

TARTALOM

Csáki György – Hernádi András: Kína és India: a világgazdaság új lokomotívjai?	4
Németh Dávid: A kínai árfolyam-politika kérdései	23
Erdey László: A működőtőke-áramlás az internalizáció elméletének tükrében	50

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Az Európai Foglalkoztatási Stratégia és a magyar foglalkoztatáspolitikai	76
--	----

ÚJ KÖNYVEK

Kornai János: A gondolat erejével (Gyórfy Dóra)	88
--	----

Brief Summary of the Articles	92
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Bassola Bálint – Zubriczky Barbara: A vevői erő (buyer power) és a beszerzési ár alatti értékesítés (sales below cost) versenyjogi megítélése a nemzetközi tapasztalatok tükrében	45
--	----

KÖNYVSZEMLE

Thea Kuppens, Henriette Prast & Sandra Wesseling (szerk.): Banking Supervision at the Crossroads (Dr. Osman Péter)	59
--	----

Május–júniusi számunk

túlnyomó része világgazdasági folyamatnak, mégpedig a harmadik évezred kezdetén talán leginkább figyelemreméltó regionális átalakulásnak, Kína viharos ütemű térnyerésének elemzése. Kína határozott világgazdasági nyitással, a külföldi működő tőke óriási ütemű beáramlásával és a beruházások ezzel összefüggő, elképesztő (évi 30-50 százalékos) bővülésével alapozta meg nemzetközi súlyának a globális erőviszonyok módosulását előrevetítő növekedését. Ennek következményeként a GDP termelésében és a világexportban aránya egyre jelentősebb. Május–júniusi számunk első cikke Kína mellé helyezi India fejlődésének vizsgálatát is, ami érdekes összehasonlításokra ad lehetőséget. Indiában a mai napig is fékezik a külföldi működő tőke beáramlását különböző korlátozások. Az ipar helyett exportjában a szolgáltatások növekedése játszik fontos szerepet, a fejlettebb országokból ide kihelyezett tevékenységek (outsourcing) révén. Mint cikkünk szerzői megállapítják, a kormányzat által is támogatott hagyományos protekcionizmusban a szakszervezetek és az indiai munkaadók kiváló partnernek bizonyulnak. Mindez – más tényezők mellett – bizonyára szerepet játszik abban, hogy Kína rendkívüli növekedési ütemétől Indiáé jóval elmarad. – A kínai exportot a beáramló fejlett, igen termelékeny technika és az alacsony bérek mellett a kormány árfolyampolitikája is segíti: a jüan árának alacsonyan tartása. A fejlett országok – elsősorban az Egyesült Államok – a kereskedelmi mérlegüket sújtó és egyes iparágakat végzetesen eltorzító kínai exportnyomás miatt élesen bírálják Kína árfolyampolitikáját. Ez teszi különösen időszerűvé második cikkünket, amely teljes egészében a kínai árfolyamrendszerrel foglalkozik, távlatos megfontolásokkal, elméleti megközelítést is alkalmazva, a feltételezhető változások külső és belső hatását is mérlegelve. – Világgazdasági folyamatokat vizsgál következő cikkünk is, közelebbről: azok elméleti vetületét. A multinacionális cégek világméretű előretörése, különösen a high-tech iparágakban, a vállalatokon belüli és vállalatok közötti kapcsolatok eltérő típusait, sokrétű rendszerét hozta létre. Ez a feltételek és az érdekek különbözőségére épülő bonyolult háló korán felkeltette a közgazdasági elmélet tudósainak érdeklődését. Ma már a különféle fogalomrendszerek és tipológiák letisztulnak, és ezek alapján fontos összefüggések, tendenciák közelebbi elemzése folyik. Cikkünk a működőtőke-áramlást az internalizáció elméletének tükrében vizsgálja. – Tudományos tájékoztatónk a Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány által szervezett konferenciáról szól. Az előadások, korreferátumok sora és a vita az Európai Foglalkoztatási Stratégia és a hazai foglalkoztatáspolitikai összefüggéseivel, a magyar munkaerőpiac jellemzőivel és a ráható tényezőkkel foglalkozott. – „Új könyvek” rovatunkban a mai magyar közgazdasági tudomány és közélet kiemelkedő, nemzetközi hírű személyiségének, Kornai Jánosnak a tudomány világában szokatlan műfajú könyvét, eddigi életpályáját elemző, élvezetes és gondolatébresztő önéletírását mutatjuk be Olvasóinknak.

A szerkesztő

Kína és India: a világgazdaság új lokomotívjai?

CSÁKI GYÖRGY – HERNÁDI ANDRÁS

A 21. század első évtizedében változatlan az USA gazdasági hegemoniája, miközben az EU-nak le kellett mondania arról, hogy 2010-ig az USA-val versenyképes gazdasági övezetté váljon. Ugyanakkor a világgazdaság harmadik pólusaként – korábban egyszerűen Japán holdudvaraként – számon tartott dél- és délkelet-ázsiai térségben látványos és drámai változások tanúi lehetünk. Kína és India növekedési ütemével, valamint a világ áru-, tőke- és szolgáltatáskereskedelmére és a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszerre gyakorolt hatásaival kelt mind több figyelmet. Kína a világ(gazdaság) egyik legnépszerűbb (közvetlen) tőkebefektetési célpontja, a világexport és -import motorja, hatalmas devizatartalékai és tartós kereskedelmimérleg-többlete révén a nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszer egyik főszereplőjévé vált. Egyre nagyobb figyelmet kelt ugyanakkor India szolgáltatásexportjának felfutása, különös tekintettel a fejlettebb országokból az ún. outsourcing tevékenység keretében Indiába kihelyezett magas hozzáadottérték-tartalmú szolgáltatások terén. Kína és India mai világgazdasági pozícióváltozása a világgazdaság eddigi legfontosabb 21. századi fejleménye!

A 21. század első évtizedében változatlanul fennáll az Egyesült Államok katonai, műszaki és gazdasági hegemoniája, miközben az Európai Uniónak – a 2004. évi sikeres bővülés ellenére – le kellett mondania arról, a lisszaboninak nevezett tervéről, hogy 2010-ig az USA-val versenyképes gazdasági övezetté fejlődjék. Ugyanakkor a világgazdaság harmadik pólusaként – korábban egyszerűen Japán holdudvaraként – számon tartott dél- és délkelet-ázsiai térségben látványos fejlődés és drámai változások tanúi lehetünk. Ki emlékszik ma már arra, hogy alig egy évtizeddel ezelőtt a hazai és a nemzetközi sajtó – a délkelet-ázsiai pénzügyi válság helyett – Ázsia általános válságáról cikkezett?! Mára a délkelet-ázsiai gazdaságok ismét a világgazdaság leggyorsabban növekvő régióját alkotják, Japánban is lezárult az „elvesz(t)ett évtizedként” emlegetett időszak, és a két, külön-külön is milliárdos népességű ázsiai ország, Kína¹ és India nemcsak növekedési ütemével, hanem a világ áru-, tőke- és szolgáltatáskereskedelmére gyakorolt, még néhány évvel ezelőtt is elképzelhetetlen hatásaival mind több figyelmet követel – és érdemel. Mind gyakrabban fogalmazódik meg a kérdés, vajon mennyiben tekinthető e két utóbbi ország a világgazdaság két jelenlegi, illetve majdani lokomotívjának.

¹ Kínán mindenütt a Hongkongot is magába foglaló Kínai Népköztársaságot értjük.

Csáki György, a közgazdaság-tudományok kandidátusa, az Általános Vállalkozási Főiskola tanára, a Magyar Posta elnöke.

Hernádi András, a közgazdaság-tudományok kandidátusa, az MTA Világgazdasági Kutatóintézet Ázsia Kutató Központjának vezetője.

Pillanatképek 2003–2004-ből: pozíciók és versenyképesség

A világgazdaság három vezető szereplőjét, az USA-t, az EU-t és Japánt Kínával és Indiával közös táblázatban bemutató összeállításunk alapján is feltűnő, hogy 2003 végére az általában oly szegénynek vélt ázsiai „nagyok”, a kifelé nyitás politikáját mintegy két és fél, illetve másfél évtizede követő Kína és India GDP-je – vásárlóerő-paritáson számítva – önmagában is tekintélyes nagyságrendet ér el. Emellett Kína mind világkereskedelmi részarányát, mind pedig a világ közvetlen tőkeexport-állományából való részesedését tekintve is figyelemre méltó teljesítménnyel dicsekedhetett. (Lásd az 1. táblázatot.)

1. táblázat

Az USA, az EU, Japán, Kína és India GDP-je, népessége, világkereskedelmi részesedése és külföldi működőtőke-állománya 2003-ban

	USA	EU (25)	Japán	Kína	India
GDP ¹	10 628	11 306	3 518	6 394	3 026
Népesség ²	291	457	128	1 310	1 008
GDP/fő ³	36 520	24 740	27 480	4 880	3 000
Világkereskedelem (%)	14,6	36,2 ⁵	5,8	8,0	0,9
Külföldi működő tőke ⁴	1 554	3 335 ⁵	90	877	31

Megjegyzések: ¹ Milliárd USD, vásárlóerő-paritáson. ² Milliő fő. ³ Ezer USD. ⁴ A beáramlott közvetlen tőke állománya, milliárd USD. ⁵ EU-15.

Forrás: IMD World Competitiveness Yearbook 2004, IMF International Financial Statistics Yearbook 2004, European Central Bank Statistics Pocket Book, 2005. február, UN World Investment Report 2004.

