozásában hatályba lépett (Argentína, Franciaország, Hollandia, Portugália). www.hcch.net

¹² A Tanács 44/2001/EK rendelete a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról.

¹³ Case 27/02. *Petra Engler v Janus Versand GmbH* (2005), C-334/00. *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA v Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH* (HWS). (2002), C-51/97. *Réunion européenne SA and Others v Spliethoff's Bevrachtingskantoor BV and the Master of the vessel Alblasgracht V002*. (1998), C-26/91 *Handte GmbH v TMCS* (1993), C-9/87 *Arcado Sprl v Haviland S. A.* (1988), C-34/82 *Peters v ZNAV* (1983).

¹⁴ C-26/91 *Jakob Handte és Co. GmbH v Traitements mécano-chimiques des surfaces SA* (1992).

¹⁵ C-27/02. sz. ügyben 2005. január 20. napján hozott ítélete.

Az Egyezmény szövege szerint minden olyan helyzetben alkalmazandó, amikor „különböző országok jogai között kell választani”. A Giuliano–Lagarde-jelentés azonban hozzáteszi, hogy a releváns helyzetek azok, amelyek egy vagy több olyan elemet magukban foglalnak, amelyek távol állnak csak egyetlen ország belső jogrendszerétől, pl. a felek állampolgársága, vagy szokásos tartózkodási helye, a szerződéskötés, teljesítés helye, s melyek azt eredményezik, hogy az elbírálásra több állam jogrendszere lehet alkalmazandó.¹⁶ Látható tehát, hogy az Egyezmény akkor is alkalmazandó, ha az egyedüli nemzetközi elem a szerződésben az „idegen” választott jog, nem szükséges tehát a több államhoz fűződő objektív kapcsolat.¹⁷

Az Egyezmény univerzális alkalmazása azt jelenti, hogy nem szerződő állam jogát is figyelembe kell venni, azaz ha a potenciális konfliktus a New York-i és a magyar jog között áll fenn, és az Egyezmény az előbbit rendeli, akkor a fórumnak e jog szerint kell az ügyet megítélni (2. cikk), függetlenül attól, hogy a *lex causae* nem tagállam joga.

Ha egy állam több olyan területi egységből áll, amelyek mindegyike saját jogszabályokkal rendelkezik a szerződések tekintetében, úgy az egyes területi egységeket országgként kell kezelni az alkalmazandó jog megállapítása céljából [19. cikk (1)]. Így amikor egy német bíróságnak választási lehetősége van a német jog és az Egyesült Királyság valamely részének joga között, akkor figyelembe kell vennie, hogy Anglia és Skócia e vonatkozásban külön jogrendszernek minősül. Fordított esetben egy angol bírónak nem kell a német tartományokat ekképp kezelni, mivel a német szerződési jog szövetségi jog.

Azon államok, amelyekben belül különböző területi egységek a szerződésre saját jogszabályokkal rendelkeznek, a kizárólag területi egységeik joga között felmerülő kollíziókra nem kötelesek alkalmazni az Egyezményt [19. cikk (2)], ugyanis ez már nem nemzetközi, hanem területközi (interterritoriális) kollízió.¹⁸

Kizárt kérdések

Az 1. cikk (2) és (3) bekezdése sorolja fel az Egyezmény hatálya alá nem tartozó kérdéseket. Ezek a következők:

– A természetes személyek személyállapotával, jog- és cselekvőképességével összefüggő kérdések, a 11. cikk¹⁹ sérelme nélkül. Ez utóbbi cikk alkalmazása azonban nem gyakori, ugyanis a nemzetközi adásvétel kontextusában relatíve ritka, hogy a felek a szerződés megkötésének időpontjában egy országban vannak.

– A fenti kivétel társaságokra vonatkozó megfelelője az 1. cikk (2) e) pontban található, az f) pontban pedig, hogy a társaság szerve kötelezheti-e a társaságot harmadik személyekkel szemben.

– A végrendelet és öröklés, házassági vagyoni jog, családi vagy rokoni kapcsolatokból, házasságból vagy sógorságból származó szerződéses kötelezettségek, stb. E sza-

¹⁶ Az 1972-es tervezetben „nemzetközi jellegű helyzetek” szerepeltek, azonban ez azt a látszatot keltette, hogy az alkalmazás a „nemzetközi szerződésekre” vonatkozik, amely – legalábbis az angol jog szerint – egy külön létrehozott kategória. Dicey–Morris: i. m. 1205. o.

¹⁷ Ellentétben a nemzetközi adásvétel szerződésre alkalmazandó jog meghatározásáról szóló Hágai Egyezménnyel (1986). Bővebben: International Sale of Goods in the Conflict of Laws (ed. J. J. Fawcett) Oxford PIL Series. 2005. 655. o.

¹⁸ Bővebben: Szász István: Jogszabály-összeütközések. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1973.

¹⁹ „Ugyanazon országban tartózkodó személyek között kötött szerződés esetében azon természetes személy, aki ezen ország joga alapján cselekvőképes lenne, csak akkor hivatkozhat egy másik jog alapján való cselekvőképtelenségére, ha a másik szerződő fél e cselekvőképtelenséget a szerződés megkötésekor ismerte, vagy gondatlanság miatt nem ismerte.”

bályhellyel kívánták kizárni a családjogi kérdéseket. Az ehhez kapcsolódó ajándékozási szerződések sem tartoznak az Egyezmény hatálya alá.²⁰

– Váltók, csekkek és saját váltók, valamint egyéb forgatható értékpapírok alapján létrejövő kötelezettségek.

– A rendes bírósági és választott bírósági kikötések, ugyanis ezek megkötése és érvényessége eljárásjogi kérdés. A közösség tagállamai fórumainak joghatósági szabályait a Brüsszel I. rendelet határozza meg (23. cikk). E kérdés persze összefügg az Egyezmény alkalmazásával, hiszen az Egyezmény a közösség bíróságait köti.

– Célvagyon alapítása és jogviszonyai, melyet külön Hágai Egyezmény is rendez.²¹

– Bizonyítás és eljárás a 14. cikk²² sérelme nélkül.

– Azon biztosítási szerződésekre, amelyek az Európai Gazdasági Közösség tagállamainak területén jelentkező kockázatokat fedezik (a kérdésben, hogy a kockázat e területeken jelentkezik-e, a bíróság saját belső jogát alkalmazza). A viszontbiztosítási szerződésekre ellenben az Egyezmény alkalmazandó.

VI. Az elsődleges kollíziós szabály: a jogválasztás

A 3. cikk (1) bekezdése szerint „a szerződésre a felek által választott jog az irányadó”. Általában kifejezett jogválasztás jelenik meg a felek szerződésében, avagy az egyik fél általános szerződési feltételében. Az Egyezmény azonban konkrét módon rendelkezik – a Kódexszel ellentétben – a hallgatólagos jogválasztásról is, ti. annak „a szerződés rendelkezéseiből, illetve az eset körülményeiből kellő bizonyossággal megállapíthatónak kell lennie”. Ez egy szigorú teszt. A Guiliano–Lagarde-jelentés az alábbi faktorokat tartja vizsgálandónak: egy konkrét joggal kapcsolatos terminológia, vagy mintaszerződések (*standard form contracts*) használata (pl. a Lloyds tengeri biztosítási szerződesei), korábbi üzleti kapcsolat folyamatában²³ vagy egy kapcsolódó tranzakcióban történő jogválasztás; a szerződésben egy nemzeti jog külön szabályaira történő utalás (pl. francia Code Civil szakaszai), egy választott bíróság, vagy egy konkrét állam bíróságának kikötése. Ez utóbbi eset azonban önmagában nem meggyőző indikátora a jogválasztásnak.²⁴

A feleknek az Egyezmény valamely elismert jogrendszer választását teszi lehetővé, ennél fogva a *lex mercatoria*, a jog általános elvei, valamint a különböző Alapelvek (UNIDROIT, Lando) választott bíróságok előtt, illetve rendes bíróságok előtt csak az Egyezmény hatályán kívül eső szerződésekre alkalmazhatók, ha azt kollíziós szabály lehetővé teszi.²⁵

²⁰ Dicey–Morris: i. m. 1207. o.

²¹ Convention on the Law Applicable to Trusts and on their Recognition (1985; hatályba lépett: 1992).

²² „(1) A szerződésre az ezen egyezmény alapján irányadó jog annyiban alkalmazandó, amennyiben a szerződéses kötelezettségekre vonatkozóan törvényes vélelmeket állít fel, vagy meghatározza a bizonyítási terhet.

(2) A szerződés vagy jogügylet az eljáró bíróság országa szerinti jog vagy a 9. cikkben említett bármely olyan jog által elismert módon bizonyítható, amelynek alapján a kérdéses szerződés vagy jogügylet alakilag érvényes, feltéve hogy e bizonyítási mód az eljáró bíróság által elfogadott.”

²³ Az angol bírói gyakorlat szerint egyetlenegy korábbi tranzakció a felek viszonylatában nem eredményez „üzleti folyamatot”. International Sale of Goods in the Conflict of Laws i. m. 666. o.

²⁴ International Sale of Goods in the Conflict of Laws i. m. 669. o.

²⁵ Sarkalatos pontja volt ez a kérdés az Egyezmény rendeletté történő átalakítás menetében, ahol ezt külön szabályhellyel rendezik. A Róma I rendelettervezet 3. cikk (2) bekezdése szerint: „felek alkalmazandó jogként választhatják a szerződéses anyagi jog nemzetközi vagy közösségi szinten elismert elveit és szabályait”. (COM (2005) 650 végleges).

A felek olyan kikötése, mely szerint egy állam „2006. május 1-jén hatályos joga” (*freezing the law in time*), mellőzve a jogrendszerben e dátumot követő minden változást, kétséges. E mellett szól az az érv, hogy hasonló jellegű, mint ha nemzetek feletti jogot kívánnának kikötni. A kapcsoló szabály csak azt engedi meg, hogy egy olyan jogrendszert válasszanak, amely „létezik egy konkrét államban”.²⁶ Illetőleg erre az eredményre következtethetünk az Egyezmény autonóm értelmezéséből, mely szerint egy állam joga választható.²⁷

A gyakorlatban előfordulhatnak ún. értelmetlen kikötések. Egy ügyben olaj fuvarozására kötöttek szerződést, s a jogválasztó klauzulában „a lobogó joga” szerepelt. Azonban az árut számos, különböző lobogó alatt fuvarozó hajó szállította. Mivel a szerződés megkötésekor a felek úgy állapodtak meg, hogy az alperes maga fuvarozza az árut (francia lobogó alatt), ennél fogva a Lordok Háza végül akként foglalt állást, hogy ez egy kifejezett jogválasztás volt, mert a megkötés idején a klauzula a francia jogra utalt.²⁸

A választási szabadság korlátja

Az Egyezmény kifejezetten rendelkezik arról, hogy az ún. egy államhoz kötődő szerződésekre is lehet jogot választani. Így amennyiben két magyar honos vállalat Magyarországon köt szerződést, hazai teljesítési hellyel, melyben kikötik a magyar bíróságok joghatóságát, valamint kifejezetten rendelkeznek arról, hogy a szerződésre a német jog legyen irányadó, a felek akkor sem szerződhetnek ki a magyar szerződési jog kögens szabályaiból.²⁹

A szerződés feldarabolása (dépeçage)

A 3. cikk (1) bekezdése lehetővé teszi, hogy a felek szerződésük egy részére is jogot válasszanak. Ezáltal elképzelhető, hogy a szerződés különböző részeire különböző jog alkalmazandó. A Giuliano–Lagarde-jelentés megállapítja, hogy a tagolt részeknek megfelelően függetlennedniük kell egymástól, a célból, hogy az alkalmazandó jog ne vezessen logikailag ellentmondó eredményekre. Ellenkező esetben a jogválasztások negligálódnak, és az alkalmazandó jogot a jogválasztás hiányában irányadó jogi szabályok adják majd meg. Azt ajánlják, hogy a felek készítsenek egy „összekötőjegyzék klauzulát” (*index-linking clause*), melyben konkrétan meg lehet jelölni az egyes elkülönített részeket.

Az alkalmazandó jog megváltoztatása

A 3. cikk (2) bekezdése alapján a felek bármikor megállapodhatnak abban, hogy a szerződést „a korábban irányadó jog helyett egy másik jog rendelkezései alá vonják”. Azonban a szerződéskötés után bekövetkezett módosítás a szerződés 9. cikk szerinti alakú érvényességét nem érinti és harmadik személyek jogait sem sértheti. A „felek” szóból következik, hogy ezt az egyik fél egyedül – kivéve ha a felek korábban nem így

²⁶ International Sale of Goods in the Conflict of Laws i. m. 679. o.

²⁷ Ennek okán állammal kötendő ügylet során egy olyan jog kikötését javasolják, amely vonatkozásában az állam nem érdekelt. Dicey–Morris: i. m. 1224. o.

²⁸ Compagnie D’Armement Maritime SA v Cie Tunisienne de Navigation SA. Ügy. 679. o.

²⁹ Megjegyzendő, hogy a különbség van a 7. cikk és a 3. cikk (3) kötelező szabályai között: az előbbi „international mandatory rules” – imperatív szabályok, míg utóbbi „domestic mandatory rules” – kögens szabályok.

állapodtak meg – nem módosíthatja. Felmerül a kérdés, hogy hallgatólagosan megváltoztatható-e a kikötött jog? Erre lehetőség van, ha az kellő bizonyossággal megállapítható (*mutatis mutandis* megfelel a hallgatólagos jogválasztásnál leírtaknak).