Bár az USA 2000 óta megtartotta vezető helyét a világ országainak versenyképességi rangsorában, az EU legnagyobb tagországai és Japán valamennyien hátrébb szorultak, miközben Kína és India is sokat javított pozícióján. A Kína részét képező, de önállóan is értékelendő Hongkong pedig egészen az élmezőnybe küzdötte fel magát. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A nemzetközi versenyképességi rangsorban elért pozíciók alakulása a vizsgált országokban

	2000	2004
USA	1	1
Németország	8	21
Egyesült Királyság	15	22
Franciaország	19	30
Japán	17	23
Kína	31	24
Hongkong	14	6
India	43	34

Forrás: IMD World Competitiveness Yearbook, 2000 és 2004.

A nemzetközi versenyképesség néhány tényezőjének alakulása 2002–2004 között
(H: helyezés a rangsorban, É: értékadat)

	USA		Japán		Franciaország		Németország		Egyesült Királyság		Kína ⁵		India	
	H	É	H	É	H	É	H	É	H	É	H	É	H	É
Valutatartalékok (milliárd SDR)	8	60	1	447	19	24	11	38	15	29	2	294	6	67
Adóbevételek (a GDP százalékában)	26	29	23	27	55	44	42	36	39	36	12	17	13	17
Társadalombiztosítási hozzájárulás (százalékban) ¹	19	9	28	15	57	51	35	21	20	10	1	0	1	0
Árfolyam-politika hatása ²	4	6,8	16	6,1	54	3,4	49	4,2	43	4,7	10	6,4	12	6,4
Állami támogatás vállalatoknak (a GDP százalékában)	15	0,4	26	0,8	40	1,3	44	1,5	16	0,5	27	0,9	49	1,7
Cégalapítások törvényi támogatása ²	6	7,8	32	5,9	40	5,3	48	4,6	35	5,7	23	6,6	26	6,3
Külföldi befektetők ösztönzése ²	16	6,8	44	4,8	27	6,2	45	4,8	28	6,2	13	7,0	25	6,4
Feldolgozóipari órabérek (USD)	49	21,3	45	20,3	46	20,8	59	30,0	44	19,1	5	0,7	2	0,4
Évi munkaórák száma	29	1895	34	1864	59	1561	55	1674	38	1787	23	1958	2	2347
Globalizáció társadalmi megítélése ²	23	6,6	20	6,7	56	4,2	29	6,2	26	6,4	21	6,7	19	6,8
Versenyképesség társadalmi megítélése ²	2	8,4	32	5,9	56	4,5	49	5,0	26	6,2	18	6,6	17	6,7
High-tech-export ³	7	31,9	14	24,5	20	21,2	29	16,6	10	31,4	16	23,3	51	4,8
Nemzeti termelékenység (ezer USD) ⁴	4	77,2	23	55,7	11	66,2	20	58,4	24	55,3	37	8,6	60	7,2

Megjegyzések: ¹ Az alkalmazottak kötelező hozzájárulása az egy főre jutó GDP-vel megegyező jövedelem esetén. ² Kérdőíves felmérés alapján, 0-tól 10-ig terjedő skálán, a legkedvezőtlenebb megítéléstől a legkedvezőbbig haladva, átlagérték. ³ A teljes feldolgozóipari termékexport százalékában. ⁴ Egy alkalmazottra jutó GDP, vásárlóerő-paritáson. ⁵ Hongkong nélkül.

Forrás: Összeállítás az IMD World Competitiveness Yearbook 2004 adatai alapján.

Jóval árnyaltabb képet kapunk, ha a nemzetközi versenyképességet annak néhány rész tényezője alapján vesszük szemügyre. (Lásd a 3. táblázatot.)

Ebből a részben statisztikai adatokon, részben pedig nemzetközi kérdőíves felméréseken alapuló összehasonlításból már érzékletesebben is kitűnik Kína és India javuló nemzetközi teljesítményének a háttere. Különösen feltűnő – s természetesen csupán a munkaadók rövid távú, sőt szűk látókörű szempontjai alapján ítélnélhető kedvezőnek – az a tény, hogy sem Kínában, sem Indiában a munkavállalókat gyakorlatilag semmilyen társadalombiztosítási befizetési teher nem sújtotta. A feldolgozóipari órabérek mindkét országban rendkívül alacsonyak voltak (Indiában: 0,4 USD, Kínában: 0,7 USD). Kína az ország „szegénységéhez” képest hatalmas, India ugyancsak jelentős valutatartalékokat halmozott fel.² A vizsgált országok közül az adóterhek a legkisebbek Kínában és Indiában voltak (mindkettőben a GDP 17 százalékát tették ki), és – az Indiát e tekintetben valamelyest megelőző USA kivételével – a külföldi befektetők náluk részesültek a legerőteljesebb ösztönzésben. India vonzerejét nyilvánvalóan növelte, hogy ott évi átlagban a ledolgozott munkaórák száma csaknem 2350 volt, de Kínában is közel 2000 (ugyanaz például a csaknem sereghajtó franciáknál ennek kétharmada, illetve 80 százaléka), aminek többet a vizsgálatba bevont országok és régiók közül csak Hongkongban dolgoztak (2400 órát). Az összehasonlításunkban kiemelt országok közül a kormányzatok valutaárfolyam-politikája és a versenyképesség társadalmi megítélése csak az USA-ban kapott kedvezőbb értékelést, mint Kínában és Indiában, míg a globalizációval (értsd: a külföld felé nyitással/nyitottsággal) kapcsolatban pedig csupán Japán előzte meg – mindössze orrhossznyival – hatalmas ázsiai társait (még ha az előbbiben ezt gyakran „nemzetközi-esedésnek” nevezik is). Végül, a 3. táblázat utolsó sorában inkább csak mementőként feltüntetett „nemzeti termelékenység” mutatószáma viszont arra utal, hogy ez az a terület, s persze az ehhez kapcsolódóan rájuk váró számtalan társadalmi és gazdasági tennivaló, amelyben mind Kína, mind pedig India mérföldnyi lemaradásban van a többiekhez képest. 57., illetve 60. helyezésük abból fakadt, hogy az egy alkalmazottra jutó GDP tekintetében még vásárlóerő-paritáson is csak egyhatodát-egytizedét produkálták annak, mint a vizsgálatunkban szerepeltetett többi, igaz, sokkal fejlettebb és gazdagabb ország.

Kína: a külföldi tőkével hajtott szuperexpressz?

Kína: a külföldi működőtőke-import új éllóvasa

Kína – a kilencvenes évek eleje, pontosabb talán azt mondani: az 1989-ben³ bekövetkezett politikai/gazdaságpolitikai fordulat kibontakozása óta – *a világ(gazdaság) egyik legnépszerűbb (közvetlen) tőkebefektetési célpontja. A kilencvenes évek nagy részében Kína egymaga a fejlődő világba áramló összes külföldi közvetlen befektetés több mint felét vonzotta/fogadta. (Huang, 2001, 138. o.) A 2001-ben kibontakozott világgazdasági recesszió viszonyai közepette Kína a világ második, 2002-ben pedig a világ legjelentősebb működőtőke-importőrévé vált* – megelőzve az örök első Amerikai Egyesült Államokat is! 2003-ban Luxemburg szerezte meg a vezető működőtőke-importőri pozíciót (2003-ban 85,557 milliárd dollárral), 2004-ben pedig az USA szerezte azt vissza (112 milliárd dollár értékű működő tőkét vonzva). Kína azonban stabilan őrzi a második helyet (UNCTAD,

² A legfrissebb adatok a valutatartalékok további gyors ütemű növekedéséről tanúskodnak: Kínában 2004 decemberében 610, Indiában 2005 februárjában 130 milliárd USD volt. *The Economist*, 2005. március 19. 100. o.

³ 1989-ről mint a legújabb kori Kína fejlődésének politikai/gazdasági szakaszhatáráról lásd: *Szunomár Ágnes* [2003].

2003, UNCTAD, 2004a, UNCTAD, 2005). Kína 2003-ban 53,5, 2004-ben pedig 62,0 milliárd dollár értékű működő tőkét vonzott – ehhez hozzáadható a Kínához tartozó Hongkong 13,6, illetve 33 milliárd dolláros adata (együttesen tehát rendre 67,1 és 95 milliárd dollár). (UNCTAD, 2004a, 49. o. és UNCTAD, 2005)

A működőtőke-beáramlás 2003-ban a kínai bruttó állótőke-képződés 35,6 százalékát biztosította, s a Kínában felhalmozódott 500,5 milliárd dollár értékű külföldi működőtőke-befektetés a GDP 35,6 százalékával volt egyenlő. Kínában 2003-ban összesen több mint 424 ezer (!) külföldi tulajdonú cég működött (UNCTAD, 2004a, 274., 295. és 407. oldal). A globális, mindenekelőtt a fejlett országok csoportjában érvényesülő tendenciákkal szemben Kínában nem elsősorban felvásárlások (és/vagy fúziók) reprezentálják a külföldi közvetlen befektetés-beáramlást: 2003-ban az összesen 53,5 milliárdos összegből alig 3,8 milliárd dollárnyi volt felvásárlásoknak és/vagy fúzióknak tekinthető (UNCTAD, 2004a, 414. oldal).