Jogválasztó klauzula létrejötte, érvényessége

A jogválasztó klauzula létrehozására, anyagi és alaki érvényességére az Egyezmény szabályai alkalmazandók (8. és 9. cikk). Amennyiben tehát egy német és egy angol társaság szerződéses jogviszonyából vita keletkezik, abban a kérdésben, hogy az alkalmazandó német jogban való megállapodás valóban létezik, egy angol bíró a német jogot alkalmazza. Ha a megállapodás létrejött, akkor a szerződésre a német jog, ellenkező esetben a 4. cikk alapján, jogválasztás hiányában alkalmazandó jog lesz alkalmazandó.

VII. Jogválasztás hiányában alkalmazandó jog

A 4. cikk (1) bekezdése szerint jogválasztás hiányában annak az államnak a joga alkalmazandó, „amelyhez az a legszorosabban kapcsolódik”. Nem egyértelmű, hogy a jogrendszer, avagy az ország az, amely kapcsán a szerződés kötődését vizsgálni kell. Például egy skót társaság megállapodik egy angol céggel, hogy utóbbi, Skóciában levő helyiségében javításokat eszközöl. A szerződés nyelvezetét, alakiságait tekintve az leginkább az angol jogrendszerhez kötődik, földrajzilag viszont a teljesítési kötelezettség helye Skóciához köti azt. Végeredményként – az Egyezmény nyelvezetére is tekintettel – azt mondhatjuk, hogy a skót jogot kellene alkalmazni.³⁰

Az időtényezőt illetően a legszorosabb kapcsolatot a szerződés megkötésének időpontjában kell vizsgálni. A Giuliano–Lagarde-jelentés szerint, kivételesen, a fórum figyelembe vehetné az ez időpont után bekövetkező tényezőket is.

Ezután az Egyezmény a (2) bekezdésben felállít egy megdönthető vélelmet: „a szerződés azon országgal áll a legszorosabb kapcsolatban, ahol a szerződés jellegéből adódó teljesítést végző félnek a szerződés megkötésekor a szokásos tartózkodási helye³¹ található, illetve társaság, egyesület vagy egyéb jogi személy esetében központi ügyvezetésének helye³² található”. Látható, hogy a Kódex eddigi főszabálya, a jellemző szolgáltatás elve csak e helyütt jelenik meg elsőként. A jellemző szolgáltatást mindig a pénzszolgáltatással szemben álló fél nyújtja, pl. adásvételi szerződésnél az eladó.

E körből két kivétel van: az ingatlan és a fuvarozási szerződések vonatkozásában. Amennyiben a szerződés tárgya ingatlannal kapcsolatos dologi jog, vagy annak használatával kapcsolatos jog,³³ úgy kell vélelmezni, hogy az a szerződés az ingatlan fekvési helyének jogával áll a legszorosabb kapcsolatban. A fuvarozási szerződés³⁴ esetében, „ha a szerződés megkötésekor a fuvarozó tevékenysége végzésének központja szerinti ország megegyezik a berakodás vagy a kirakodás helye vagy a feladó tevékenysége végzésének központja szerinti országgal, úgy vélelmezni kell, hogy a szerződés a legszorosabb kapcsolatban ezen országgal áll”.

³⁰ International Sale of Goods in the Conflict of Laws. i. m. 697. o.

³¹ E fogalom tartalmát az Egyezmény maga nem rendezi, mely alkalmat ad a különböző értelmezéseknek.

³² A társaság irányításának súlypontja határozza meg.

³³ Autonóm definíció hiányában e fogalom tartalmi kitétele a *lex rei sitae* elv által meghatározott jog alapján célszerű.

³⁴ Az Egyezmény szerint az egyszeri útra szóló hajóbérelti szerződéseket és más olyan szerződéseket, amelyek fő célja az áru fuvarozás, fuvarozási szerződésnek kell tekinteni.

Továbbmenve, elképzelhető, hogy nem állapítható meg a jellemző szolgáltatás (pl.: csereügylet esetén), vagy az előbb számba vett vélelmek nem alkalmazhatóak, mert a körülmények összessége arra utal, hogy a szerződés egy másik országgal szorosabb kapcsolatban áll. Belép tehát a bírói mérlegelésnek tág teret adó, ún. kitérítő klauzula (*escape clause*). E szabályhely alkalmazásakor a fórum az alábbi objektív tényezők széles körére lehet tekintettel: a felek telephelye, a kötelezettségeik teljesítésének helye, a szerződéskötés helye, a fizetés pénzneme stb.

Ez utóbbi rendelkezés érvényesülésére szemléletes példa, amikor egy angol honos társaság az *Oasis* popegyüttes szolgáltatásait nyújtotta koncertszervezőknek. Megállapodtak az alperessel, egy német társasággal, hogy a csapat két koncertet ad Németországban. Végül azonban egy belső viszály a tagok között ahhoz vezetett, hogy a gitáros nem játszott a koncerten. Az alperes erre megtagadta a teljes fellépti díj kifizetését. A felperes Angliában bírósághoz fordult, amely megállapította, hogy nem történt kifejezett vagy hallgatólagos jogváltás a felek között. Egyértelmű, hogy a 4. cikk (2) bekezdése alapján a jellemző szolgáltatást nyújtó fél központi ügyvezetésének helye – mind az Oasis, mind a felperes tekintetében – Anglia, ám nincs valós kapcsolat a szerződés és Anglia között. A fórum megállapította, hogy a szerződés súlypontja világosan Németországhoz kapcsolódik, ekkor a 4. cikk (5) bekezdése – a kitérítő klauzula – alapján a német jog alkalmazandó.³⁵

VIII. Egyes szerződések

Az Egyezmény speciális kollíziós szabályokat tartalmaz a fogyasztói ügyletek és az egyéni munkaszerződések esetén. A rendelkezés célja: a nemzetközi magánjog eszközeivel a kiszolgáltatottabb helyzetben lévő fél védelme.³⁶

Fogyasztói szerződések

Az 5. cikk akként határozza meg a fogyasztói szerződéseket, mint amelyek tárgya „árúk szállítása vagy szolgáltatások nyújtása egy személy („a fogyasztó”) részére, annak szakmai vagy üzleti tevékenységén kívüli célra, továbbá azon szerződésekre, amelyek az ilyen ügyletek finanszírozására irányulnak”. Habár az Egyezmény kifejezetten nem szól róla, de az is szükséges, hogy a fogyasztóval szerződő másik fél szakmai és üzleti tevékenysége céljából kössön ügyletet. Ezen túlmenően a szerződés csak akkor minősül fogyasztói ügyletnek, ha valamelyik a három előfeltétel közül beteljesül, azaz ha a szokásos tartózkodási hely abban az országban van, ahol:

– a szerződés megkötését kifejezett ajánlat vagy reklám előzte meg, és a fogyasztó ezen országban a maga részéről az összes szükséges lépést megtette a szerződés megkötése érdekében, vagy

– a másik fél vagy annak képviselője átvette a fogyasztó megrendelését, vagy

– ha a szerződés áruk eladására irányul, a fogyasztó innen egy másik országba utazott, és ott adta le megrendelését, feltéve hogy a fogyasztó utazását az eladó szervezte meg a fogyasztó vásárlásra való ösztönzése céljából.

Ekkor a felek választhatnak ugyan jogot, de ez nem eredményezheti azt, hogy a fogyasztót megfosztják azon ország jogának kötelező szabályai által biztosított védelemtől, ahol a fentebb említett szokásos tartózkodási helye található. Jogváltás hiányában

³⁵ Definitely Maybe (Touring) Ltd. V Karek Lieberberg Konzertagentur GmbH (No. 2) In: International Sale of Goods in the Conflict of Laws. i. m. 707. o.

³⁶ A joghatósági szabályokat pedig a Brüsszel I. rendelet adja.

pedig azon állam joga irányadó, amelyben a fogyasztó szokásos tartózkodási helye található.³⁷

Egy német turista Törökországba ment nyaralni, ahol egy boltban szőnyeget vásárolt. A szerződés német nyelven íródott, de nem tartalmazott jogválasztó klauzulát. A turista csekkel fizetett, ám később érvénytelenítette az ügyletet, mire az eladó pert indított az áru ellenértékéért. A német bíróság akként foglalt állást, hogy a szerződés bár német nyelven íródott, ez önmagában nem elégséges a hallgatólagos jogválasztáshoz, mert az Törökországhoz kapcsolódott jobban. Az 5. cikk pedig azért nem alkalmazható, mert a turista nem abból a célból utazott Törökországba, hogy szőnyeget vásároljon, a megrendelés nem Németországban történt, és nem küldtek ajánlatot a turistának Németországba. Így az 5. cikk (2) bekezdésének feltételei nem teljesültek. A török jog volt alkalmazandó, és kötelező szabály hiányában nem lehetett a német jog „elé utalni” a vitát. Ugyanis az ún. *Haustürwiderrufsgesetz* (amely a 94/47/EK irányelven alapul) – a német bíróság döntése szerint – nem tartozik a 7.cikkben megfogalmazott imperatív szabályok körébe, és nem része a német közrendnek.³⁸

Egyéni munkaszerződések

Az Egyezmény hatályba lépése előtt a jogalkotó a 2005. évi CLIV. törvénnyel – a kódexbeli kivételektől eltekintve – harmonizálta a belső kodifikált jogforrásunkat a nemzetközi egyezményvel. Jogválasztás hiányában a munkaszerződésre azon ország joga alkalmazandó, ahol a munkavállaló a szerződés teljesítéseként rendszerint a munkáját végzi, még ha ideiglenesen egy másik országban foglalkoztatják is; vagy ha a munkavállaló munkáját rendszerint nem ugyanazon országban végzi, úgy az azon telephely szerinti ország joga, ahol a munkavállalót alkalmazták. E helyütt ismét megjelenik a kitérítő klauzula, ugyanis amennyiben a körülmények összessége arra utal, hogy a szerződés egy másik országgal szorosabb kapcsolatban áll, akkor a szerződésre e másik ország joga az irányadó.

Az egyéni munkaszerződések esetében a felek jogválasztása nem eredményezheti azt, hogy a munkavállalót megfosztják azon jog kötelező szabályai által biztosított védelemtől, amely jogválasztás hiányában egyébként (a fent leírt meghatározás alapján) irányadó lenne.

Mr. N. munkaszerződést kötött egy amerikai társasággal orvosi termékek adásvételére Franciaországban. A francia fórum előtt indult eljárásban a munkáltató a szerződésben kikötött texasi jogra hivatkozott. Azonban a *Cour d'appel* elfogadta a munkavállaló azon érvelését, mely szerint a munkavégzés helye államának joga – kötelezően alkalmazandó szabályai révén – magasabb szintű védelmet nyújt, ezért a francia jogot alkalmazta.³⁹

IX. Kötelező szabályok és közrend

Az Egyezmény tartalmaz olyan rendelkezéseket, melyek a *lex causae* érvényesülését korlátozzák. A kötelező szabályok és a közrend természete közötti alapvető különbség, hogy előbbi egy pozitív koncepció: „felülírják” az alkalmazandó jog szabályait; míg utóbbi egy negatív koncepció: az irányadó jogszabály mellőzéséhez vezet.

³⁷ Bővebben: Burián László – Kecskés László – Vörös Imre: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog – Európai kitekintéssel. KRIM Bt., Budapest, 2005. 209. ssk.

³⁸ Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf, 1994. June 9, www.rome-convention.org. Megjegyzendő, hogy a német bírói gyakorlat e kérdésben nem egységes (vö.: Gran Canaria-esetek).

³⁹ Cour d'appel de Grenoble, ch. sociale. • 1997, February 24 (www.rome-convention.org).

Meg kell különböztetnünk az egyébként irányadó jog ún. kógens szabályait (*domestic mandatory rules*), melyek az Egyezmény fentebb említett 3. cikk (3) bekezdésében kerülnek alkalmazásra, valamint a fogyasztói és a munkaszerződések kollíziós szabályainál az 5. és 6. cikkben, az ún. imperatív szabályoktól (*international mandatory rules*), melyek a 7. cikk kapcsán általánosan is érvényesülnek.⁴⁰ A 7. cikk (2) bekezdése szerint a *lex fori* azon szabályainak alkalmazását, „amelyek kötelező jelleggel, a szerződésre egyébként alkalmazandó jog figyelmen kívül hagyásával szabályozzák a tényállást” nem lehet korlátozni. A kógens szabályok megfogalmazásához képest itt egy szűkebb és erősebb definiálással találkozunk. A Giuliano–Lagarde-jelentés szerint ezek pl. a kartellszabályok, a verseny- és a versenykorlátozó gyakorlat rendelkezései, fogyasztóvédelem, valamint bizonyos fuvarozással összefüggő szabályok.

A 7. cikk (1) bekezdése harmadik államok imperatív szabályainak érvényesülési körét határozza meg akként, hogy ha az a tényállással szoros kapcsolatban áll, ha és amennyiben ez utóbbi ország joga alapján e szabályokat a szerződésre alkalmazandó jogtól függetlenül alkalmazni kell. Ez utóbbi vizsgálata során figyelembe kell venni azok jellegét és célját, valamint alkalmazásuk vagy nem alkalmazásuk következményeit. E rendelkezéshez fenntartást lehetett tenni, Magyarország nem élt ezzel a lehetőséggel.⁴¹

A 16. cikk szigorúan szabja meg a közrend érvényesülési körét,⁴² ti. „nyilvánvaló” összeegyeztethetelenséget kíván meg,⁴³ azaz amely kellően erős ahhoz, hogy fenntartsák a szerződésre alkalmazandó külföldi jog tekintetében.⁴⁴ Alapvető, hogy a közrendi klauzula felhívásához szükséges a fórum jogával való belső kapcsolat.