4. táblázat

Kína: egyes külföldi működő tőkére vonatkozó mutatószámok

	1990	2000	2001	2002	2003	2004*
Külföldi működőtőke-beáramlás (millió USD)**	3 487,0	40 772,0	46 846,0	52 700,0	53 500,0	62 000,0
Külföldi működőtőke-import állománya (millió USD)	24 762,0	348 346	395 192,0	447 892,0	501 471,0	563 471,0
Külföldi működőtőke-beáramlás éves növekedése (százalékban)	2,8	1,1	14,9	12,5	1,52	12,36
A külföldi működőtőke-állomány a GDP százalékában	7,0	32,3	33,2	35,4	35,6	36,1
Külföldi működőtőke-beáramlás a bruttó állótőke-képződés százalékában	3,5	10,3	10,5	11,5	12,4	–
Egy főre jutó külföldi működőtőke-beáramlás (USD)	3,0	32,0	36,5	40,7	41,32	47,9
Külföldi leányvállalatok súlya az exportban (százalékban)	12,6	47,9	50,0	–	–	–
GDP (milliárd dollár)	338,0	1 080,0	1 159,0	1 237,0	1 376,6	1 560,5
Reál GDP-növekedés, százalékban	3,8	8,0	7,3	8,0	9,1	9,0

* Előzetes adatok, UNCTAD, 2005 alapján.

** Hongkong nélkül – Hongkong működőtőke-importja 2001–2004 között igen látványos méreteket öltött, elérte rendre a 24, 10, 14 és 33 (!) milliárd dollárt.

Forrás: UNCTAD [2003], 44. o. és UNCTAD [2004a], 379., 395. és 407. o.; UNCTAD [2005], valamint IMF [2004], 208. o.

A 2002–2003-ban realizált 52-53 (Hongkonggal együtt 65-67) milliárd dolláros működőtőke-import még nyilvánvalóan nem a csúc: számos elemző szerint Kína, önmagában a 2001 novemberében elért WTO-tagság eredményeként néhány éven belül elérheti és stabilizálhatja akár a 100-110 milliárd dolláros külföldi közvetlen befektetésvonzási teljesítményt is.⁴ Kína páratlan dinamikájú tőkevonzási képességét

⁴ A Kínai Népköztársaság tőkevonzási potenciáljának „határtalanságát” mutatja az a tény is, hogy 500,471 milliárd dolláros felhalmozott külföldi közvetlen befektetésállományával szemben Hongkong, az egykori „városállam” önmagában 375,048 milliárd dollárnyi külföldi közvetlen befektetésállományt halmozott föl (UNCTAD, 2004a, 379. o.).

mutatta az a tény is, hogy éppen 2001–2002-ben sikerült rendre 14,9 és 12,5 százalékkal növelnie tőkeimportját – mikor a világban a külföldi működő tőke éves ki- és beáramlásának összege (a jelzett két év alatt összesen) csaknem a felére csökkent!

Kína ma már külföldi befektetőként sem elhanyagolható: 2003-ban 350 projektbe összesen 982,7 millió dollár működő tőke áramlott ki Kínából. A Kínából 2003-ig kiáramlott összes működő tőke összege 9,340 milliárd dollár volt: az első számú célpont Hongkong (4,074 milliárd USD), a kínai befektetések további legfontosabb célpontjai az USA (834,5 millió USD), Kanada (436,0 millió) és Ausztrália (431,0 millió) követi (UNCTAD, 2004a, 298. o.).

Huang a kínai működőtőke-import három sajátosságát emeli ki (*Huang*, 2001). Ezek:

– a külföldi tulajdonú cégek jelenléte egyes ágazatokban és egyes régiókban dominánsnak mondható;

– a külföldi és hazai tulajdonú cégek közötti kapcsolatrendszer uralkodó formája a „tulajdonosi összekapcsolódás” (Equity alliances) – nem azért, mert Kína olyan különösképpen nyitott nemzetgazdaság lenne, hanem egyszerűen azért, mert ez ma Kínában a nemzetközi vállalatközi kapcsolatok gyakorlatilag egyetlen legális lehetősége;

– Kínában nagyon sok egészen kisméretű külföldi cég⁵ valósít meg (külföldi) közvetlen beruházást – eltérően attól a nemzetközi gyakorlattól, nemzetközi tendenciától, mely szerint a külföldi közvetlen beruházók a transznacionális társaságok.

Kína tőkevonzási sikereit nem lehet a megszokott makro- és mikrogazdasági magyarázatokkal indokolni – hiszen Kínában számos beruházási korlátozás létezik mind a mai napig, s a kínai „üzleti környezet” a külföldiek számára különösen kemény diót jelent. Nagyon valószínűtlen, hogy Kína számottevő külföldi közvetlen befektetést vonzott volna munkaintenzív ágazatokba, ha a hatékony hazai termelők könnyen juthatnának tőkéhez. Hatékony gazdasági és pénzügyi intézmények ugyanis hatékonyan működő vállalatokat eredményeznek – nem hatékony gazdasági és pénzügyi intézmények nagyobb külföldi működőtőke-beáramlást eredményeznek, ha a makroökonómiai alapok vonzóak. Ennek magyarázata az, hogy nem hatékony hazai vállalatok képtelenek hatékonyan reagálni az új piaci lehetőségekre.

A Kínába irányuló további külföldi közvetlen befektetésbeáramlás perspektíváit illetően nyilvánvaló, hogy a jelenlegi kiemelkedő tőkevonzási teljesítmény a jövőben tovább erősödik: a Kínai Népköztársaság külföldi működőtőke-importjának teljesítményindexe még ma is elmarad tőkevonzási potenciáljától (Lásd például: UNCTAD, 2004a, 281. és 289. o.).

A közeljövőben a tényleges kínai tőkevonzási teljesítmény minden bizonnyal jóval közelebb kerül az ország tőkevonzási potenciáljához, az is nagyon valószínű, hogy Kína – Közép- és Kelet-Európa átalakuló gazdaságaihoz hasonlatosan – közép- és hosszú távon egyaránt a működőtőke-vonzás területén meg fogja haladni, sőt túl fogja szárnyalni elméleti tőkevonzási képességét. Ebből következően egyáltalán nem lenne meglepő, ha középtávon a Kínai Népköztársaság elérné és viszonylag hosszabb időszakra stabilizálná is az évi 70-75 milliárd dollárnyi működőtőke-importot.

Kína eddigi növekedési dinamikája és növekedési perspektívái, a beruházások folyamatos bővülése, a nemzetközi gazdasági kapcsolatokba való teljes körű beilleszkedése, a kínai piac drámaian gyors bővülése, az 1,3 milliárd lakos képviselte piaci vonzerő,

⁵ Ebben az összefüggésben a „külföldi” alapvetően „devizakülföldit”, azaz: az „anyaországtól” távol élő kínai nemzetiségű kisvállalkozókat jelöl.

a Kínai Népköztársaságon kívül élő kínai etnikum kiterjedt gazdasági kapcsolatai az anyaországgal, valamint az eddig Kínában realizált külföldi közvetlen befektetések pozitív tapasztalatai – mind-mind arra utalnak, hogy a Kínai Népköztársaság közép- és hosszú távon is kiemelten kedvelt beruházási célszám lesz. Három dolog nagy biztonsággal előre jelezhető az előttünk álló 5-10 évre:

- Kína lesz a legtöbb közvetlen külföldi befektetést vonzó fejlődő ország; a működőtőke-import hosszabb távon is a kínai modernizáció meghatározó eleme marad;

- a Kínába irányuló külföldi közvetlen befektetéseken belül folyamatosan és számottevően nőni fog a legkorszerűbb ágazatokat képviselő és a legkorszerűbb technológiákat meghonosító beruházás;

- Kína megváltozott tőkevonzási szerepe a globális külföldi közvetlen befektetésáramlás új korszakának egyik meghatározó eleme – s nyilván az is marad hosszabb távon is (Csáki, 2004).

A működőtőke-beáramlás hatásai túlmutatnak a gazdaság keretein: „A külkereskedelm és a külföldi befektetések megváltoztatták a pártot és az országot.” (Long, 2005, 7. o.)

Kína a világkereskedelem egyik főszereplője

Kína világkereskedelmi fontossága a 21. század első éveiben alapvetően nem abszolút világkereskedelmi súlyából, hanem a világkereskedelem elmúlt 3-4 éves bővülésében játszott szerepéből fakad. 2004-ben a világkereskedelem 10,2 százalékkal bővült – a bővülés 20 (!) százalékát Kína generálta: az elméletileg fenntarthatatlan (40-50 százalékos!) beruházási dinamika és a hatalmas fogyasztási keresletbővülés önmagában is meghatározó világkereskedelmi pozícióhoz juttatta a világ legnépesebb országát. Kína ugyanakkor exportörként is egyre inkább „húzza magával” a világkereskedelmet: a 2001 novemberében elnyert WTO-tagság nyomán elsősorban a kínai textil- és konfekcióipari export bővült és bővül folyamatosan. A fejlett országokban a 2001-es recesszióból való kilábalással párhuzamosan ismét felerősödött „kiszervezési (outsourcing) kedv” ezzel párhuzamosan komoly informatikai termelési potenciált teremtett Kínában, minek következtében a high-tech is megjelent a kínai exportpalettán. *A kínai feldolgozóipari import 2001–2003 között 83 százalékkal nőtt – ami 186 (!) milliárd dollár többletkeresletet jelentett – a világgazdasági recesszió ellenére!*

Kína világkereskedelmi – s ezen keresztül világgazdasági – pozícióit jól tükrözi az USA–Kína kereskedelmi kapcsolatok néhány sajátossága: „Kínának az USA-val szembeni kereskedelmimérleg-többlete 2004-ben elérte a 162 milliárd dollárt, ami 30,6 százalékos növekedést jelent 2003-hoz képest, és ez az USA legnagyobb bilaterális deficitje. (...) Kína egyedül felelős a nem olajalapú kereskedelmi deficit növekedésének feléért 2004-ben. Az USA Kínából származó importjának értéke a Kínába irányuló exporténak több mint ötszöröse – ez az USA legkiegyensúlyozatlanabb bilaterális kereskedelmi mérlege. Az USA 2004-ben 196,7 milliárd dollár értékben importált Kínából, ennek révén Kína Kanada után a második legnagyobb USA-ba irányuló exportot realizálta. A jelenlegi növekedési ütem fenntartása esetén Kína már 2006-ban az USA legnagyobb beszállítója lesz. (EPI, 2005, 2. o.)

A 2003. évi kínai áruimport értéke 413,1 milliárd dollár volt – 40 százalékkal több, mint 2002-ben (295,2 milliárd dollár), és 71,5 százalékkal haladta meg a két évvel korábbi értéket (243,55 milliárd dollár) és 2003-ban az összes ázsiai áruexport 23,7 százalékát képviselte (WTO, 2004, 205. o. alapján). A kínai import világgazdasági fontossága azon-

ban elsősorban az elmúlt néhány év páratlan dinamikájában keresendő: a 2001-es recessziót követő időszakban számos ágazatban a kínai import növekedése tartotta fenn a világpiacon a keresletet! A globális vasérckereslet növekedésének 66 százalékát, a globális acélkereslet növekedésének 90 százalékát Kína generálta az elmúlt fél évtizedben. Az acél világpiacon árának változásait napjainkban elsősorban a kínai kereslet változásai generálják!⁶

A kőolaj – az importőrök számára megdöbbentően magas! – világpiacon ára „kereslet-húzta”, s ebben (is) Kína és India játszik vezető szerepet: noha Kína kőolajimportja a világkeresletnek „alig” 8 százalékát jelenti (az USA importálja a nemzetközi kőolajkereskedelem 25 százalékát), de az elmúlt 3 év keresletnövekedésének harmadát reprezentálja. Kína kőolajkereslete tovább nő – a svájci óriásbank, az UBS elemzői szerint a kőolaj világpiacon ára két éven belül elérheti a 70 dolláros hordónkénti árat. A maihoz viszonyított számottevő kőolaj-árscsökkenésre valószínűleg csak akkor kerül majd sor, ha Kínában drámai mértékben visszaesik a gazdasági növekedés üteme („hard landing”).⁷

Kína „fantasztikus beruházási rátája” – ami az elmúlt évek 40-50 (!) százalékáról csökken, a becslések szerint, 2005–2006-ban 20-30 százalékra – „húzta” az elmúlt években a német és japán ipari termelés(bővülés)t: egy esetleges tetemes kínai növekedésslassulás a japán megélnkülés megtorpanásához s a német ipari növekedés (újabb) lassulásához, ezen keresztül az EU konjunktúrájának érzékelhető romlásához vezethet.

A kínai áruexport értéke 2003-ban 438,2 milliárd dollárra rúgott – ez az érték 34 százalékkal volt magasabb az előző évinél és az ázsiai országok összes áruexportjának 23 százalékát képviselte.⁸ (WTO, 2004, 86. o.) Páratlan volt az elmúlt évtized kínai exportdinamikája: a kivétel átlagos éves növekedési üteme 1990–1995 között 19 százalék, 1996–2000 között 11 százalék; 2001–2003 között pedig rendre 7, 22 és 35 százalék volt. A 2001–2003 közötti időszakban összesen 76 százalékkal, értékben 190 milliárd dollárral nőtt! (WTO, 2004, 171. o.) Tíz év alatt, tehát 1993 és 2003 között a nemzetközi árukereskedelem éves értéke 3777 milliárdról 7500 milliárdra nőtt (vagyis csaknem megduplázódott), míg a kínai áruexport 91,7 milliárdról 437,9 milliárd dollárra nőtt (azaz csaknem megötszöröződött). Ennek megfelelően Kína részesedése a világ áruexportjából 1993 és 2003 között 2,4 százalékról 5,8 százalékra nőtt.⁹ (WTO, 2004, 171. o. és 174. o. alapján.)

A kínai export legnagyobb tételét a feldolgozóipari termékek (2001-ben 235,8, 2002-ben 292,5 és 2003-ban 397,0 milliárd dollár értékben), ezen belül a gépek és szállítóeszközök (187,8 milliárd dollár) jelentik.¹⁰ A kínai high-tech-export az USA kereskedelmimérleg-hiányának egyik meghatározó eleme a 36 milliárdos kínai high-

⁶ „A világpiacon vasércárak az ideig nyártól kezdődően esésre vannak ítélve – több mint hároméves emelkedés után. (...) Az ágazat jövedelme csökkenni fog kétévi folyamatos növekedés után. (...) Mindezek háttérben Kína csökkenő kereslete áll. Korábban Kína növekvő gazdasága eredményezte a melegen hengerelt acéllemezek árának háromszoros emelkedését (...) Kína 2004-ben nettó 35 millió tonnát importált, az idén valószínűleg 5 millió tonna acélt exportál. Ez azt jelenti, hogy a nem kínai acéltermelőknek 35 millió tonna acélt kell elhelyezni a Kínán kívüli piacokon.” (Marsh, 2005, 28. o.)

⁷ Eltekintve természetesen a közel-keleti politikai helyzet esetleges drámai változásától.

⁸ Ehhez elméletben hozzáadódhatna Hongkong 228,7 milliárd dollár értékű áruexportja – abból azonban 209,1 milliárd dollár reexport volt, ami egyértelműen kínai termékek továbbexportálását jelenti, ennek következtében a külkereskedelmi adatoknál nem adtuk össze Kína és Hongkong adatait.

⁹ Ezúttal – értelemszerűen – Hongkong nélkül.

¹⁰ Ebben az alcsoportban az irodai és távközlési berendezések képviselik a legnagyobb tételt (2003-ban csaknem 187,8 milliárd dollár értékben), ezt követik a konfekcióipari és textiltermékek (rendre 52,1 és 26,9 milliárd dollárral), majd a villamos gépek és berendezések (31,5 milliárd dollárral). Ennek az exportnak jelentős részét Hongkong reexportálja: a 117,94 milliárd dollár értékű 2003. évi kínai feldolgozóipari exportból 38,08 milliárdnyi Hongkongba áramlott – nyilvánvalóan nem ottani felhasználásra (WTO, 2004, 205. o.). Ezek a gépek és szállítóeszközök nagyrészt a fejlett országokba áramlottak: az említett 187,8 milliárd dollár értékű feldolgozóipari exportból az USA-ba 42,9, az Európai Unióba 36, Japánba pedig 21,2 milliárd dollár értékű export áramlott. (Ez együttesen 114,9 milliárd dollár, az összes 2003. évi kínai feldolgozóipari export 61,2 százaléka.)

tech-import. Ez volt a „felelős” 2004-ben az USA-nak a fejlett technológiákat képviselő termékek kereskedelmében realizált 37 milliárd dolláros deficitjéért (EPI, 2005).¹¹ A fejlett országokat azonban ma még leginkább a kínai WTO-tagság nyomán (2001 óta), a kvóták eltörlése következtében is dinamikusan növekvő textil- és konfekciópári exportja aggasztja: 2004 és 2005 januárja között a kínai textilexport 47 százalékkal nőtt, s a rohamosan növekvő exportmennyiségek drámaian csökkenő árak mellett realizálódnak. 2004-ben az EU-ba irányuló kínai (női) blúzexport 244 (!) százalékkal nőtt, miközben az árak 41 százalékkal csökkentek; a pulóverexport 625 (!) százalékos növekedése 41 százalékos árcsökkenés mellett realizálódott; az Európába irányuló harisnyaexport 36 százalékos árcsökkenés mellett 493 (!) százalékkal nőtt (Gumbel, 2005, 40–41. o.).

Monetáris politika

Kína változó világgazdasági pozícióinak legmeghökkenőbb eleme – a jüan árfolyama és a hatalmas devizatartalékok kezelése révén – a kínai monetáris politika drámaian megváltozott globális jelentősége. A kínai monetáris politika kulcskérdése – legalábbis külső, világgazdasági szempontból – a *jüan árfolyama*. A hatalmas kínai kereskedelmimérleg-többlet következtében folyamatosan erőteljes nyomás nehezedik a kínai monetáris politikára a jüan felértékelése érdekében, ami nélkül a többi ázsiai ország sem hajlandó felértékelni saját valutájának a dollárral szembeni árfolyamát. Utóbbi azért lenne fontos (elsősorban a többi ázsiai országgal szemben is erősen negatív külkereskedelmimérleg-pozícióban lévő USA számára), mert – bármilyen meghökkentő is – „Ázsia igazolhatóan jüan-, s nem dollárövezet.” (The Economist, 2004, 79. o.)

A jüan árfolyamának vagy/és árfolyamrendszerének változása számos elemző szerint összekapcsolódik a tőkepiac bizonyos liberalizációjával. Kínai hivatalos álláspont szerint valószínűleg rugalmasabb árfolyamrendszerre és a tőkepiac bizonyos liberalizációjára van szükség – az utóbbira még az idén sor kerülhet. Nehéz ugyanakkor meghatározni a jüan kívánatos árfolyamát, éppen ezért – áll egy, a közelmúltban megjelent IMF-elemzésben (Prasad–Rumbough–Wang, 2005) – ésszerűbb lenne, ha Kína rugalmasabbá tenné azt, s nem egy erősebb árfolyamon kötné valutáját a dollárhoz.¹²

¹¹ Scott [2005] tanulmányának rövid összefoglalása.