X. A szerződésre alkalmazandó jog hatálya

Az Egyezmény alapján a szerződésre alkalmazandó jog az alábbi kérdésekre irányadó: értelmezés, a szerződéssel létrehozott kötelezettségek teljesítése, a saját eljárási joga által a bíróságra ruházott hatáskörön belül, a teljes vagy részleges nem teljesítésből eredő szerződésszegés következményei, beleértve a kár mértékének megállapítását is, amennyiben arra a jogszabályok irányadóak, a kötelezettségek megszűnésének különböző módjai, valamint az elévülés és a határidő lejártához fűződő jogvesztés, a szerződés semmisségének következményei.⁴⁵ Valamint egy külön kollíziós szabályt rendel – a legtöbb nemzeti jogrend nemzetközi magánjogi szabályainak megfelelően – ti. a teljesítés módja és a hibás teljesítés esetén a jogosult által megteendő intézkedések tekintetében a teljesítés helye szerinti ország jogát kell figyelembe venni.

XI. Érvényesség

Magától érthetődően különböző kollíziós szabályok alá rendelik a szerződés alaki és anyagi érvényességének megítélését. Előbbi vonatkozásában az Egyezmény 8. cikke

⁴⁰ Bővebben lásd Burián László elemzését. In: Az Európai Közösség Kereskedelmi Joga. Szerk.: Király Miklós. Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, 1998. 80. skk.

⁴¹ Ellenben fenntartást tett: Egyesült Királyság, Írország, Lettország, Luxemburg, Németország, Portugália, Szlovénia.

⁴² Bővebben a közrend szerepéről: Raffai Katalin: Az emberi jogok szerepe a közrend konkretizálásában. In: Magyar Jog (2006/1.).

⁴³ Vö: Raffai Katalin: Az európai közrend körvonalai – néhány gondolat az EK Bírósága két döntése kapcsán. In: Kontroll (m.a.).

⁴⁴ International Sale of Goods in the Conflict of Laws. i. m. 765. o.

⁴⁵ Ez utóbbi kérdés tekintetében nem sikerült egyezsre jutni, ezért a 22. cikk (1) bekezdés b) pontja lehetővé teszi a fenntartást, mellyel az Egyesült Királyság és Olaszország élt.

elsősorban a *lex causae*-t rendeli, azonban a fél hivatkozhat a szokásos tartózkodási helye szerinti ország jogára annak megállapítása érdekében, hogy a szerződéshez nem járult hozzá, amennyiben a körülményekből az tűnik ki, hogy nem lenne indokolt magatartása következményeit a fentebb meghatározott jog alapján elbírálni.

A 9. cikk az alaki érvényességről szólva – a *favor negotii* értelmében – alternatív kollíziós normákat ad, azaz alakilag érvényes az ugyanazon országban tartózkodó személyek között kötött szerződés, ha megfelel a *lex causae*, vagy a megkötés helye szerinti ország joga alaki követelményeinek. Valamint alakilag érvényes a különböző országokban tartózkodó személyek között kötött szerződés, ha eleget tesz a *lex causae*, vagy az egyik érintett ország joga alaki követelményeinek. Rögzíti azt is az Egyezmény, hogy ha a szerződést képviselő köti, úgy a képviselő tartózkodási helye szerinti ország minősül releváns országnak. Illetőleg rendelkezik a megkötött vagy tervezett szerződéssel kapcsolatos joghatás kiváltására irányuló egyoldalú jogügyletek alaki érvényességéről: „ha eleget tesz az egyezmény alapján a szerződésre irányadó jog vagy azon jog alaki követelményeinek, amely a szerződésre irányadó lenne, vagy ha megfelel a jogügylet helye szerinti ország joga alaki követelményeinek.”

Kivételek egyfelől az Egyezmény 5. cikke szerinti fogyasztói ügyletek, az ilyen szerződések alaki érvényességére azon ország joga irányadó, ahol a fogyasztó szokásos tartózkodási helye található. Másfelől azon szerződések, amelyek „tárgya ingatlanl kapcsolatos dologi jog vagy ingatlan használatával kapcsolatos jog, az ingatlan fekvése szerinti ország jogában előírt kötelező alaki követelmények alá tartoznak, ha e jog alapján e követelmények a szerződés megkötése szerinti országra és a szerződésre irányadó jogra tekintet nélkül alkalmazandók”.

XII. Renvoi (vissza- és továbbutalás)

A Kódex nem rendezte egyértelműen a *renvoi* kizárását, ellentétben pl. sok más ország kollíziós jogával, valamint általában a nemzetközi egyezményekkel (különösen a Hágai Egyezményekkel). A szerződések jogában ugyanis nem hagynak teret a *renvoi* intézményének. Az Egyezmény 15. cikke alapján – a hazai jog ezen úrját kitöltve – kizárja a vissza- és továbbutalást.

XIII. Kiszereződés az Egyezményből?

Felvetődtek olyan nézetek, hogy mi történik abban az esetben, ha a felek a szerződésükben azt a kikötést teszik, hogy pl. a magyar jog „kivéve a 2006. évi XXVIII. törvényt”, vagy „a 2006. május 31-i állapota szerint” (Egyezmény hatályba lépése előtt). Ez a nézet nem nyert támogatást, ugyanis a hatályba léptető törvény adja az Egyezménynek a „jogerőt”, melynek rendelkezéseit a szerződő államban „alkalmazni kell”.

XIV. A jövő: Róma I. rendelet

Az Amszterdami Szerződés új lendületet adott a közösségi jogi eredetű nemzetközi magánjognak, ugyanis hatályba lépése óta a kollíziós szabályok az EKSz 61. cikke c) pontja alá tartoznak. Ugyanezen cikk b) pontja alapján a közösségi jogalkotó mérlegelési jogkörrel rendelkezik annak megállapításakor, hogy egy adott intézkedés szükséges-e a belső piac megfelelő működéséhez. Megállapítást nyert, hogy ehhez a szerződéses

kötelmek kollíziós szabályainak harmonizálása elengedhetetlen.⁴⁶ A rendeletté történő átalakítás azonban egyfelől formai, másfelől tartalmi kiigazításokat tesz lehetővé. A 2005. december 15-én közzétett ún. Róma I rendelettervezet számos helyen modernizálja, illetőleg egyértelműbbé alakítja az Egyezmény rendelkezéseit. A rendelet kiküszöbölne a fenntartások, valamint a hatályba lépett értelmezési jegyzőkönyvek okozta problémákat. Kérdés, hogy a Hágai Program végrehajtását előirányzó cselekvési tervében 2005-re megjelölt Róma I tervezetet az – EK Sz 215. cikkében szabályozott – együttdöntési eljárás keretében mikor fogják elfogadni.⁴⁷ Nem véletlen, hogy a jogtudomány a lehető legjobb megoldásnak azt tartaná, ha a Róma I és a Róma II (szerződésen kívüli kötelmekre alkalmazandó jog) rendelettervezetei egységes szerkezetben, egy rendeletként kerülne megalkotásra.⁴⁸ (A Római I kapcsán az ülések 2006 júniusában, ám a tárgyalások ez év őszéig valószínűleg nem kezdődnek el, az Egyesült Királyság kormánya pedig már döntött, hogy nem kívánnak a rendeletbe „beleszerződni”).⁴⁹

XV. Zárszó

Hazánk viszonylatában a jogtudomány már jóval a csatlakozásunk előtt felhívta a figyelmet a sürgető jogalkotási teendőkre, a magyar szabályozás anomáliáira. A korábbi reformjavaslatok a Kódex módosításának mintájául az Egyezményt állították,⁵⁰ majd csatlakozásunk „előestéjén” – változtatások híján – az átvétel tekintetében tettek javaslatot: „a kihirdetéssel egyidejűleg hatályon kívül kellene helyezni a Kódex szerződési jogi fejezetét”.⁵¹ Némi „*déjà vu*”, maradt a kétlépcsős rendszer: azaz a Kódex azon szerződésekre alkalmazandó, amelyek nem tartoznak az Egyezmény hatálya alá, valamint ha azt külön szabályok nem rendezik.⁵² Igaz, az utolsó előtti pillanatokban két módosítás is született, elsőként a 2005. évi CLIV. törvény, mely a munkaszerződések, majd a 2006. évi III. törvény, mely a fogyasztói szerződések kollíziós szabályait „eukonformizálta” (előbbi tekintetében maradéktalanul), azonban ezek pár hónapig fungálhattak ténylegesen, ugyanis 2006. június elsejével e két kérdéskörben az Egyezmény alkalmazandó. Jelen jogrendünkben tehát a magyar nemzetközi magánjog szerződési szabályainak megkettőződéséről beszélhetünk, „ami jogalkalmazási nehézségekhez

⁴⁶ Javaslat Az Európai Parlament és a Tanács rendelete a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról (Róma I) COM (2005) 650 végleges. 4. o.

⁴⁷ Bővebben: Szabó Sarolta: Diszciplínák találkozása az Európai Unió jogegységesítésének színpadán: nemzetközi magánjog és jog-összehasonlítás. In: „Monumentum aere perennius” – Tanulmányok Péteri Zoltán tiszteletére. Budapest, 2005. 223–230. o.

⁴⁸ Lásd Brávác Ottóné, valamint Vékás Lajos álláspontja. Bővebben: Szabó Sarolta: Közös úton – Beszámoló „A magyar nemzetközi magánjog az uniós csatlakozás után” című konferenciáról. In: *Iustum, aequum, salutare* 2005/1. 181–185. o. Claudia Hahn előadása. In: Garamvölgyi Róbert – Nemessányi Zoltán: A közösségi jog hatása a nemzetközi magánjogra. In: *Európai jog* 2005/5. 46. o.

⁴⁹ British Institute of International Comparative Law, www.biicl.org (2006. május 17.).

⁵⁰ Burián László: A fogyasztóvédelem az új nemzetközi magánjogi szerződési szabályok tükrében. In: *Magyar Jog* 1999/1. 16–23. o.; Vékás Lajos: Nemzetközi kollíziós szerződési jogunk reformjához. In: *Magyar Jog* 1999/12. 708. o.

⁵¹ Burián László: Az uniós csatlakozás hatása nemzetközi szerződési jogunkra. In: *Placet experiri* – Ünnepi tanulmányok Bánrévy Gábor 75. születésnapjára. Budapest, 2004. 68. o. (továbbiakban: Burián: Az uniós csatlakozás hatása...).

⁵² Pl.: biztosítási szerződésekre alkalmazandó jog meghatározása, mely a biztosítóról és a biztosítási tevékenységekről szóló 2003. évi LX. törvényben egy külön VI. fejezet, valamint hitelintézetek végelszámolása és felszámolása különleges szabályai tekintetében a hitelintézetekről és pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII. törvény 185/D – 185/E §.

vezethet”.⁵³ Úgy gondolom, míg a jogalkalmazásnak egyre szélesebb körben kell számolnia nemzetközi magánjogi tényállások felmerülésével és megoldásával, a jogalkotásnak – éppen erre tekintettel – kellene a Kódex reformálását elindítania, melyet egyes tagállamok az Európai Unióban már be is fejeztek.⁵⁴

⁵³ Burián: Az uniós csatlakozás hatása i. m. 68. o.

⁵⁴ Legutóbb pl. Észtország (2002), Belgium (2004).

A horizontális megállapodások mentesülése csoportmentességi rendelettel az európai közösségi versenyjogban*

DR. SZEGEDI ANDRÁS

1. A horizontális kartellek

A versenykorlátozó megállapodásokat sokféleképpen lehet csoportosítani. Az egyik hagyományos felosztás arra összpontosít, hogy milyen formában jelentkeznek, azaz milyen tiltott magatartást valósítanak meg. A versenykorlátozó megállapodások azonban lényegében megjelenési formájuktól függetlenül tilosak, a tilalmi klauzulákban általában említett korlátozásfajták sosem kimerítő katalógusok, csak exempflikatív felsorolások. A versenytörvényekben szereplő tilalmi szakaszok ugyanis generálklauzulák, ami nagyon széles kört ölel fel. Így a perdöntő az, hogy egy megállapodás versenykorlátozó-e vagy sem, annak már nincs túl nagy jelentősége, hogy a korlátozás milyen szempontból sértette a tilalmat. Ennek megfelelően fontosabb az a kérdés, hogy kik között jött létre a megállapodás, ugyanis e distinkciónak számos gyakorlati-tapasztalati következménye van. A versenykorlátozó megállapodások alapvetően kétféleképpen lehetnek aszerint, hogy a részes vállalkozások a termelési-forgalmazási lánc mely fokán helyezkednek el. Vertikális korlátozások azok, amelyek e lánc különböző fokán álló vállalkozások között jönnek létre. A vertikális megállapodások jelentősége a forgalmazási láncolatban érezhető, ahol a termék előállítója nem óhajtja a termék végfelhasználóig való eljuttatását a saját tevékenységébe integrálni, hanem ehhez kereskedelmi partnereket keres. Ez alapvetően nem versenykérdés, hanem egyszerűen vállalatstratégiai, -kormányzási téma. A vertikális terjeszkedés vagy a forgalmazás szerződéses lebonyolítása között csupán az a választóvonal, hogy vajon a vállalkozás számára melyik megoldás eredményez kevesebb (tranzakciós) költséget. Ahol nem éri meg a szerződéses láncolat kiépítése és fenntartása, ott a vállalkozás maga fog a termelési-forgalmazási lánc több fokán egyszerre megjelenni. Az pedig, hogy ezt a szervezetten belüli nyújtózkodást új szervezeti egységgel, leányvállalattal, fiókteleppel, kereskedelmi képvisellel vagy egy formálisan önálló másik vállalkozás létrehozásával valósítják-e meg, szintén vállalatstratégiai kérdés és a közösségi versenyjog számára érdektelen probléma.¹ A versenyjog számára a vertikális

* Jelen munka jelentős részben 2005. október–novemberben készült a MÖB kutatói ösztöndíjának támogatásával Firenzében, az Istituto Universitario Europeo. A szerző egyetemi adjunktus, Széchenyi István Egyetem, Győr.