¹² „A nagyobb flexibilitás lenne Kína érdeke: nagyobb függetlenséget nyújtana az ország monetáris politikájának és ún. pufferként működhetne külső sokkok esetén. Azzal, hogy a dollárhoz kötötte a jüant, Kína arra kényszerült, hogy a prudensnél alacsonyabban tartsa a kamatokat, ami nem hatékony beruházásokat és erőteljes banki hitelezést eredményezett. (...) Nagyobb árfolyam-rugalmasság a tőkepiaci liberalizáció előfeltétele. A flexibilitás nem szükségszerűen jelent szabad lebegtetést. Kezdetben Kína megengedhetné a jüan szélesebb sávban mozgását, vagy pedig az árfolyamnak egy valutakosárhoz, s nem kizárólag a dollárhoz kapcsolását.” (The Economist, 2005) Szakértők szerint a rugalmasabb árfolyamrendszer hozzájárulhatna a devizapiac fejlődéséhez, ami elengedhetetlen lenne egy olyan országban, amelynek olyan hatalmas a külkereskedelmi forgalma, mint Kínának. A tapasztalatok szerint az árfolyamrendszer nagyobb rugalmassága emellett jól előkészíti a tőkepiaci liberalizációt is. Az idézett IMF-tanulmány kiemeli: „Kína ehelyett a tőkepiaci ellenőrzés lazítására törekszik, mielőtt szabaddá tenné árfolyamrendszerét. Ez figyelmen kívül hagyja az elmúlt évtizedek tapasztalatait: a fix árfolyam és a tőkepiac szabadsága pénzügyi válságot okozott számos feltörekvő gazdaságban, különösen azokban, amelyeknek törekény volt a pénzügyi rendszerük. Kínának éppen ezért óvatosan kellene a tőkepiaci liberalizáció felé mozdulnia, de gyorsan nagyobb árfolyam-rugalmasságot teremthetne. (...) Kínának gyorsan kellene a rugalmasabb árfolyamrendszer felé mozdulnia, mindaddig, amíg működik a tőkepiaci ellenőrzés. A tapasztalatok azt is mutatják, hogy célszerűbb akkor lazítani a gyeplőt a valutaárfolyam terén, amikor erőteljes a növekedés és a külkereskedelmi mérleg többletet mutat. Kínának ki kellene használnia jelenlegi lehetőséget, s nem akkor kényszerülni változtatásokra, amikor kevésbé megfelelő az idő.” (The Economist, 2005. Az Economist 'Economic Focus' rovatában megjelent kolumnás cikk Prasad–Rumbough–Wang [2005] írásának rövid ismertetése.)

A Kínai Népköztársaság 2004 végére felhalmozódott 515 milliárd dollárnyi devizatartalékának 80 százaléka USA dollárban denominált, hiszen az árfolyam is – 1994 óta – a dollárhoz rögzített. Ez a „dollar peg” az USA, a FED monetáris politikájához köti Kínát. Közép- és hosszú távon a kosár kibővítése valószínű (Kína egy valutakosárhoz köthetné a jüant, amelyben a dollár súlya csökkenne, az euróé és a jené nőhetne!), s ezzel egyidejűleg a kínai (és ázsiai) devizatartalékok diverzifikálása várható: a kérdés az, mi történik, ha az ázsiai országok, Kínával az élen, jelentős dollártömeget adnak el? Egy ideig nem vesznek több ún. T-bondot? A kínai devizatartalékok nagysága sok elemző szerint a jüan alulértékeltségét bizonyítja – noha nyilvánvalóan jelentős mértékben azt a hatalmas spekulatív tőkebeáramlást is tükrözi, amelyet éppen a felértékelési várakozások vonzottak Kínába.

Nem téveszthetjük szem elől, hogy „az USA példátlan mértékű fizetésimérleg-hiányát Európa, Japán, *Kína* és Kelet-Ázsia finanszírozza”. (Collignon, 2005, 13. o.) 2002 februárja és 2004 áprilisa között a világgazdaságban felhalmozott devizatartalékok összege elérte a 3277 milliárd USA dollárt (az ebben az időszakban keletkezett 1211 milliárd USD-növekményből 78 százalék Ázsiában, ebből 34 százalék Japánban és 19 százalék Kínában halmozódott föl. Ráadásul, az ázsiai országok a 718 milliárd dollárnyi devizatartalék-növekedésből 540 milliárdot a folyó fizetésimérleg-többlet finanszírozt. „Az USA ikerdeficitjének finanszírozásával az ázsiai gazdaságok fedezetet képeznek működőtőke-importjukkal szemben.” (Wolf, 2004a, 11. o.) A következtetés – a maga meghökkentő voltában is – egyértelmű: „Az USA-nak és Kínának együtt kell működnie az egyensúlytalanságok megoldásán.” (The Financial Times, 2004, 12. o.)

A Kínai Népköztársaság kereskedelmi és fizetésimérleg-többlete 2002–2003-ban 438, illetve 413 milliárd USA dollár volt. 2004-ben egyensúlyközeli helyzet jellemezte a kínai fizetésimérleg-pozíciót – ami 2005-től enyhe hiányba fordulhat. Ez a várható hiány azonban sem a kínai gazdaságra, sem a világgazdaságra nem jelent veszélyt: „Egy, a kínaihoz hasonló hatalmas növekedési potenciállal és erős külső fundamentumokkal rendelkező gazdaság esetében teljesen normális a fenntartható – a GDP 1-2 százalékát kitevő – folyó fizetésimérleg-hiány. (...) Ellentétben a délkelet-ázsiai országok többségének a kilencvenes évek végi pénzügyi válsága előtti helyzetével, Kína mai beruházási fellendülése nem tartósan magas folyó fizetésimérleg-hiányon és rohamosan növekvő rövid távú külső adósságon alapul.” (Hu, 2004, 15. o.)¹³

Volt-e valaha is fejlődő ország ilyen helyzetben az USA-val szemben – és vice versa: volt-e valaha is az USA ilyen helyzetben fejlődő országgal szemben? A kérdés „álnaiv”, hiszen a válasz kézenfekvő: még soha nem volt ilyen erős az amerikai monetáris politika külső függése, mint manapság, s arra pedig végképpen nem volt még példa, hogy egy fejlődő ország valutáris politikája ilyen erőteljes hatást gyakorolt volna a 'de facto világpénzszerpet' ma is betöltő USA dollárra.

India: a modernizálásra váró vasút?

Nyitott társadalom – nyitott gazdaság?

A többpártrendszer funkcionálása és a demokratikus államberendezkedés megléte alapján a politológusok Indiáról egybehangzóan mint parlamentáris demokráciáról beszélnek. Tovább erősödött ez a vélekedés a legutóbbi, 2004. évi általános választás óta, amelyen a *Sonia Gandhi* vezette kisebbségben lévő Kongresszus Párt győzött. Ha a szabad (!) választásokon való részvételi arányokat is figyelembe vesszük, India kétség-

¹³ És akkor nem is vettük figyelembe azokat a hatalmas devizatartalékokat, amelyek előreláthatóan évtizedes folyó fizetésimérleg-hiányra is fedezetet nyújtanak.

kívül kiemelkedő eredményekkel büszkélkedhet (általában a jogosultak háromnegyede elmege szavazni). Szakértők ugyanakkor még Indiában is a politikai reformok időszerűségéről beszélnek: szerintük mindenekelőtt jobb politikusokra, stabilabb koalíciós kormányokra és nagyobb decentralizációra volna szükség (Long, 2005, 12. o.). Másfelől viszont – a külvilág felé való gazdasági nyitás tekintetében – a Kínával szembeni lemaradás tényét szokták hangsúlyozni. Ez részben magyarázható a (külföldi tőkével szembeni) nyitás politikája meghirdetésének késedelmességével (Kínában már a 70-es évek végén megtették e lépést, míg Indiában inkább csak a 90-es évek elején), részben pedig a széles értelemben még a kínai színvonalhoz viszonyítva is elmaradottabb indiai infrastruktúrával. Ugyanakkor gyakran idézett indiai „előny”, hogy népessége jóval fiatalabb, és munkaerőpiaca kétszer akkora ütemben bővül,¹⁴ de ide sorolható még az angol nyelvhasználat széles körű elterjedtsége is az indiai lakosság körében.¹⁵

Exportorientáció?

Bár India külgazdasági nyitása a 80-as évek végére, a 90-es évek elejére valóban elkezdődött, ennek mértéke a mai napig is elmaradt Kínáé mögött. Míg az áruk és szolgáltatások exportjának a GDP-hez viszonyított aránya Indiában a 70-es években átlagosan 5 százalék, a nyolcvanas–kilencvenes évek fordulóján 8 százalék, az évezredfordulón pedig 14 százalék körül alakult, ugyanezek az adatok Kína esetében 4 százalék, 15 százalék és 25 százalék körüliek voltak. India külkereskedelmi, azon belül is exportteljesítményéről az 1. táblázatban említett 2003. évi 0,9 százalékos világkereskedelmi súlyánál árnyaltabb képet kapunk, ha azt a fontosabb, három számjegyű SITC-termékcsoportok¹⁶ szerinti összetétele alapján vizsgáljuk. (Lásd az 5. táblázatot.) Ekkor ugyanis kitűnik, hogy néhányuk (mindenekelőtt a rizs, a tea, a fűszerek, a vasérc és -koncentrátumok, valamint a gyógy- és gyógyszerkészítmények, illetve a gyöngyök, drága- és féldrágakövek) esetében India tartósan az „átlagosnál” jóval nagyobb súlyt képviselt. Az elsősorban az ázsiai országokban stratégiai fontosságú élelmiszer, a rizs tekintetében folyamatosan növekvő és 2002-re elért közel 1/5-ös részarány (még ha utóbbihoz hozzájárult egy kiemelkedően jó termésű év is) mindenképpen elismerésre méltó eredményként értékelendő. Szembetűnő volt ugyanakkor két hagyományos termékcsoportnak, a teának és a fűszereknek a súlyvesztése, amelyek helyébe két szofisztikáltabb árukategória, a gyógy- és gyógyszerkészítmények,¹⁷ valamint az igaz-

¹⁴ 2005–2015 közötti évi átlagos ütemét Indiában 1,7 százalékosra, míg Kínában 0,8 százalékosra teszik, ugyanezek az adatok a szolgáltatászektorra 2,4, illetve 1,3 százalék. (IBRD, 2005, 20. o.)