¹ Az „érdektelenséget” itt úgy kell érteni, hogy a közösségi jogban alakult ki (és a magyar jogba is nem független vállalkozások néven beszivárgott) az „egy gazdasági egység érv” (*one economic unit argument*) szerint az egy vállalatcsoporthoz tartozó, jogilag azonban független, önálló vállalkozások versenyjogi szempontból nem minősülnek különböző vállalkozásnak. Ez az elv a közösségi versenyjog egészét áthatja, nem szorítkozik a kartelltilalomra. Lásd: *Viho Europe BV v. Bizottság* ([1996] ECR I-5457, [1997] 4 CMLR 419); Richard Whish: *Competition Law* (2003, London, 88. p.), Valentine Korah: *EC Competition Law and Practice* (2000, London, 38. p.)

megállapodások nem szoktak feladatot adni, hacsak nem szerepel valamilyen korlátozás vagy kizárólagosság a megállapodásban. A jogalkalmazónak így elsősorban azt kell megkülönböztetnie, hogy a vizsgált megállapodás olyan korlátozást tartalmaz-e, amely a gazdasági racionalitást növeli és így előmozdítja a piaci hatékonyságot, vagy olyan korlátozást tartalmaz, amely a piaci növekedés, a versenytársak vagy egyéb piaci szereplők tevékenységének akadályozásával jár. A versenyjognak nem feladata a versenytárs védelme, csakis a verseny védelme. Ha a vertikális megállapodás miatt a kevésbé hatékony versenytárs kiszorul a piacról, de ennek pusztán a többi vállalkozás nagyobb hatékonysága az oka, a versenyjognak nem feladata beavatkozni.² Ahogy azt korábban máshol kifejtettük,³ a vertikális kartellek közösségi jogi megítélésében óriási változások következtek be az utóbbi években, amelynek tárgyalása nem képezi jelen cikk tárgyát, itt csak a horizontális kartellekre összpontosítunk.

Horizontális az a megállapodás, amely a termelési-forgalmazási lánc azonos fokán álló vállalkozásai között, azaz lényegében versenytársak között születik. Elméletileg e kétféle korlátozás nem ugyanolyan mértékben és nem ugyanúgy érinti a versenyt. A vertikális kapcsolatok szempontjából a megállapodások szerepe egyfajta input jellegű: meghatározzák a továbbeladási árat. Ez a versenytársakat abszolút nem érinti, az input árnövekedése a kereslet csökkenésével jár majd végső soron az adott termékre nézve. Horizontális viszonyokban ezzel szemben a hasonló vagy azonos terméket előállítók vagy forgalmazók közötti megállapodások nem tekinthetők csupán „belügynek”, mivel az egész versenyre érezhető kihatással vannak.⁴ A horizontális kartellek az alábbi jellemző megnyilvánulási formákban képesek a versenyt korlátozni:⁵

– A termék árával kapcsolatos korlátozások

- a) árrögzítés, ideértve: végső fogyasztói ár kikötése⁶ vagy minimum árak meghatározása; „ajánlott” árak alkalmazása;⁷ áremelés végrehajtására vonatkozó megállapodás;⁸ árengedmények és kedvezmények korlátozása⁹ (beleértve a reklámrabattokat¹⁰ és a fogyasztóknak juttatott ajándékokat is); a hitelnyújtás korlátozása;¹¹ közös továbbeladási árpolitika;¹² a forgalmazás mennyiségi korlátozása; bekerülési költség alatti ár alkalmazásának kizárása;¹³ kézbesítési vagy környezetvédelmi költségekre, fizetési kötelezettségekre vonatkozó megállapodás; árbefolyásolási sémák elfogadása¹⁴

b) Árdiszkrimináció

² Robert Merkin – Karen Williams: Competition Law: Antitrust Policy in The United Kingdom and the EEC (1984, London, 174. p.)

³ Szegedi András: Az európai versenyjog új szabályai (Magyar Jog, 2005/6)

⁴ Faull–Nikpay: EC Competition Law (1999, Oxford, 560. p.)

⁵ Ivo van Bael – Jean-François Bellis: Competition Law of the European Community (2005, Hága, 388–448. p.)

⁶ Pl. Vereniging van Cementhandelaren v. Bizottság (1972 ECR 977); Vitamin-ügy OJ 2003 L6/1 (fellebbezés függőben).

⁷ Cink-foszfát ügy (OJ 2003 L153/1, fellebbezés függőben).

⁸ Cast Iron és Steel Rolls (OJ 1983 L317/1).

⁹ Roofing Felt Cartel OJ 1986 L232/15; CMA CGM és mások v. Bizottság (2003 ECR II-913).

¹⁰ Papier Peints v. Bizottság (1975 ECR 1491).

¹¹ Fedetab-ügy (OJ 1978 L224/29).

¹² VBVB és VBBB v. Bizottság (1984 ECR 19).

¹³ IFTRA-ügy (OJ 1975 L228/3).

¹⁴ Cinktermelők csoportja (OJ 1984 L220/27).

– Piacfelosztás

a) Területalapú korlátozások (piacok és földrajzi területek felosztása,¹⁵ hazai piac védelmében piacvásárlás,¹⁶ kvótarendszer a termelésben, kivitelben, szállításban¹⁷)

b) Termelés vagy a beszerzési források ellenőrzése¹⁸

c) Fogyasztók¹⁹ vagy termékek felosztása²⁰

– Kollektív bojkott

– Bizalmas információcsere

– Vállalkozások közötti szövetségek, vásárok, aukciók.

Bár a horizontális kartellek inkább képesek lényeges és súlyos versenykorlátozásra, az általános kartelltilalom azonban egyformán vonatkozik valamennyi megállapodásra, a vertikális kartellek sem képeznek kivételt a szerződés tilalma alól. A horizontális kartellek versenyjogi megítélése mindig is szigorúbb volt, mint a vertikális megállapodásoké. Nem csoda, jegyezhetjük meg. Hiszen a termelési-forgalmazási lánc azonos fókán álló vállalkozások, mint jellemzően versenytársak versenykorlátozó megállapodásából legfeljebb a kartellben részes felekre hárul előny, amennyiben a kartell tagjai extraprofitot realizálhatnak.²¹ Ezek a megállapodások közvetlenül befolyásolják a versenyt, hiszen konkrét áremeléshez, a termelés csökkenése okán bekövetkező áremeléshez, a kínálat csökkenéséhez vezetnek. Ezek a kartellek gyakorlatilag mindig tilosak. A megszorító jelző azért indokolt, mert *per se* érvénytelenség így, explicite természetesen e korlátozásokra vonatkozóan sincs lefektetve. A másik oldalról persze elmondható, hogy ismeretes olyan mentesítő határozat,²² amely egy kétszereplős piac két versenytársa közötti, termelést szabályozó és kölcsönös egymásrautaltsághoz vezető megállapodást honorált mentességgel, mondván, e nélkül a tervezett szakosítási megállapodás kivitelezhetetlen. Látható azonban, hogy a fent említett megjelenési formájukon kívül *ad absurdum* a horizontális kartellek is hozzájárulhatnak a verseny erősítéséhez, a hatékonyság növeléséhez vagy hasonló, kívánatos célok eléréséhez, hiszen a globalizáció, az élesedő verseny, az óriási adaptációs és innovációs igény kihívásaival horizontális megállapodások révén könnyebb idomulni. A versenytársak pusztá együttműködése pedig sokszor nem is versenyjogi kérdés, azaz ilyenkor nem is alkalmazzuk a 81. cikket.

A közösségi versenypolitika (a bizottság) a potenciális (verseny)korlátozásokat, jogsertéseket – érzékelve a vertikális és horizontális kartellek közötti, napjainkra evidenciává vált különbségeket – három csoportba osztja.²³ Az első csoportot a kisebb jelentőségű korlátozások alkotják. Ide tartoznak a vertikális megállapodások, amelyeknek korlátozott a piaci hatásuk gazdasági és földrajzi értelemben is. A második csoportba a komoly versenykorlátozások tartoznak. Ide tartoznak a horizontális megállapodások, illetve azok a vertikális megállapodások, amelyek nagyobb piaci hatással bírnak és a belső piac kiterjedtebb területét érintik. Az utolsó kategória a nagyon súlyos korlátozások köre. Ide azok a horizontális kartellek sorolandók, amelyek veszélyeztetik a belső piac működését, így elsősorban azok, amelyek a belső piac országhatárok szerinti szét-

¹⁵ Kininkartell International Quinine Cartel (OJ 1969 L192/5).

¹⁶ Suiker Unie-ügy (1975 ECR 1663).

¹⁷ Cementregeling voor Nederland (OJ 1972 L303/7).

¹⁸ Italian Cast Glass (OJ 1980 L383/19).

¹⁹ BP Kemi-DDSF (OJ 1979 L286/32).

²⁰ Tréfileurope v. Bizottság (1995 ECR II-791).

²¹ Megerősíti: Ernest Gellhorn – William E. Kovacic: Antitrust Law and Economics (1994, St. Paul, 157. p.)

²² ENI/Montedison (Case IV/31. 055; OJ L5/13, 1987.)

²³ Guidelines on the Method of Setting Fines Imposed Pursuant to Article 15 (2) of Regulation 17 (OJ 1998 C9/3).

tagolásához vezetnek. Ha a versenykorlátozó megállapodásban részes vállalkozások megtorló jelleggel, „visszaesőként”²⁴ vagy „felbujtó”, kezdeményező jellegű, másokat a jogellenesség talajára sodró magatartással – a büntetőjogból kölcsönözött kifejezéssel összefoglalóan – „minősítő körülményekkel” tetézik a versenykorlátozást, akkor az nyilván befolyásolja a bírság összegét, de a fizetendő tétel megállapítása a hatáson alapul, az „alanyi oldal”, a vállalkozás magatartása csak árnyalja a képet. Ugyanígy, ha „enyhítő körülmények” mutathatók ki, akkor azok is a bírság összegének finomításánál jönnek csak számításba. Ilyen, ha a csordahatás miatt passzív szereppel ugyan, de a főkolompot követi a vállalkozás. Szintén ilyen, ha a megállapodást végül nem követi végrehajtás, vagy a jogalkalmazó első beavatkozása, színre lépése után a megállapodás végrehajtását azonnal befejezi, továbbá ha az eljárás alatt a jogalkalmazóval mindenben együttműködik. Ide tartozik az is, ha a vállalkozás számára kétséges lehetett, hogy a megállapodás jogos vagy jogellenes.²⁵ Egyéb enyhítő körülmények is elképzelhetőek a körülményektől függően, pl. az, ha a károsult ügyfélnek a megállapodásban részes vállalkozás jelentős jóvátételt fizet.²⁶

A kilencvenes évek utolsó harmadában hirdette meg a bizottság (az elsősorban horizontális, „hardcore”) kartellek elleni hatékonyabb és szigorúbb fellépést, amelynek az eredménye: a korábbi nyögvényelős, nehézkes és lassú ügymenet valósággal megújult. 2001-ben és 2002-ben 19 ügyben született formális határozat. Korábban, ha jó éve volt a versenyügyi DG-nek, kettő-három, ha rossz, nulla határozatot hoztak.²⁷ Ebből a szempontból a reformok új megközelítése megcáfolhatatlanul helyes és kívánatos. A versenykorlátozó megállapodások közül a horizontális kartellek jelentik a legnagyobb veszélyt a fogyasztói jólétre, így tulajdonképpen csak az a kérdés, hogy a bizottság miért nem fordított rájuk korábban nagyobb figyelmet. A koncentráltabb jogérvényesítés érdekében a multinacionális kartellek elleni küzdelemben a nemzetközi együttműködés szerepe szintén megnőtt (különösen a japán, kanadai és amerikai hatóságokkal). Bármennyire is eltérnek e jogrendszerek a közösségi megközelítéstől, a nemzetközi kartellekben részes vállalkozások vezetői aligha ártatlanságból, jóhiszeműen, tudatlanságból keverednek a közösségi jog látókörébe.²⁸ Megjegyezzük, hogy csak 1998 óta foglalkozik külön ügyosztály a kőkemény (titkos és nemzetek feletti) kartellekkel. Ez a dátum érzékelteti egyben azt is, hogy a kilencvenes évek második felében vált abszolút prioritássá a legsúlyosabb versenykorlátozások üldözése és visszaszorítása, amely aztán a reformok megvalósulásának folyamatában tovább erősödött. A bizottság szerepének megváltozása ugyanis egyfelől az ügyterhet csökkenti és az elvi irányító szerepet nagyban növeli és kihangsúlyozza, de legalább ilyen kulcsmozzanata a változásoknak, hogy ezáltal a bizottság teljes gőzzel munkálkodhat azon, hogy kiszűrje és szankcionálja a valóban kőkemény és káros versenykorlátozó titkos kartelleket.²⁹

²⁴ Tudatában annak, hogy a büntetőjogi fogalmi rendszer és a versenyjogi terminológia nem ugyanaz, az érzéketlenség kedvéért – követve a bizottság szóhasználatát – a következőkben több büntetőjogi kifejezést veszünk át abban a hitben, hogy ezek segítségével plasztikusabban lehet kifejezni a versenykorlátozások megítélésénél mérlegelendő körülményeket.

²⁵ Jean-François Bellis: The Determination of Fines for Infringements of Community Competition Rules – An Assessment of Five Years of the 1998 Guidelines (In: Mads Adenas – Michael Hutchings – Philip Mardsen (szerk.): Current Competition Law Vol. II, 2004, London, 103–106. p.)

²⁶ Pre-Insulated Pipe-ügy (1998. okt. 21., OJ 1999 L24/1)

²⁷ Olivier Guersent: The Fight Against Secret Horizontal Agreement in the EC Competition Policy (In: Barry Hawk (szerk.): International Antitrust Law and Policy 2003; 2004, Huntington, 43–44. p.).

²⁸ Mario Monti: EU Competition Policy After May 2004 (In: Hawk, 27. láb. id. mű, 404. p.).

²⁹ João Pearce Azevedo: Crime and Punishment in the Fight Against Cartels: The Gathering Storm (European Competition Law Review, 2003/8).

Ahogy fentebb szóba került a tranzakciós költségek elmélete, még egyszer érdemes röviden kitérni rá, hiszen e sajátos látásmód itt is kellően árnyalja a horizontális kartellek megítélését. A vállalkozások közötti megállapodások célja eszerint ugyanis az, hogy együttműködésük, közös vállalataik révén bizonyos funkciókat ellássanak és ezáltal a hatékonyságot növeljék, hozzájáruljanak a piac racionalizálásához. Olyan célok ezek, amelyek nem ellentétesek a verseny védelmének gondolatával, függetlenül a megállapodás tényleges hatásaitól. Ez pedig éppen annak ellentéte, amit a horizontális kartellekről első megközelítésben mondani szoktunk.³⁰

Ellentétben a vertikális szférával, a horizontális megállapodások csoportmentességi (újra)szabályozása nem ernyőjelleggel történt. Az egyes megállapodástípusok elkülönült kezelése fennmaradt, mintegy jelezve, hogy a kétféle megállapodástípus másfajta kockázatokot hordoz, és más jellegűt mutat. A horizontális viszonyokkal kapcsolatosan azonban nem született átfogó csoportmentességi rendelet. A szakosítási megállapodásokról és a kutatás-fejlesztési megállapodásokról külön rendelet szól, amelyeket egy egységes bizottsági iránymutatás kísér.³¹ Ezt a kört egészíthetjük ki a vonalhajózási konferenciák és konzorciumok szabályozásával, amelyek szintén a horizontális kartellek számára nyújtanak mentességet.

2. A szakosítási és a kutatás-fejlesztési megállapodások

Szakosítási megállapodások azok a megállapodások, ahol a felek a termelési folyamatokat illetően szakosodnak azáltal, hogy bizonyos termelési szakaszokat egymás között elosztanak. Ezáltal természetesen csökken a verseny, de a másik oldalon nőhet a termelés és csökkenhet a termelési költség, azaz nőhet a gazdasági hatékonyság. A korábbi csoportmentességi rendelet (417/85/EK rendelet) is mentesítette ezeket a megállapodásokat, ha kölcsönösségen alapultak. A kutatás-fejlesztési megállapodás számos formát ölthet. Jellegzetessége, hogy nem feltétlenül csak vállalkozások között jön létre, gyakran részesei lehetnek egyetemi vagy kutatóintézeti csoportok is. Sok vállalkozás számára, adott esetben egész iparágakon belül (gyógyszeripar, informatika) a legfőbb versenyelőny az innováció, amely a K+F megállapodások révén valósul meg. Ezek nagy beruházások, nagy anyagi, emberi erőfeszítést igényelnek, miközben óriási anyagi kockázattal is járnak. Ha azonban beválnak, a nyereség hatalmas lehet. Ennél fogva a társadalmi erőforrások hatékony felhasználása miatt elemi érdek, hogy a vállalkozások e tekintetben együttműködhessenek, közösen fedezzék a költségeket, szétterítsék a kockázatot egymás között és elkerüljék a pazarlót, egymás mellett párhuzamosan futó kutatásokat.³² A közösség nemcsak hogy elismeri e megállapodások létjogosultságát pl. csoportmentességgel, hanem bizonyos fokig támogatni is próbálja alkalmazásukat. Önmagában a kutatás-fejlesztés tehát üdvözlendő, és az esetek nagy többségében nem lehet szó a kartelltilalom alkalmazásáról. A versenyjogi aggályok akkor jelennek meg, ha a szimpla K+F együttműködésen túlmenve a felek a kereskedelmi szférába is bevezetik a kooperációjukat. A K+F megkülönböztetett helyét az adja, hogy a közösségi gazdaságpolitika dédelgetettjei, a kis- és középvállalkozások számára is különösen fontos terület ez, főleg azért, hogy alkalmazkodni tudjanak azoknak a nagyvállalatoknak az igényeihez, amelyeknek gyakran beszállítói. A korábbi csoportmentességi rendelet túlságosan aprólékos szabályokat tartalmazott, amelyeknek csak kevés megállapodás felelt meg, így az a jogforrás alig nyert alkalmazást.

³⁰ Gellhorn – Kovacic: 21. lábj. id. mű, 162–164. p.

³¹ Gunnar Pampel: Rechtsnatur und Rechtswirkungen horizontaler und vertikaler Leitlinien im reformierten europäischen Wettbewerbsrecht (2005, Baden-Baden, 42. p.).

³² Faull – Nikpay: 4. lábj. id. mű, 372. p.

A bizottság 1997-től dolgozott a korábbi rendeletek reformján, és várható volt, hogy a korábbi szektorális szemléletet nemcsak a vertikális, hanem a horizontális szektorban is esernyőrendelet váltja majd fel. Ennek ellenére két különböző rendelet született a hozzájuk kapcsolódó iránymutatással.³³ Az iránymutatások jócskán kitágítják a rendeletek spektrumát, mert a bizottság olvasatában a mentességet nemcsak a K+F és a szakosítási megállapodások, hanem a hatékonyságot potenciálisan növelő egyéb megállapodások is élvezhetik (pl. vételi, egységesítési, környezetvédelmi stb. megállapodások), de ez nem terjed ki a komplex, stratégiai együttműködési megállapodásokra. Az iránymutatás felhívja a figyelmet arra, hogy e megállapodásoknak legtöbbször nem céljuk a versenykorlátozás, így a gazdasági elemzés minden esetben nélkülözhetetlen. Ennek megfelelően a felek piaci részesedésének vizsgálata az egyik kulcsmozzanata a horizontális kartellek vizsgálatának (is), hiszen minél nagyobb a piaci ereje egy vállalkozásnak, annál valószínűbb, hogy a horizontális megállapodás révén piaci erejét megőrizni, növelni tudja, táptalajt adva a versenyellenes piaci magatartások kísértésének.

2.1 Kutatás-fejlesztés³⁴ (2659/2000/EK-rendelet)

A 81. cikk tilalmi szakaszát nem lehet alkalmazni a K+F megállapodásokra, ha annak célja a termékre vagy eljárásra vonatkozó közös kutatás és fejlesztés, illetve az ilyen vagy korábban végzett kutatás és fejlesztés eredményeinek közös hasznosítása, akár külön-külön, akár egyszerre. A mentesség kiterjed a megállapodás egyéb, a szorosan vett kutatás-fejlesztésen kívüli elemeire is, amennyiben a súlypont a K+F marad. A releváns piac meghatározása e körben különösen komplikált. Más a helyzet akkor, ha a meglévő termék fejlesztésére vonatkozik a megállapodás, hiszen ilyenkor az általános szabályok szerint határozható meg a releváns piac. Új termék bevezetésénél viszont sokszor hiányzik a helyettesíthető termékek vizsgálhatósága, így itt más számítás jöhet szóba. Emellett, ha a K+F megállapodásban szellemi alkotások oltalmi jogáról is rendelkeznek, akkor e szférában is helye van a technológiai elemzésének. E megállapodások érinthetik továbbá az innovációs versenyt is, ezzel újabb vizsgálati feladatot adva a jogalkalmazónak. Ilyenkor azt kell vizsgálni, kirajzolódnak-e azok a kutatás-fejlesztési gócpontok (pólusok), amelyek meghatározott új termék vagy technológia kutatására irányulnak.

A vertikális csoportmentességi rendelet szabályozási elveihez hasonlóan az új rendelet csak a feketelistát tartotta meg és kihagyta a többi listát a szövegből. Így minden megállapodás mentesül, kivéve azokat, amelyek e rendelkezésekbe ütköznek. Ezen kívül a mellékes, kiegészítő rendelkezésekre is kiterjed a mentesség. A rendelet alapján lehetővé válik termelési célpontokat kikötni a termelés közös vállalat révén való megvalósítására, illetve forgalmazási közös vállalatok kapcsán eladási célpontokat és árakat meghatározni.

A vertikális renDELETEH képest eltérő szabályozási elv, hogy vannak pozitíve meghatározott követelmények is, amelyek a mentesülés feltételeiként foghatók fel. A közös kutatás és fejlesztés eredményeikhez a további kutatás, illetve felhasználás céljából minden félnek hozzá kell férnie. Ezen kívül, ha a kutatási és fejlesztési megállapodás csak a közös kutatásról és fejlesztésről rendelkezik, minden részes felet fel kell jogosítani, hogy szabadon és

³³ Commission Guidelines on the applicability of Article 81 of the Treaty to horizontal cooperation agreements (OJ 2001 C3/2).

³⁴ A korábbi csoportmentességi renDELETEH lásd: Valentine Korah: R & D and the EEC Competition Rules – Regulation 418/85 (1986, Oxford).

önállóan hasznosíthassa ennek eredményeit, valamint az ilyen hasznosításhoz szükséges bármely korábbi know-how-t. Ez a hasznosítási jog egy vagy több műszaki alkalmazási területre csak abban az esetben korlátozható, ha a felek a K+F megállapodás megkötésének időpontjában nem versenytársai egymásnak. A K+F megállapodásban szabályozott közös hasznosításnak olyan, szellemi tulajdonjogok által védett, vagy know-how-t képező eredményekre kell irányulnia, amelyek jelentősen hozzájárulnak a műszaki vagy a gazdasági haladáshoz, és meghatározó jelentőségük van a szerződésben megjelölt termék előállítására, illetve az előállítási folyamatok során.

Ha a megállapodásban részes felek egymásnak nem versenytársai, a megállapodás tartamára, illetve a megállapodásban meghatározott termék első forgalomba hozatalától számított hét évig mentesülhetnek a rendelet alapján. Ezen kívül, azaz versenytársak között ezen időkeretek akkor érvényesülnek, ha a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg az érintett piacon a 25%-ot. A kezdetben 25%-ot el nem érő részesedéssel rendelkező vállalkozások, amennyiben e részesedésük 25% fölé emelkedik, de a 30%-ot nem éri el, két naptári évig mentesülnek a továbbiakban is. Ha az emelkedés a 30%-ot is meghaladja, úgy a türelmi idő egy év. A piaci részesedést naptári évekre, elsősorban a piaci eladási értékek alapján kell kiszámítani.

A feketelista alapján a mentességet nem lehet alkalmazni azokra a megállapodásokra, amelyek célja, közvetve vagy közvetlenül, önmagukban vagy a felek irányítása alá tartozó egyéb tényezőkkel együttesen a tilalmi lista pontjainak valamelyikébe ütközik. Így e lista többek között tiltja, hogy a részt vevő vállalkozások szabadságukat korlátozzák abban, hogy kutatást és fejlesztést végezzenek önállóan vagy harmadik felekkel együttműködve. Tilos a megállapodás alapján korlátozni a termelést vagy az értékesítést, illetve rögzíteni az árakat a szerződés szerinti termék harmadik felek részére történő értékesítése esetében, vagy korlátozni a részt vevő vállalkozások által kiszolgálható fogyasztók körét, a szerződés szerinti termékek közös piacon belüli első forgalomba hozatalát követő hétéves időszak letelte után. Tilos az olyan kikötés is, hogy meg kell tagadni a saját területükön lévő azon felhasználók és viszonteladók igényeinek kielégítését, amelyek a szerződés szerinti termékeket a közös piacon belül más területen forgalmazzák stb.

A rendelet adta mentesítés visszavonására ez a jogszabály lehetőséget ad a bizottságnak. Erre akkor kerülhet sor, ha a megállapodás jelentősen korlátozza harmadik felek K+F tevékenységének mozgásterét az adott területen a rendelkezésre álló kutatási kapacitás korlátozottsága következtében, vagy a kínálat sajátos szerkezete miatt a K+F megállapodás jelentősen korlátozza harmadik felek számára a hozzáférést a szerződés szerinti termékek érintett piacához. Ide tartozik az is, ha a felek ésszerű ok nélkül nem hasznosítják a közös kutatás és fejlesztés eredményeit, vagy ha a szerződés szerinti termékek a közös piacon vagy annak jelentős részén nincsenek tényleges versenyhelyzetben azonos vagy helyettesíthetőnek feltételezett termékekkel, illetve ha a K+F megállapodás megszüntetné a kutatás-fejlesztési versenyt az adott piacon. A rendelet alkalmazásának mellőzése, ellentétben más rendeletekkel, e körben nincsen lehetőség.

2.2 Szakosítási megállapodások (2658/2000/EK rendelet)

A legfőbb szabályozási elvek kapcsán az általánosan elterjedt új trend itt is megfigyelhető: nincsen fehér és szürke lista, csak egy tilalmi fekete. Így e rendeletre is igaz, hogy ami nem tilos expressis verbis, az tulajdonképpen megengedett. A piaci részesedés analízise (a korábbi, éves forgalom vizsgálatával szemben) és a rendelet visszavonhatósága szintén megjelenik a rendeletben. Ez utóbbira akkor nyílik lehetősége a bizottság-

nak, ha a megállapodás nem hoz jelentős eredményeket a racionalizálás szempontjából, vagy a fogyasztók nem részesülnek méltányosan a képződő haszonból, illetve ha a verseny ténylegesen kiiktatódik a mentesített megállapodás következtében.