¹⁵ Más és nehezen eldönthető kérdés azonban, hogy mennyire osztható annak a két, a Harvardon, illetve az MIT-nél dolgozó kutatónak a véleménye, akik szerint India nagyobb mérvű önerőre támaszkodása Kína jóval erőteljesebb külföldi tőke felhasználásával szemben „fenntarthatóbb fejlődési utat ígér”. (Khanna–Huang, 2003)

¹⁶ Csak azokat a termékcsoportokat vettük figyelembe, amelyeknél India részaránya a világexportban vagy 1970-ben, vagy 2002-ben az országnak a világ kivitelében képviselt „átlagos” súlyának legalább a négyszerese volt. Amint az 5. táblázat utolsó sorában szereplő adatokból is kitűnik, India teljes kivitelének világexportbeli súlya a 80-as évek elejétől kezdve folyamatosan nőtt.

¹⁷ A jelek szerint az indiai gyógyszergyártás és -export még további jelentős nemzetközi sikerek előtt áll. Ennek magyarázataként elemzők egyfelől a versenytársakénál jóval alacsonyabb kutatási és klinikai kísérletezési költségeket, másfelől pedig azt az irányváltást említik, amely a WTO előírása nyomán kikényszeríti, hogy más gyártók termékeinek leutánzása vagy „áttervezése” helyett önálló fejlesztésekbe fogjanak. (2005-től kezdve ugyanis Indiára is kötelezővé vált a szellemi tulajdonjogok védelme.) Márpedig az évtizedes tapasztalatokkal rendelkező indiai gyógyszervegyészet erre is késznek látszik. Az egyik vezető gyógyszergyár, a Ranbaxy például 2012-re bevételeinek már 40 százalékát az ilyen „újító jellegű” termékeitől várja. A nagy újítások mellett a legtöbb gyártó cég egy második stratégiát is követ: beszáll a kisebb kockázattal és még kisebb költségekkel járó ún. generikus gyógyszerek kifejlesztésébe, előállításába, exportjába is. A legnagyobbak pedig stratégiai partnereket keresnek (és találnak) a világ vezető gyártóiban. (Dyer, 2004, 9. o.)

gyöngyök és (fél)drágakövek léptek. Ugyancsak újnak számított a nem pamutalapú szövetek megjelenése az exportpalettán. Számottevő, klasszikus értelemben vett „nemesedésről” csupán a bőrtermékek feldolgozottsági fokában beállott változás tanúskodott, de hangsúlyozzuk: a vizsgálat eleve csak a világméreteken is érzékelhető változásokat követte nyomon, vagyis nem mutathatta ki az ilyen szempontból csekélyebb jelentőségű elmozdulásokat (például az indiai gép- és berendezésexport kétségbevonhatatlanul növekvő, de egyelőre még mindig marginális szerepét). Miközben a táblázatban szerepeltetett termékkategóriák az indiai kivitelnek 1970-ben még 35,1 (a világapportnak 4,1) százalékát képviselték, a súlyuk 2002-re 30,9 (illetve 2,5) százalékra csökkent.¹⁸

Az exportteljesítmények nemzetközi mércével mért mérsékelt sikeressége hátterében az indiai ipar relatív súlyának csekély növekedése állt. Az 1960-ban a GDP 20 százalékát előállító ágazat 2003-ban is csak 26 százalékos részarányt képviselt és viszonylag kevés embernek (a foglalkoztatottak 17 százalékának) adott – és nekik is csak zömmel igen alacsony termelékenységgű – munkát:¹⁹ a nemzeti termék 20 százalékát adó feldolgozóiparban pedig mindössze 6,2 millióan dolgoztak. (A 22 százalékos súlyú agrárszektorban a munkaerő 55 százaléka dolgozott.) Természetesen a döntő nehézséget az jelenti, hogy a foglalkoztatottak a teljes népességnek eleve igen csekély részét, alig 40 százalékát képviselik: számukat 2003-ban 423 millióra tették.

5. táblázat

Az indiai árukivitel világapportbeli részarányának alakulása néhány fontosabb termékcsoport esetében (Százalékban)

SITC	Termékcsoport megnevezése	1970	1980	1990	2000	2002
042	Rizs	0,6	3,7	6,4	10,2	18,1
074	Tea	33,4	27,7	22,1	14,0	12,6
075	Fűszerek	20,5	14,5	7,7	10,3	8,5
121	Feldolgozatlan dohány	4,0	4,4	2,1	2,7	2,9
281	Vasérc és -koncentrátumok	6,7	6,3	7,6	3,9	8,7
541 ¹	Gyógy- és gyógyszerkészítmények	0,4	0,8	1,2	10,1	11,6
611	Bőr	13,4	10,0	4,8	2,3	3,0
612	Bőr- és bőrösszetevőjű áruk	0,6	6,3	13,4	6,2	5,0
652	Pamutszövetek	6,8	5,3	3,7	4,9	4,1
654	Egyéb szövetanyagok	0,8	6,4	2,3	3,9	4,1
667	Igazgyöngyök, (fél)drágakövek	2,2	3,1	9,8	12,0	13,6
0-9	Részarány a teljes exportban	0,6	0,4	0,5	0,7	0,8

¹ 1970, 1980 és 1990: SITC 54.

Forrás: UN International Trade Statistics Yearbook [2004].

¹⁸ Az India részvételével 2004 januárjában a Dél-Ázsiai Szabadkereskedelmi Térségről (SAFTA) aláírt egyezménytől nemigen várható India világkereskedelmi súlyának akár csak csekély növekedése sem, hiszen az amúgy is csak fokozatosan életbe lépő megállapodásban rajta kívül részt vevő országok, Banglades, Bhután, Maldív-szigetek, Nepál, Pakisztán és Srí Lanka nem ígérnek jelentős importdinamikát. (UN, 2004a, 126–127. o.) Amint pedig ezt egy nemrégiben megjelent UNCTAD-tanulmány is megerősíti, nem várható jelentősebb térnyerés India textiltermék-kivitelében sem azt követően, hogy 2004. december végével érvényét veszítette a textíliákra és ruházati cikkekre vonatkozó nemzetközi megállapodás (ATC). (Mayer, 2004, 1. o.)

¹⁹ A sokszor és sok helyen húzóágazatként idézett IT-szektorban dolgozó mintegy 1 millió foglalkoztatott a GDP-nek körülbelül 1 százalékát termelte meg. (Joshi, 2004, 17. o.)

Reformprogram a szegénység, a munkanélküliség enyhítésére

Köztudomású azonban, hogy Indiában százmilliók élnek a szürke-/fekete-gazdaságból, vagy annak is inkább csak a peremén. Ezért is várnak olyan sokat (bíráltói²⁰ pedig csak keveset) mind Indiában, mind pedig külföldön a Kongresszus Párt tavaly tavaszi választási győzelme után meghirdetett és még decemberben a parlament elé is vitt törvényjavaslatától, amelyet

„Foglalkoztatási Garancia Törvényként” emlegetnek. A program teljes összhangban áll az új miniszterelnök, *Manmohan Singh* parlamenti szűzbeszédének²¹ egyik fő üzenetével, mely szerint „a növekedés nem önmagáért való cél. Sokkal inkább eszköz a foglalkoztatás növeléséhez, a szegénység, az éhínség, a hajléktalanság száműzéséhez, valamint a néptömegek életszínvonalának emeléséhez.” (*Ambani*, 2004, 11. o.) A reformprogram lényege abban áll, hogy minden szegény és alsóközép osztályhoz tartozó háztartás egy-egy tagját évente legalább 100 napnyi, minimálbérrel megfizetett közmunkához juttatná. A javaslatot kidolgozó Vidékfejlesztési Minisztérium közlése szerint a programot az országos kiterjesztés előtt India csaknem 600 körzete/járása közül eleve csak a legszegényebb 150-ben indítanák be, és a korábbi kedvezőtlen tapasztalatok alapján azzal tennék „hatékonyabbá” (s ezen a pénzek „lenyúlásának” elkerülését értik),²² hogy a helyi projektekről való döntéshozatalt és az ellenőrzést is a választásokon a legalacsonyabb szintet képviselő hatóságokhoz, a falutanácsokhoz helyeznék. A program sikerében kételkedők mellett néhány hatalmas magánvállalat első számú vezetője ugyanakkor leszögezte: örömmel tekintenek a nyilván csak hosszabb távon eredményeket hozó reformokra, mert azok hozzájárulhatnak az indiai belső piac bővüléséhez. (*Merchant*, 2004, 11. o.)

Emellett a kormány azt is tervbe vette, hogy – ugyancsak meglehetősen ellentmondásos módon – egy ún. pozitív diszkriminációs törvény életbe léptetésével foglalkoztatási kvótákat állítana fel, mintegy megnehezítendő az ország lakosságának szegényebb feléhez tartozók elbocsátását. Ráadásul ezt a közzsférán kívülre, tehát a magánvállalatokra is ki szeretnék terjeszteni. Bár ez utóbbi program csak a gazdaság ún. szervezett szektorára terjedne ki, vagyis a tíz főnél többet foglalkoztató cégekre, amelyek a magán-szférában csak mintegy 9 millió embernek adnak munkát, az üzleti szféra rögtön kemény kritikával illette az elképzelést, és a beruházási és munkaalkalom-teremtési döntések ellen ható voltát hangsúlyozta. *Mitra*, az Indiai Kereskedelmi Kamarák Szövetségének egyik vezetője viszont támogatásáról biztosította az ötletet, noha megjegyezte, jobb lenne az önkéntességi alapon bevezetni úgy, hogy a kormány adó- és egyéb kedvezményeket nyújtana azoknak a cégeknek, amelyek betartják a foglalkoztatási célkitűzéseket.²³

²⁰ Ezekről lásd például: *Employing the Indian poor: Guaranteed to disappoint. The Economist*, 2005. január 1., 45. o., és *Economics focus: India's poor law. The Economist*, 2005. január 29., 70. o.

²¹ A „szűzbeszéd” kifejezés persze csak miniszterelnöki pozíciójában illeti meg *Singhet*, aki korábban volt már a Tervbizottság elnöke, pénzügy- és kereskedelmi miniszter is. Az 1991-ben pénzügyminiszterként bevezetett reformprogramja miatt az indiai gazdasági reformok atyjának is nevezik.

²² *Rajiv Gandhi*, a mostani elnök, *Sonia Gandhi* meggyilkolt férje a 80-as évekbeli miniszterelnöksége idején úgy becsülte, hogy a szegényekre fordított fejlesztési pénzek 85 százaléka a nem megfelelő hatékonyság és a korrupció miatt veszendőbe ment. (*Luce*, 2004, 11. o.)

²³ *Job-preferment in India: A backward cast? The Economist*, 2004. november 13., 63. o.

A termékexport szerkezetének viszonylagos merevségével és az e területen világméretben is megnyilvánuló hatalmas versennyel is összefüggésbe hozható, hogy mennyivel nagyobb figyelmet keltett India szolgáltatásexportjának felfutása, különös tekintettel a fejlettebb országokból az ún. outsourcing tevékenység keretében Indiába kihelyezett szolgáltatások terén. Ebben a szférában egyértelműen megfigyelhető egyfajta „nemese-dési” (hozzáadott értéket növelő) folyamat: az ügyfélszolgáltatástól kezdve, a back-office tevékenységeken, IT- és szoftverszolgáltatásokon át a pénzügyi-könyvelési, egészségügyi adminisztrációs, illetve munkaerő-képzési szolgáltatásokon keresztül egészen az ún. tudásalapú szolgáltatásokig (például adatelemzés és adatbeszerzés, ügyfél-információk begyűjtése, elemzése, összegzése). A Deutsche Bank becslései szerint például 2003-ban India a világ összes IT-ügyfélszolgáltatásából 9 százalékkal részesedett (ezek értéke 6,2 milliárd dollárt tett ki), az ún. üzleti szolgáltatások (business process outsourcing – BPO) terén a részaránya 2,3 százalékos volt (2,3 milliárd USD), míg az infrastruktúra fenntartásához kapcsolódó szolgáltatásokban a súlya 0,4 százalékot képviselt (0,4 milliárd USD).²⁴

6. táblázat

Outsourcing tevékenység keretében kihelyezett 1 dollárnyi megbízás hatása az USA-ban és Indiában

A kihelyezésből keletkező haszon	Az Indiába kerülő részszektoronként
Korábban az USA-ban elköltött 1 USD-ből most	10 centnyi jut az indiaiak munkabérére
33 centnyi érték Indiába kerül	10 centnyi profit jut az indiai vállalat tulajdonosának
67 centnyi megtakarítás és jövedelem az USA-ba kerül	9 centnyi jut az indiai alvállalkozóknak
46 centnyi új érték születik az USA-beli munkaerő újraalkalmazása révén	3 centnyi jut a központi kormánynak
<i>Összesen 146 USD-nyi érték születik</i>	<i>1 centnyi jut az állami kormánynak</i>

Forrás: *Financial Times*, 2004. január 28., 11. o.

Az új trendek között figyelemre méltó volt a mind teljesebb szolgáltatásspektrum felvállalása, a fogyasztói igények helyi kielégítése érdekében „alvállalkozások” létesítése például Kínában és a Fülöp-szigeteken, és egyre nagyobb tőkeerejű és nagyobb létszámban foglalkoztató insourcing cégek kialakulása.²⁵ A világméretű kereslet várható fennmaradására, sőt növekedésére utal, hogy csupán az USA-ban – a Munkaügyi Minisztérium becslései szerint – 2015-ig outsourcing keretében mintegy 3 millió munkahelyet helyeznek ki, amelyek közül 550 ezer az információs technológia területén lesz.²⁶

²⁴ *The Economist*, 2004. szeptember 11., 61. o. Az amerikai Technology Partners International tanulmánya viszont a 2004-es évre az outsourcing világpiacát 58 milliárd euró értékűre tette, így Indiának az ún. költségsökkentő célzatú munkahelyi kiszervezésekből való tavalyi részesedését legalább 15 százalék körülire becsülhetjük. (*The Economist*, 2005. március 5., 63. o., illetve *Heti Világgazdaság*, 2005. március 19., 34. o.)

²⁵ A Satyam Computer Services például 2004 novemberében nyitott fejlesztési központot a kelet- és nyugat-európai piac meghódítására (*Heti Világgazdaság*, 2004. november 13., 34. o.), a Tata Consultancy Services, India legnagyobb IT-vállalata pedig két év alatt a kétszeresére (500 főre) kívánja emelni Japánban foglalkoztatott alkalmazottainak számát, és tevékenységét az ún. direkt marketingre akarja koncentrálni. (*The Nikkei Weekly*, 2005. február 14., 11. o.)

²⁶ *Heti Világgazdaság*, 2004. július 24., 27. o.

A hosszabb távú várakozások megalapozottabbá tételéhez nyilvánvalóan hozzájárultak azok a 2002-es évre vonatkozó számítások is, amelyek alapján – például a McKinsey Global Institute elemzésére támaszkodva – mára már az is pontosan körvonalazható, milyen hatással és visszahatással járt az outsourcing tevékenység a kihelyező és a befogadó ország számára. (Lásd a 6. táblázatot.)

Miközben az üzleti szolgáltatásokat nyújtó szektor legfontosabb trendjeit a növekvő érettség és konszolidáció, a tevékenységi körök kiszélesítése és diverzifikálása, a felhasználókhöz/megrendelőkhöz való földrajzi közeledés, a törekvés nagyobb hozzáadott érték előállítására, valamint a kapacitások ugrásszerű kibővítése jellemzi, egyúttal egy jelentős polarizálódási folyamatnak is tanúi lehettünk.²⁷

Tőkeimport – tőkeexport

Ha az Indiában elhelyezett közvetlen tőkebefektetések állományát (2004 végén 37 milliárd USD) összevetjük Kína megfelelő adatával (563 milliárd USD),²⁸ akár aránytalanul nagynek is nevezhetjük a kettő közötti különbséget. Indiai közgazdászok azonban rámutatnak,²⁹ hogy a külföldi tőkének a két ország iránt mutatott érdeklődésében fennálló eltérés mindenképpen kisebbnek mutatkozik, ha figyelembe vesszük az ún. portfólióbefektetéseket és a külföldön élő indiaiak otthoni bankokban tartott betéti számláit,³⁰ valamint azt, hogy a képet torzítja a KNK-ból az így elérhető adókedvezmények érdekében ki-, majd kerülő úton visszajuttatott tőkék külföldi működő tőkeként jelentkezése is. Ezzel szemben a világgazdaságban jóval jelentősebb szerepet játszó külföldön (mindenekelőtt Tajvanon, Hongkongban, Délkelet-Ázsiában és az USA-ban) élő kínaiak alig-alig tartják tőkéjüket a KNK-beli bankokban. Ugyanakkor éppen ezeket a külföldre szakadt kínaiakat tartják a „népi Kína” legfőbb közvetlen tőkebefektetőinek. Azt azonban az *A. T. Kearney* menedzsment-tanácsadó cég nagy nemzetközi vállalatok körében végzett felmérése³¹ is jelezte, hogy a feldolgozóipari befektetések szempontjából Kína után India számít a legnépszerűbb célországnak.

E sokféle szempont figyelembevételét után is kijelenthetjük: India inkább csak a jövő ígéretes befektetési területe lesz. A külföldi tőke beáramlását – amely először lendületet eleve csak a 90-es évek közepén nyert³² – ugyanis a mai napig fékezik különböző korlátozások. Így például a kiskereskedelem teljesen tiltott területnek számít, a biztosítás és a média „birodalmi” csak kisebbségi tulajdont tűrnek meg. Ha pedig végre beindul a liberalizáció, erre sokszor fura mellékzöngékkal kerül sor. A 2004 végén „szabaddá tett” polgári repülés esetében például megnyílt az út a külföldi befektetők előtt – kivéve a külföldi légitársaságokat. Az ugyancsak tavaly meghirdetett bankliberalizáció is gellert kapott a 2005 februárjában a Reserve Bank of India (RBI) által bejelentett megszorítások nyomán. Az eredetileg az engedélyezett külföldi tulajdoni részarány 49 százalékosról 74 százalékosra emelésével kecsesgató, és helyi leányvállalatok létrehozatalát is megengedő intézkedést úgy módosították, hogy 2009-ig külföldi bankok nem szerezhettek meg indiai bankokat (kivéve a kisebb, gyengének minősítetteket, de azokat is csak

²⁷ Erről bővebben szól: UN [2004b], 67. o.