A rendelet hatálya alá tartoznak az „egyoldalú” szakosítási megállapodások. Itt nem egyoldalú nyilatkozatról van szó, hanem kétoldalú megállapodásról. A jelző használatát azonban az indokolja, hogy a megállapodás értelmében az egyik fél vállalja, hogy abbahagyja egyes termékek (és jegyezzük meg: szolgáltatások) előállítását, vagy tartózkodik e termék gyártásától, és ezeket a termékeket egy versenytárs vállalkozástól szerzi be, míg a versenytárs vállalkozás vállalkozik e termékek előállítására és szállítására. A megállapodások ezen típusára a korábbi csoportmentességi rendelet nem terjedt ki.³⁵ A régi jogszabály ugyanis csak a kölcsönös szakosítási megállapodásokat mentesítette, amelyek értelmében két vagy több fél kölcsönösen vállalja, hogy megszünteti egyes, de egymástól különböző termékek előállítását, vagy tartózkodik e termékek előállításától, és ezeket a termékeket más felektől szerzi be, és a felek vállalják e termékek szállítását. A kölcsönös szakosítási megállapodások továbbra is a rendelet *safe harbour* („biztonságos kikötő”) jellegét élvezik. A jelenlegi rendelet szerint szakosítási megállapodásként mentesülnek a közös előállítási megállapodások, amelyek értelmében két vagy több fél vállalja, hogy egyes termékeket közösen állít elő. Mindegyik esetben mentesül a szellemi tulajdon átruházása vagy használatának engedélyezése is, hacsak nem ez a megállapodás fő célja. E rendelet alapján mentesülnek a beszerzési vagy értékesítési kizárólagosságot tartalmazó kikötések is.

A piaci részesedés, amelyhez tulajdonképpen a csoportmentesség alkalmazhatósága kötődik, az érintett vállalkozások együttes piaci részesedése alapján számítva a 20%-ot nem haladhatja meg a releváns piacon. A fent ismertetett „türelmi idő” itt is helyt kapott, amennyiben a vállalkozások kicsúsznak a 20%-os küszöb alól, de 25% alatt maradnak két évig, ha 30 alatt maradnak, egy évig élvezhetik a rendelet adta mentességet.

A feketelista kevésbé terjedelmes és komplikált, mint a többi rendeletben. A mentességet nem élvezhetik azok a megállapodások, amelyek tárgya akár közvetve, akár közvetlenül, önállóan vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel összesítve az árak rögzítésével jár a termékek harmadik személyeknek történő értékesítése során, a termelést vagy az értékesítést korlátozza, vagy (felosztja a piacot vagy a fogyasztók körét. Ezzel együtt is mentesülhet az a megállapodás, amelyben a felek értékesítési közös vállalkozás keretében értékesítési árat fixálnak. Az új szabályozás pragmatikusabb jellegét mutatja ez, hiszen ez a klauzula a korábbi rendelet szerint nem mentesülhetett. Ugyanígy, megengedett a termelési-forgalmazási célú közös vállalkozás keretében a termelés és kapacitás megkötése.

A csoportmentességi rendeletet kísérő iránymutatás szerint a mentesség kiterjed a fenti, szorosan vett szakosítási megállapodásokon kívül a vételi megállapodásokra, a kommercializációs (*commercialization*) megállapodásokra és a standardizációs megállapodásokra is.

Vételi megállapodásokról akkor beszélünk, ha a felek bizonyos termékek közös megvásárlásában egyeznek meg, akár közös vállalkozásaik útján, akár lazább megegyezés alapján. Értelme e kooperációnak, hogy a külön-külön nem nagy piaci súllyal rendelkező kis- és középvállalkozások képesek legyenek nagyban, kedvezőbb feltételekkel árut beszerezni. E megállapodás kétarcú: a vásárlásban érdekelt felek kapcsán biztosan horizontális, ám ha a megállapodás az eladókra is kiterjed, vagy azokra, akiknek a terméket továbbadják, vertikális jellegű is lehet. Ebben az esetben a vertikális rendelet is alkalmazandó ebben a viszonylatban. E megállapodás két releváns piacot is érint: egy-

³⁵ Lásd: Prym/Beka-ügy ([1973] OJ L296/24, [1973] CMLR D250).

részt azt a piacot, ahol vásárolnak (kínálati oldal), másrészt azt, ahol eladnak (keresleti oldal). Ha csak nincs a feleknek jelentős piaci ereje, amennyiben más-más (akár csak földrajzi) piacokon működnek, a megállapodás nem tartozhat a 81. cikk alá. A vételi megállapodások tulajdonképpen csak akkor sértik a tilalmi szakaszt, ha leplezetlenül versenykorlátozók. Ha mégis a 81. cikk alkalmazására kerül sor, akkor lehetőség van a mentesülésre a (3) bekezdés alapján, ha a megállapodásnak gazdasági előnyei vannak, nélkülözhetetlen jellegű és nem zárja ki teljes mértékben a versenyt az érintett piacon. Ehhez vizsgálni kell a piaci részesedéseket is.

A kommercializációs megállapodások azok a kooperációs megállapodások, amelyeket versenytársak kötnek a termékük eladása, forgalmazása, reklámozása kapcsán. E meghatározás kellően megfoghatatlan és tág, így sok megállapodást karol át, ilyen értelemben ez egy szubszidiárius, hézagpótló jellegű szakosítási megállapodás-fajta. Ha van „nevesített” megállapodásfajta, ami alkalmazható, akkor az az irányadó. A bizottság álláspontja szerint e megállapodások nagy veszélye az árörögzítés, amelyek mindig a tilalmi szakasz alá tartoznak, és nem mentesülhetnek a csoportmentesség alapján.³⁶ További kényes pont e körben az árazási és egyéb szentitív kereskedelmi információknak a kicserélése egy ilyen megállapodásban. Ekkor – részben az előző miatt – az árde-termináns inputok a részes felek áruinál nagymértékben azonosak lesznek. Ezek a kikötések is előidézhetnek olyan szituációt (főleg meghatározott – a bizottság szerint 15% – piaci részesedés feletti felek esetén), amely a megállapodást ellentétessé teszi a 81. cikkel. Az információcserére tekintettel e tényállás erősen felveti az összehangolt magatartások tilalmába való ütközést.³⁷ Ilyenkor ugyanaz a három tényező vizsgálandó, mint a vételi megállapodásoknál. E megállapodások közé tartoznak a televíziós sportrendezvény-közvetítési jogok értékesítésére született szerződések, amelyekkel az utóbbi időben a bizottság is kiemelten foglalkozott.³⁸

A standardizációs megállapodások elsődleges célja bizonyos technikai vagy minőségi feltételrendszer megszabása, amelynek valamilyen, jelenlegi vagy jövőbeli termék, gyártási vagy egyéb folyamat, módszer meg kell, hogy feleljen. Itt is két releváns piac képzelhető el. Az egyik, ahol a standardokat lefektető vállalkozások tevékenykednek. A másik az a piac, ahol a standard eredményét kipróbálják, hasznosítják vagy igazolják. A megállapodás nem korlátozza a versenyt, ha a követelményrendszer betartása nem köti a megállapodás tagjait, vagy ha a standardok szélesebb hatókörben alkalmazandók és szélesebb („társadalmi”) megállapodások részét képezik (pl. nemzeti szabványügyi hatóságok). Emellett, jelentősebb piaci részesedés híján e megállapodások szintén nem versenykorlátozóak. Ha viszont a feltételrendszer a versenytársak kizorítását célozza, a megállapodás a tilalmi szakaszba ütközik. Így van ez akkor, ha ezáltal a felek a termelés vagy fejlesztés felett ellenőrzés gyakorlására lesznek képesek. A mentesség akkor alkalmazható, ha a standardok kialakítása az érintett piacon részes vállalkozások jelentős részének bevonásával történik, úgy, hogy azok, akik magukra ezt elfogadják, beleszólhatnak a formálásába. További körülmény lehet, hogy az újonnan belépők ehhez csatlakozhatnak. A rendszer nem lehet diszkriminatív, amit objektív technikai paraméterek révén lehet a legkönnyebben elérni.

³⁶ Megjegyezzük, hogy a per se tilalom elvi hiánya miatt nem beszélhetünk ab ovo érvénytelenségről itt sem, hangsúlyozandó, hogy fenti körülmény csak a csoportmentesség tekintetében kizáró ok.

³⁷ Az információcsere gyakran szolgál az ilyen jellegű ügyekben a jogellenesség indikátoraként. Lásd pl.: *Coöperatieve Vereniging 'Suiker Unie' UA v. Bizottság* ([1975] ECR 1663 [1976] I CMLR 295), *John Deere Ltd. v. Bizottság* ([1994] ECR II-957); *Interbrew és Alken-Maes v. Bizottság* ([2003] OJ L200/1).

³⁸ *The Helsinki Report on Sport* (1999. december 10.); Angol labdarúgó-bajnoksággal kapcsolatban: *Commission Press Release IP/02/1951*; német labdarúgó-bajnoksággal kapcsolatban: *Commission Press Release IP/03/1106*; a Bajnokok Ligájával kapcsolatban: *Joint Selling of the Commercial Rights of the UEFA Champions League* ([2003] OJ L291/25, [2004] 4 CMLR 549, *Commission Press Release IP/03/2003*).

A vonalhajózással kapcsolatos megállapodások versenyjogi megítélése: konferenciák és konzorciumok

Az elkülönült szabályozást magyarázza, hogy a közönségnek elkülönült közlekedési politikája van, ami a fuvarozást is felöleli. Ennek megfelelően a közlekedési-fuvarozási kérdések jócskán túlnyúlnak a versenyszempontokon és versenyjogi jogérvényesítésen. Mindazonáltal jelen dolgozat nem terjed ki sem a közösségi közlekedési politika vagy az erre vonatkozó közösségi joganyag,³⁹ sem az annak részét képező tengerjogi politika akár érintőleges tárgyalására,⁴⁰ hanem csak a témakör versenyjogi megítélésére szorítkozik, hiszen a közlekedési-fuvarozási szektor nem képez kivételt a versenyszabályok alól. Jelen alfejezet a tengerhajózási konferenciák és konzorciumok mint horizontális kartellek versenyjogi megítélésének vizsgálatára korlátozódik.

3.1 A vonalhajózás legfontosabb jellemzői

A vonalhajózás a hajózási formák viszonylag újabb válfaja (szemben a szabadhajózással, ami a vonalhajózás megjelenését megelőző időben a kizárólagos hajózási forma volt), az ipari forradalom szülte a XIX. század második felében. Am látható, hogy a legtöbb csoportmentességi rendelettel érintett megállapodástípusnál régebbi keletű (vö. légi vagy közúti közlekedés, franchising, K+F, szakosítás stb.). A kartellizáció már meglehetősen korán, az 1800-as évek második felében megindult. Ennek oka eredendően az volt, hogy a rendkívül megnövekedett hajótérkereslet növekedési ütemét is túlszárnyalva nőtt a hajótér-kapacitási piac, ami hamarosan öldöklő versenyhez vezetett.⁴¹ A vonalhajózás alapvető jellemzői (meghatározott kikötőérintési sorrend, kvázi menetrendszerű közlekedés) egyben kezdettől fogva azt is meghatározták, hogy ezt a tevékenységi kört csak nagy tőkeerejű vállalkozások képesek folytatni. Ennek az a magyarázata, hogy a vállalkozásoknak minden, a menetrendben szereplő kikötőben kell, hogy legyen dokkja, személyzete, rakodókapacitása; a hajóknak pedig nem teljes kihasználtság mellett is közlekedniük kell. Helyesebb tehát azt mondani, hogy a vállalkozások közösen folytatják e tevékenységet, hiszen a nagy tőkeigény természetesen igényli az együttműködést és a verseny kiiktatását a versenytársak között. Nem csoda, hogy a vonalhajózás a kartellizáció melegágya volt a kezdetektől fogva.⁴² Az egyik közösségi rendelet a versenyszabályoknak a tengerhajózásbeli alkalmazásával és ennek keretében a konferenciák⁴³ csoportmentességével, a másik a hajózási konzorciumok mentesítésével foglalkozik. Mindenekelőtt azt kell áttekintenünk, hogy a konferenciáknak alapvetően

³⁹ Lásd: Rosa Greaves: EC Transport Law (2000, Harlow).

⁴⁰ Lásd ehhez: Vincent Power: EC Shipping Law (1992, London); Athanasios A. Pallis: The Common EU Maritime Transport Policy – Policy Europeanisation in the 1990s (2002, Aldershot).

⁴¹ Felix Dinger: The Future of Liner Conferences in Europe – A Critical Analysis of Agreements in Liner Shipping Under Current European Competition Law (2004, Frankfurt am Main, 20–22. p.).

⁴² Az USA-ban a Harter Act (1893) már a múlt században foglalkozott a vonalhajózási kartellek kérdésével, elsősorban a brit vonalhajózártok által alkalmazott kiterjedt felelősségkorlátozás miatt. Ezen kívül, Angliában 1906-ban, az USA-ban 1912-ben hoztak létre parlamenti vizsgálóbizottságot a vonalhajózási konferenciák tevékenységének felülvizsgálatára, meglepő módon mindkettő lényegében üdvözölte piaci szerepüket és a felesleges verseny kiiktatását.

⁴³ A rendelet értelmében vonalhajózási konferencia vízi járműveket üzemeltető két vagy több fuvarozótársaság olyan csoportját jelenti, amely nemzetközi vonalhajózási szolgáltatásokat nyújt rakományok szállítására meghatározott útvonalon vagy útvonalakon megadott földrajzi határok között, s amely valamely olyan jellegű megállapodással vagy egyezséggel rendelkezik, amelynek keretében azok vonalhajózási szolgáltatások nyújtására vonatkozó egységes vagy közös fuvardíjak és más, egyeztetett feltételek szerint működnek

mely három csoportját szokták megkülönböztetni aszerint, hogy milyen mélységű a vállalkozások közötti együttműködés.

A legenyhébb fokú megállapodás a feleket arra kötelezi, hogy egyeztessék fuvarozási feltételeiket és díjtételeiket. A szűkebb értelemben vett konferencia tagjai már minimum árat is rögzítenek, és szerződési blankettarendszerüket nem egyszerűen összehangolják, hanem egységesítik, beleértve a rabatt-rendszert is. A legszorosabb együttműködési forma a *pool*, amelyben a vállalkozások jogi önállóságukat nem veszítik ugyan el, de gazdasági értelemben vett önállóságukat jórészt feladják, mert a *pool* tagjai megszabják a tagok által vállalható fuvarfeladatokat és rögzítik a fuvardíjakat is. Mind ezen túlmenően a fuvardíjbevételekkel a kartell résztvevői nem rendelkezhetnek önállóan, hanem azok egy egységes elszámolási számlára kerülnek, ahonnan az előre lefektetett elszámolási és újraelosztási elvek szerint kapják vissza a vállalkozások a befizetéseket.⁴⁴ A konferenciák a kívülálló, kartellekbe nem tömörülő vállalkozásokkal szemben általában jobb minőségű, megbízhatóbb, színvonalasabb szolgáltatást nyújtottak. Az „outsiderek” előretörése és a konferenciákhoz való minőségbeli közeledés csak az utóbbi két évtizedben következett be érezhetően. Összességében a legfrissebb trend a vonalhajózásban a konferenciák jelentőségének csökkenése, a korábbi, 80-90%-os piaci részesedésük az utóbbi években 60%-ra csökkent, ami azonban még mindig óriási piaci túlsúlyt és -erőt testesít meg, főleg annak tükrében, hogy jelenleg a világon kb. 150 konferencia működik (tíz-ötven taggal).⁴⁵ A konferenciákat megkülönböztethetjük aszerint is, hogy zártak-e vagy nyíltak. Mivel az amerikai kongresszus 1916-ban elfogadta azt a tengeri kereskedelmi törvényt, amely szerint csak a nyílt konferenciák megengedettek, a tengerentúli konferenciákhoz bárki csatlakozhat szabad akaratából, a belépés elé nem lehet akadályt gördíteni. Az amerikai modell oka talán a szigorú Sherman Act-beli kartelltilalmi klauzula is, hiszen a nyitott konferencia nyilvánvalóan kevésbé versenykorlátozó, mint a zárt. A zárt jellegű konferenciák a világ többi részén terjedtek el, és jellemzőjük, hogy a kívülállók belépési szándékának elfogadása kizárólag a konferencián múlik.

A rövid bevezetéből látható, hogy e vonalhajózási kartellek nagyon súlyos horizontális korlátozásokat tartalmaznak, mert a három klasszikus formájú konferencia-típusban közös az ár rögzítése (egyeztetése) és a területi alapú korlátozás, amelyek a kökemény korlátozások között szoktak szerepelni. A másik oldalról pedig szinte szükségszerű, hogy a vonalhajózási piaca legalábbis oligopolista vagy monopolista legyen. Ennek pedig általában olyan nemkívánatos hatások a velejárói, mint az árrögzítés, az árdiszkrimináció, hatékonyságvesztés, a kínálat csökkentése és eszköz arra, hogy az összejátszók a bevételeiket maximalizálják.⁴⁶ Éppen erre hivatkoznak az érintett felek: a piaci tévelykenység ilyen jellegű koncentrációja törvényszerű, mivel rendezett helyzetet teremt és ezért mindig is szorgalmazták, hogy e speciális gazdasági szektor legyen kivéve az általános kartelltilalom alól. Ezt az elméletet szokták az üres mag elméletének hívni (*empty core theory*).⁴⁷ Ez annyit tesz, hogy a monopolista piac magva az a piaci kör, ahol az adott ár/mennyiség hányados adott és változatlan, mert a piaci szereplők ezzel tökéletesen elégedettek, és nem fűződik semmi érdek ahhoz, hogy ezt megbolygassák. Ezzel szemben a vonalhajózási piacon, a piaci szerkezettől függetlenül, ez a mag üres, mert a piac instabil és nem képes nyugvópontra hozni az ár és a fuvarfeladatok mennyiségének

⁴⁴ Szalay Gyula: A fuvarjog alapjai (2000, Győr, 112–113. p.).

⁴⁵ Jong-Soon Kang – Christopher Findlay: Regulatory Reform in the Maritime Industry (In: Christopher Findlay – Tony Warren (szerk.): Impediments to Trade in Services (2000, London).

⁴⁶ Dinger: 40. l. id. mű, 71–86. p.

⁴⁷ William Sjöström: Collusion in Ocean Shipping: A Test of Monopoly and Empty Core Models (Journal of Political Economy, 5/1989); Lester G. Telser: Theories of Competition (1988, New York, 123–153. p.).

arányszámát. Más szavakkal: a kartellizáció ellenére nem csontosodik meg és nem marad statikus, ilyen értelemben a versenykorlátozás ellenére is a piac folyamatos mozgásban van.

3.2 A vonalhajózási konferenciák (4056/86/EK rendelet)

A vonalhajózási fenntartásához fűződő közérdek e megállapodások mentesítését kényszerítette ki. A közösségi jogalkotás ugyanakkor későn, 1986-ban jutott el odáig, hogy a 4056/86/EK rendelet (a Szerződés 85. és 86. cikkének tengeri szállításra történő alkalmazására vonatkozó részletes szabályok megállapításáról) rendelkezzen a versenyszabályok tengerjogi alkalmazásáról,⁴⁸ amely lényegében csoportmentességi rendeletként működik. Specialitását az adja, hogy nemcsak a szorosan vett konferenciák szabályozását (versenyjogi mentesítést) végzi el, hanem egyéb, tengerjogi megállapodásokat is átfog, sőt, az erőfölénnyel való visszaélés egyes kérdéseit is rendezi. Ezen kívül azokat az eljárási szabályokat is lefekteti, amelyek alapján a 81. cikk (3) bekezdését alkalmazni kellett egyedi ügyekben. Szerkezetében és szabályozási logikájában is eltér úgy a reformok előtti szellemben foglalt csoportmentességi rendeletektől, mint a fent tárgyalt, modernebb jogforrásoktól.

A többi, csoportmentességgel lefedett szektorhoz képest meglehetősen kései jogalkotás oka alapvetően az volt, hogy a brit *laissez-faire* megközelítésű tengerjogi iskola és a szigorúbb, strukturáltabb szabályokat álmódó egyéb tagállamok között nehéz volt a közös nevezőt megtalálni. A másik oka ennek az volt, hogy a tagállamok jó része szeretne volna ratifikálni az ENSZ vonalhajózási egyezményét (Vonalkonferenciák Magatartási Kódexe). Ez az egyezmény viszonylag bizonyos fokig ellentétes volt a Római Szerződéssel, és az ellentmondás feloldása elhúzódott.⁴⁹ Megjegyezzük, hogy ténylegesen a közösségi tagállamok java – függetlenül a ratifikáció előtt álló bonyodalmaktól – elismerte az UNCTAD Egyezményt; a nyolcvanas évek végére már hat tagállamban hatályba is lépett.⁵⁰ További probléma volt, hogy a fuvarozási szektorra alkalmazandó speciális eljárási szabályok megalkotása elmaradt, így vitatott volt, hogy a csoportmentesség tág vagy szűk gyakorlata intézményesüljön.

A rendelet két, Közösségen belüli kikötő közötti nemzetközi, tengeri áru fuvarozások kapcsán alkalmazandó, de csak a *liner* ágazatban, a *tramp*-hajózásra (szabadhajózásra) ez a rendelet nem terjed ki. A megszövegezés alapján felmerül a kérdés, hogy vajon nemzetközi-e a hajózás akkor, ha ugyanabban a tagállamban van a kiindulási és a rendeltetési állomás is, azonban útközben különböző határokat szelnek át? A „közösségi jogi” válasz igen, ha ez érinti a tagállamok közötti kereskedelmet. A rendelet mindenekelőtt mentesíti az ún. technikai megállapodásokat, amelyek kizárólagos célja és hatása a műszaki fejlesztés vagy műszaki együttműködés. Ide sorolhatjuk többek között a szabványok vagy típusok bevezetését a fuvarozási tevékenység vagy eszközök kapcsán, egymást követő vagy kiegészítő tengeri szállítási tevékenységek szervezését és végrehajtását, a kapcsolódó útvonalakra vonatkozó szállítási menetrendek egyeztetését, az egyedi küldemények egyesítését, a szállítási díjtételek szerkezetével és alkalmazásuk feltételeivel kapcsolatos egységes szabályok megállapítását. Ezek és a hasonló jellegű megállapodások ugyanis általános jelleggel, főszabályként nem okoznak versenykorlátozást. E szabályok elégtelenségét akként szokták leírni, hogy elképzelhetőek olyan megállapo-

⁴⁸ A tengeri fuvarozás kapcsán említés szintjén érdemes szót ejteni arról, hogy egy, a tisztességtelen árázással kapcsolatos, antidömping kérdésekkel foglalkozó rendeletet szintén megalkottak.

⁴⁹ Rosa Greaves: *Transport Law of the European Community* (1991, London, 129–132. p.)

⁵⁰ Michael Dolfen: *Der Verkehr im Europäischen Wettbewerbsrecht* (1991, Heidelberg, 199–200. p.).

dások, amelyeket a rendelet nem említ, ám szintén nem sértik a Szerződést, ugyanakkor a felsoroltak között lehet ténylegesen versenykorlátozó hatású.

A rendelet csoportmentességi jellegét az adja, hogy ez rendelkezik az egységes és közös fuvardíjtételek alapján működő konferenciák mentesítéséről. Azok a konferenciák, amelyek minimum vagy maximum fuvardíjat kötnek ki, vagy differenciált díjtételeket alkalmaznak, a rendelet alapján nem mentesülhetnek. A mentesülés terjedelme kiterjed a konferencia összes tagjára. Azok a megállapodások viszont, amelyeket a konferencia tagjai az outsidersokkal kötnek, már nem mentesülhetnek a rendelet alapján, mivel ebben az esetben maga a jog szentesítené a független vállalkozásokkal szembeni verseny eltörlésének lehetőségét. A rendelet mentesítő szabályait azokra a megállapodásokra kell alkalmazni, amelyek célja az árörögzítés vagy az egységes fuvarozási feltételek alapján való tevékenykedés. Ez bizonyos fókig egyedülálló a csoportmentességi rendeletek körében, hiszen míg máshol az árörögzítés a legsúlyosabb feketelistás klauzulák egyike, itt voltaképpen a mentesíthetőség egyik feltétele. Esetenként azonban e megállapodás ezeken túlmenően kiterjedhet a menetrendek, járatok vagy kikötőérintések időpontjának egyeztetésére, a járatok vagy kikötések sűrűségének lefektetésére, a járatok vagy kikötések összehangolására vagy felosztására a konferencia tagjai között, az egyes tagok által kínált fuvarozási kínálati kapacitás szabályozására, a fuvarfeladatok (rakomány) vagy bevétel megosztására a tagok között.

A mentesség feltétele, hogy a megállapodás (összehangolt magatartás vagy döntés) nem okoz kárt egyes kikötőknek, szállítási szolgáltatásokat igénybe vevőknek vagy fuvarozóknak azáltal, hogy ugyanazoknak az árucikkeknek a szállítására a megállapodás alá tartozó területen belül olyan fuvardíjakat és feltételeket alkalmaz, amelyek változnak a származási vagy rendeltetési országgal, vagy a berakó, illetve kirakó kikötő szerint, azaz a megállapodás nem lehet diszkriminatív jellegű. Természetesen nem lehet a mentességből kizárás indoka, ha az eltérések egyébként objektíve és gazdaságilag indokoltak.

Annak érdekében, hogy a szolgáltatást igénybe vevők érdekét is figyelembe vegyék, illetve biztosítható legyen, hogy a versenykorlátozás nem haladja meg az indokolt mértéket, a vállalkozásokra kötelezettségeket is ró a rendelet. Az első kötelezettség a fuvarozatókkal való konzultációkat írja elő a fuvardíjak, a feltételek és a nyújtott szolgáltatás minősége kapcsán, ha ezt akár a fuvarozatók, akár a konferencia kezdeményezi. A kötelezettségek második köre a hűség-rabattrendszerre⁵¹ vonatkozik. Hogy egy konferencia akar-e rabattrendszert működtetni, mindenféle kötelezettség nélkül saját maga szabadon eldöntheti, erre vonatkozó parancsoló (vagy akár eltérést engedő) norma nincsen. Ha viszont úgy dönt, hogy bevezeti a hűség-rabattrendszert, ezt egyeztetnie kell a fuvarozatói szervezetekkel, és választani az azonnali vagy a késleltetett visszatérítés között. Ilyen értelemben a rabattrendszer nem egyoldalú, hanem egy hűségmegállapodás a fuvarozatókkal. Az azonnali visszatérítések esetén a hűségmegállapodást bármelyik fél hat hónapra felmondhatja, a halasztott kifizetések esetén pedig ez a kifizetés előtt legfeljebb hat hónap időtartamú lehet. A konferencia köteles kidolgozni és összeállítani a hűségmegállapodás szempontjából releváns rakományról, illetve azokról a körülményekről, amelynek fennforgása esetén a felek mentesülnek a lojalitási klauzula alól.

A fuvardíjban nem foglalt szolgáltatásokkal kapcsolatos, türési természetű kötelezettsége a konferenciának, hogy köteles biztosítani a fuvarozatónak a jogát arra, hogy

⁵¹ A rabatt a fuvarozási iparágban általános, bizonyos lekötött fuvarkapacitás vagy megbízás után a fuvarozó által a fuvarozatónak juttatott fuvardíj-visszatérítés, amely a gyakorlatban történhet visszensusos, szerződéses, kvázi normatív alapon, vagy a fuvarozó belátására bízva ún. hűség-alapon. Megjegyezzük, hogy a rendeletben nincsen szó a rabatt kapcsán a lekötött kapacitás mértékéről, így az ehhez igazított kedvezmény a rendelettel nem fér össze. Lásd: Andreas Jacobs: Zur Vereinbarkeit von Kartellabsprachen der internationalen Linienschiffahrt mit Artikel 85 EWG-Vertrag (1991, Baden-Baden, 136. o.)

saját választása szerinti vállalkozásokat keressen meg a konferencia és a fuvaroztató között kialakított fuvardíjakban nem kalkulált szárazföldi szállítási tevékenységek és rakparti szolgáltatások tekintetében. A fuvardíjak, a fuvardíj komponensei és számítási módja, illetve a fuvardíjak által átfogott szolgáltatások listája nyilvános és azt bárki megtekintheti tanulmányozás végett a társaság ügyfélszolgálati irodájában, illetve ezek ésszerű ellenérték fejében meg is vásárolhatók. Szintén a rendelet által a konferencia tagjaira rótt kötelezettség, hogy a bizottságot kötelesek tájékoztatni a hajóskonferencia gyakorlatával kapcsolatban született választott bírósági ítéletről.

A rendelet nem csupán azokat a megállapodásokat (döntéseket és összehangolt magatartásokat) mentesíti, amelyeket a konferencia tagjai kötöttek, hanem mentesülnek a fuvaroztatók és a konferencia vagy annak tagjai közötti, a konferencia nyújtotta menetrendszerű árutovábbítási szolgáltatás igénybevételével kapcsolatos megállapodások is. Ennek feltétele, hogy a szolgáltatások díjszabására, feltételeire és minőségére vonatkoznak, és megfelelnek a csoportmentességi rendeletben foglaltaknak.

3.3 A vonalhajózási konzorciumok (823/2000/EK rendelet)

A konferenciák alapvető jellege és szerepe, hogy árrögzítés révén vigyenek némi stabilitást a sokszor hektikus piacra, és így extra bevételhez juttassák tagjaikat. A hajózási konzorciumok viszont főleg arra törekuszenek, hogy fuvarozó tagjaik piaci pozícióját előremozdítsák, segítsék, ám ehhez nem a fuvardíjak szintjét egységesítik, hanem a működési kiadásokat és költségeket próbálják racionalizálni és így leszorítani azokat, törekedve az erőforrások hatékonyabb kiaknázására.⁵² A konzorcium nem érinti a tagok önállóságát, kívül marad a fúziók körén, és a fentiek tükrében technikai megállapodásnak sem tekinthető, így elkülönült szabályozása indokolt. Ahogy a rendelet maga fogalmaz, konzorcium az a megállapodás vízi járműveket üzemeltető két vagy több olyan fuvarozó társaság között, amelyek kizárólag áru fuvarozás céljára nemzetközi vonalhajózási szolgáltatást nyújtanak. Ezt főleg konténerrel bonyolítják, egy vagy több üzletágban. E megállapodásnak a célja együttműködés kialakítása a tengeri áru fuvarozás közös üzemeltetésében, amely ahhoz a szolgáltatáshoz képest, amelyet a konzorcium tagjai konzorcium hiányában egyedileg nyújtanának, jobb szolgáltatást biztosít. Ez a megállapodás tehát a konzorciumok tagjai műszaki, műveleti és/vagy kereskedelmi tevékenységének egyeztetése – kivéve az árrögzítést – útján ésszerűsíti piaci magatartásukat. Ebből eredően a konzorciumi megállapodások jellegzetessége, hogy mentesítésük kevesebb problémával járt (beleértve a jelenlegi szabályozást megelőző 870/95/EK rendeletet is), mint a konferenciák kezelése, hiszen itt érezhetően más jellegű megállapodásról van szó, mint a klasszikus konferenciák kapcsán. Egyetlen bizottsági döntés sincs, amely a korábbi jogforrás alapján konzorciumi megállapodás tilalmi szakaszba ütközését mondta volna ki. A rendelet területi hatálya megegyezik a konferenciák mentesülése kapcsán ismertetettekkel. A rendelet nem vonatkozik azokra a megállapodásokra, amelyeket az egyes konzorciumok egymással kötnek, avagy kívülállók és a konzorcium vagy annak tagjai.

E rendelet *lex specialis* a konferenciákról szóló rendelethez képest, hiszen itt a 81. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról van szó, azaz klasszikus csoportmentességi rendelettel van dolgunk, míg a konferenciákról szóló rendelet jóval tágabb kört szabályoz. Megjegyzendő, hogy e rendelet jobban hasonlít a konferenciákról szóló rendeletre, mint a reformok kapcsán született többi csoportmentességi rendeletre. Az új szellemben fogant, kizárólag feketelistás modellt e rendelet nem ismeri, a mentesülés így nehezkesebb

⁵² Dinger: 40. láb. id. mű, 106. p.; 127. p.

és komplikáltabb, ahogy azt a konferenciánál láttuk, hiszen jelen vannak a pozitíve előírt feltételek, a kizáró feltételek és a kötelezettségek is. Ezzel együtt a piaci részesedés vizsgálata szintén megjelent. A rendelet alkalmazási feltétele ugyanis, hogy a konzorcium fuvarozott árumennyiség alapján számított piaci részesedése 30% (ha a konzorcium egyben konferencia is), illetve 35% alatt legyen (ha a konzorcium konferencián kívül üzemel).

A Szerződés 81. cikk (3) bekezdésének alkalmazására akkor nem kerül sor, ha a konzorciumi megállapodás többek között az alábbiakra vonatkozik:

- egyes vonalhajózási szállítási szolgáltatások közös működtetése (rakterek cseréje, menetrendi egyeztetés, vízi járművek, kikötők, irodák közös használata, közös dokumentációs rendszer stb.);

- kikötői terminálok és az azokhoz tartozó szolgáltatások közös működtetése vagy használata;

- a konzorcium szavazati jogainak közös gyakorlása abban a konferenciában, amelyben a konzorciumi tagok részesek; közös marketing vagy közösen formulázott bill of lading.

A mentesség nem alkalmazható a konzorciumra, ha az a meglévő kapacitás kihasználatlanságára vonatkozó olyan megállapodásokat is tartalmaz, amelyek értelmében a konzorcium vonalhajózási tagjai tartózkodnak a konzorcium keretén belül üzemeltetett vízi járművek kapacitása bizonyos százalékának igénybevételétől. Ha két egymást követő évben a piaci limitet a konzorcium legfeljebb egytizedével lépi túl, a mentesség megmarad. Egyébként a limitek túlháladása esetén a türelmi idő hat hónap, kivéve, ha ez amiatt állt elő, mert egy versenytárs kivonult a piacról, ilyenkor 12 hónap a türelmi idő. A megállapított mentesség megilleti azokat a konzorciumokat is, amelyek piaci részesedése azon piacok valamelyikén, amelyekben működést fejtenek ki, meghaladja a fenti küszöbértékeket, de egyik piacon sem haladja meg az 50%-ot, azzal a feltétellel, hogy a kérdéses megállapodásokat megfelelően bejelentették a bizottságnak, és a bizottság a mentességet hat hónapon belül nem kifogásolta.

A mentességhez a konzorciumi megállapodásnak meg kell felelnie egyes, pozitíve megkövetelt feltételeknek, amelyek nem kumulatív értelmezendő kritériumok. A konzorciumi tagoknak önállóknak kell lenniük árképzésük terén, azaz szabadon állapíthatják meg fuvardíjtégeiket és a konzorciumi tagok között árverseny van. Szintúgy versenynek kell lennie a nyújtott szolgáltatások terén a tagok között, az egyes tagok szállítási szolgáltatások gyakoriságát és minőségét illetően bármilyen jellegű saját szolgáltatási ajánlatot tehet, illetve tényleges versenynek kell folynia az érintett piacon. Bármely tagnak fenn kell tartani a jogát, hogy a konzorciumból kiléphessen. Sem a konzorcium, sem annak tagjai nem okozhatnak kárt a közös piacon belül kikötők, szállítási szolgáltatásokat igénybe vevők vagy fuvarozók számára azzal, hogy ugyanazon áruk fuvarozására a megállapodás hatálya alá tartozó területen olyan díjszabást és fuvarozási feltételeket alkalmaznak, amelyek származási vagy rendeltetési ország, illetve berakodási vagy kirakodási kikötő szerint differenciálnak, kivéve, ha az ilyen díjszabás vagy feltételek gazdaságilag indokolhatók. Mindezekon kívül, a konzorcium köteles bizonyos feltételek fennállása esetén konzultációt kezdeni a fuvarozatókkal, a díjszabásai nyilvánosak, megtekinthetők és megvásárolhatók, illetve a konzorcium köteles tájékoztatni a bizottságot a tevékenységével összefüggésben született választott bírósági ítéletekről.

4. A környezetvédelmi megállapodások⁵³

A környezetvédelmi megállapodásokról nem szól külön csoportmentességi rendelet, és a témát átfogó szakirodalomból is csak a legfrissebb tárgyalja. Ami miatt nagyon röviden mégis ki kell térnünk rá, a téma magától értetődő és egyre növekvő fontosságán kívül, hogy a horizontális megállapodásokról szóló bizottsági iránymutatás szintén külön kitér ezekre a megállapodásokra. Eszerint környezetvédelmi megállapodás az a megállapodás, amelyben a felek arra vállalkoznak, hogy csökkentik a szennyezés mértékét, ahogy azt a környezetvédelmi jog definiálja, avagy arra, hogy környezetvédelmi célokat érnek el, különösen olyanokat, amelyeket a Szerződés 174. cikke lefektet.

Ezekben a megállapodásokban a felek termékekre vonatkozó környezetvédelmi standardokat írhatnak elő, közös környezeti célokat tűzhetnek ki, hulladékgazdálkodási vagy újrahasznosítási kikötéseket tehetnek, lényeges azonban, hogy mindezek közvetlen kapcsolatban álljanak valamely szennyezőanyag kibocsátásának vagy hulladék mennyiségének csökkentésével. Ezek kívánatos célok, gyakran az államok is sarkallják erre a vállalkozásokat, de gyakran a versenyszabályokat keresztezik e megállapodások. Ha ezek a megállapodások nem rónak egyéni, kötelezően követendő kötelezettségeket a vállalkozásokra, nem befolyásolják hátrányosan a termékek előállítását vagy a termékek skáláját, sokféleségét, vagy elősegítik egy új termékpiacon kialakulását, aligha ütköznek a tilalmi szakaszba. Abban az esetben viszont, ha a környezetvédelmi megállapodás csupán annak eszköze, hogy elkendőzze a versenykorlátozásokat, akkor természetesen (nagy valószínűséggel) a tilalom alá esik. A skála két végpontja között a vállalkozásoknak és a jogalkalmazónak is azt kell mérlegelnie a mentességi feltételek megítélésakor, hogy a megállapodással a vállalkozások mennyiben válnak képessé egymás tevékenységének befolyásolására, mennyiben érinti a megállapodás a termékek sokféleségét, illetve, hogy ennek milyen „output” hatásai vannak a fogyasztókkal, szállítókkal vagy harmadik személyekkel szemben.

5. Összegzés

A fenti ismertetőből világosan látszik, hogy a horizontális kartellek mentesíthetősége csoportmentességi rendeletek révén jóval szűkebb, mint a vertikális megállapodásoknál. Egyrészt a szektorális szemlélet megmaradt, másrészt pedig a szabályozás a reformok után sem lett nagyságrendileg elnézőbb, nagyvonalúbb. Talán ennél is jellegzetesebb vonás, hogy a megállapodások itt tárgyalt csoportja speciális és szűk körre szorítókozó megállapodásfajtákat takar, és a mentesítés mögött mindig valamilyen köz(össégi) érdek húzódik a háttérben. Különösen nyilvánvaló mindez a környezetvédelmi megállapodások kapcsán, hiszen a környezetvédelmi politika immár jó ideje a közösségi politikák rangjára emelkedett. A többi megállapodástípus szintén elválaszthatatlan kapcsolatban áll egyéb közösségi politikákkal.⁵⁴

A szigorú versenyalapú szemlélet csupán ezen megállapodások kapcsán török meg horizontális aspektusban jogforrási alapon. A versenytársak közötti megállapodások szigorú tilalmazása során csakis ezek a különleges formák képeznek kivételt csoportmentességi rendelet révén. Természetesen elmondható, hogy a rendeletek alá nem sorolható horizontális kartellek bajosan elégíthetik ki a Szerződés 81. cikkének (3) bekezdésében foglalt mentesítő feltételeket, ám ennek a lehetősége – a *per se* tilalmak híján –

⁵³ Van Bael – Bellis: 5. láb. id. mű, 566–582. p.

⁵⁴ Lásd pl. a kutatás-fejlesztési megállapodásokat és a „kutatás és műszaki fejlesztés előmozdítására” vonatkozó közösségi politikát [Római Szerződés, 3. cikk, m) pont].

kétségtelenül megvan. Azt azonban fontos kiemelni, hogy a jelenlegi közösségi versenyjogi jogalkalmazás elsődlegesen a (titkos) horizontális kartellek feltárására és megbüntetésére irányul.⁵⁵ Ezért vált elemi érdeké a megállapodások megismerése, amit a bizottság az ún. „*leniency notice*” révén óhajt megvalósítani.⁵⁶ Nincs új a nap alatt, legalábbis annyiban, hogy régen a kartellek szabályozásának centruma a megállapodások bejelentése (más szavakkal a hatóság előtt feltárása) volt.⁵⁷ A hangsúly mára a tilalom felé tolódott el, ami az egyedi mentességi rendszer eltűnésével rendkívüli módon felértékeli a csoportmentesség nyújtotta mentesülés lehetőségét.

⁵⁵ João Pearce Azevedo: *Crime and Punishment in the Fight Against Cartels: The Gathering Storm* (European Competition Law Review, 2003/8).

⁵⁶ A kartellt feltáró, abban részes vállalkozások mentesülhetnek a bírság alól, de legalábbis kedvezményes összegű bírságot kell csak fizetniük. Lásd: *Notice on immunity from fines and reduction of fines in cartel cases* (2002 OJ C45/3).

⁵⁷ Lásd pl. a gazdasági versenyt szabályozó megállapodásokról szóló 1931. évi XX. törvénycikk 2. §-át, amely (bizonyos feltételek fennállása mellett) megkövetelte, hogy a kartellmegállapodást a közgazdasági miniszterhez nyilvántartásba vétel céljából mutassák be.