²⁸ A UN World Investment Report 2004 című kiadvány 2003-ra vonatkozó állományadatai korrigálva az UNCTAD 2004-es flow adataival. (Utóbbi idézi: *Heti Világgazdaság*, 2005. január 22., 11. o.)

²⁹ Például *Sadhana Srivastava* és *Rakesh Mohan* (*The Economist*, 2003. június 21., 58. o.), illetve *Long* [2005], 7. o.

³⁰ Csupán ez utóbbiak egyenlege 2004-ben 33,3 milliárd USD-t tett ki. Lásd: *Long* [2005].

³¹ Lásd: *Long* [2005].

³² A külföldi működő tőke állománya 1995-ben még nem érte el a 6 milliárd USD-t, 2000-re viszont már meghaladta a 17,5 milliárd USD-t. (UNCTAD 2004a, 379. o.)

az RBI megszabta feltételekkel), és leányvállalataik sem dönthetnek szabadon bankfiókok megnyitásáról.³³ Ezek után már érthető, miért preferálják a külföldi befektetők a külföldi működő tőkével szemben a portfólióbefektetéseket Indiában (egymáshoz viszonyított arányuk a 2003-as pénzügyi évben például 1:3 volt) (Economic Survey ..., 2005, 109–110. o.). Kérdéses az is, mennyire tekinthető ténylegesnek a távközlési cégekben engedélyezett külföldi tulajdonlás mértékének nemrégiben ugyancsak 49 százalékról 74 százalékra történt megemelése.³⁴

Az egyik nagy indiai ipari vállalatcsoport, az Aditya Birla Management Corporation vezető közgazdásza, *Ajit Ranade* meglehetősen kritikusan fogalmazott, amikor a kormány külföldi működő tőkével kapcsolatos politikáját értékelt: „A beruházók számára vonzó klímát kell teremtenünk. Csökkentenünk kell a befektetők és a hivatalok közötti [kényszerű] kapcsolatfelvételek számát, egyszerűsíteniünk a jelenleg érvényes többszöri jóváhagyások rendszerét, a mostani szektorspecifikussal szemben egységes külföldi működőtőke-politikát kell bevezetnünk, sőt, még az egyes [indiai] államok közötti pénzügyi versengésre is szükség van ahhoz, hogy a befektetést vonzóbbá tegyük.” (*Chaze*, 2004, 16. o.)

Ugy tűnik tehát, hogy amint a KNK-ban a politikai változásokhoz, Indiában a gazdaság liberalizálásához még hosszabb időre lesz szükség. A háttérben nem csupán az oly gyakran idézett ok áll – azaz, hogy a demokratikus döntések meghozatala időigényes –, hanem a kormányzat által is támogatott hagyományos protekcionizmus, amelyben a szakszervezetek és az indiai munkaadók kiváló partnereknek bizonyulnak. Ez utóbbiak „együttműködésének” legfrissebb példája volt, amikor 2005 elején összefogva szembe szegültek a kormány azon döntésével, hogy a jövőben az indiai cégek ne emelhessenek vétőt joint-venture partnereik más területen való indiai befektetéseivel szemben.

A gazdaság fokozódó nemzetköziesedéséről, nagykorúvá válásáról tanúskodnak ugyanakkor az *indiai tőke kivitel* adatai. Az 1990-ben még csak 50, 1995-ben 260, 2000-ben viszont már 1860 millió USD-os tényleges állományi érték azóta évente csaknem 1 milliárd dollárral nőtt (UNCTAD, 2004a, 384. o.). Ennél nagyobb értéket mutatnak a fogadó országokban jóváhagyott (de nem feltétlenül meg is valósult) indiai tőkekihelyezések. Ezek 1996-tól 2003 végéig kumulált összege csaknem elérte a 10 milliárd USD-t és – meglepő módon – meglehetősen széles körben terített volt (UNCTAD, 2004a, 299. o.).

Különösen feltűnő és az indiai kül(gazdaság)-politika el nem kötelezett hagyományait idézi, hogy a világ fejlett országaiba az összes tőkekihelyezéseknek csak alig több mint 30 százaléka irányult. További érdekesség az USA és Oroszország közel azonos súlya. Az ország 70 százalékos körüli fűtőanyag-importfüggőségével áll összefüggésben számos olaj- és gázexportőr ország (például Szudán, Omán, az Egyesült Arab Emírátsok és Irán) előkelő helye a listán, míg másutt (például az Egyesült Királyságban, Szingapúrban, Nepálban és Srí Lankán) az indiai, illetve hindu etnikumú lakosság magyarázza az „anyaországbeli” tőkebefektetéseket. A brit Virgin-szigetek és Bermuda nyilván mint adóparadicsomok gyakoroltak jelentős vonzerőt. Az 1999 és 2003 közötti évek összességében több mint 8,5 milliárd USD-nyi indiai közvetlen tőke kivitelének iparági megoszlása ugyanakkor arról is tanúskodik, hogy ennek több mint a fele a feldolgozóiparba irányult, míg közel 40 százaléka a nem pénzügyi szolgáltatások szférájába (UNCTAD, 2004a, 300. o.).

Végül a legutolsó, adatokkal jól dokumentált évben, 2003-ban a nagy indiai cégek igen diverzifikált vállalatfelvásárlásokba fogtak. A Reliance Industries, India legnagyobb magán vállalatcsoportjának tagja 211 millió dollárért megvette a tenger alatti

³³ Foreign banks in India: Welcome, yet unwelcome. *The Economist*, 2005. március 12., 76. o.

³⁴ *Heti Világ gazdaság*, 2005. február 12., 35. o.

kábeleiről ismert angol Flag Telecomot, az első számú állami vállalat, az Oil and Natural Gas Corporation Szudánban a Gulf Petroleum olajblokkjainak 125 millió dollárért történt megszerzését követően két, az osztrák OMV tulajdonában állt olajkutató blokkért 136 millió dollárt fizetett, a nemzetközileg is jegyzett Tata Motors gépkocsigyár a dél-koreai Daewoo Kereskedelmi Gépjármű részlegének nehéz tehergépkocsi ágazatát szerezte meg 117 millió dollárért, a gyógyszergyártó óriás, a Ranbaxy Laboratories a francia RPG Aventisnek fizetett 61 millió dollárt a generikus gyógyszereket gyártó részlegéért, a Wockhardt Life Sciences pedig az angol CP Pharmaceuticalst vásárolta fel, a világszerte jól ismert Infosys Technologies egy ausztrál céggel, az Expert Informationnel, míg a United Phosphorus nem kisebb falattal csillapította étvágát, mint az amerikai Dow Chemical gyomirtó üzletágával (*Merchant*, 2004, 20. o.).

Zárógondolatok

A kilencvenes években a világgazdaságban súlyos globális egyensúlytalanságok halmozódtak föl: a világgazdaság egyetlen lokomotívjának szerepét betöltő Amerikai Egyesült Államok gyakorlatilag negatív/nulla magánmegtakarítás mellett valósította meg történelmének leghosszabb, 47 negyedéven át töretlen fellendülését – amit jelentős részben a stagnálással/recesszióval küzdő Japán finanszírozott évi 120-130 milliárd dolláros folyó fizetésimérleg-többletével. Ez a tendencia a 2001-es recesszió után is folytatódott: az USA, az Egyesült Királyság, Kanada és Ausztrália 2004-ben mintegy 650 milliárd dolláros összesített folyó fizetésimérleg-hiányt könyvelt el (ebből az USA-é egyedül 555 milliárd volt) – ugyanebben az évben Ázsia országainak összesített folyó fizetésimérleg-hiánya 322 milliárd dollárt tett ki. „Kérdés, hogy tartós makroökonómiai egyensúlytalanságok egy teljes cikluson át fenntarthatóak-e? Kína erősödő hatását is figyelembe kell venni. (...) Hogyan alakul Kínában a belső kereslet? Mekkora lesz/lehet a növekedés- és beruházáslassulás? Hogyan hat Kína és India fejlődése a munkaerő és a nyersanyagok relatív áraira?” (*Wolf*, 2004a, 11. o. – kiemelés tőlünk: *Cs. Gy. – H. A.*)

Az IMF legutóbbi rövid távú előrejelzése (IMF, 2004) alapos elemzést közöl a kínai gazdasági növekedés visszaesésének lehetséges következményeiről. A korábbi két (1980–1987 és 1992–1997 közötti) kínai makrogazdasági ciklus tapasztalatait, valamint egy ökonometriai modell³⁵ számítási eredményeit is hasznosítva arra a következtetésre jutottak, hogy a GDP növekedésének kezdetben 2,5, majd a multiplikátor hatások kibontakozását követően 4 százalékpontos csökkenése 7 százalékpontos visszaesést eredményezne Kína összimportjában és 5,5 százalékpontos csökkenést a beruházások reálértékének növekedésében. A „GEM” számítási eredményei szerint ez 1/3 százalékponttal csökkentené a világgazdaság globális kibocsátását. A legsúlyosabb következményeket (a GDP 0,5 százalékpontos csökkenésével) Japán szenvedné el, míg az USA-ban és a világ többi részén a veszteségek kisebbek lennének.³⁶

Ahogy 1997–2000 között a világ arra figyelt, képes lesz-e az USA egy olyan „sima földet érésre”, amely nem rázza meg a világgazdaság egészét, ugyanúgy ma azt találgatják a gazdasági elemzők világszerte, vajon sikerül-e a két ázsiai óriásnak ugyanez? Az USA-ban, mint azt a 2001-es recesszió tapasztalataiból tudjuk, „hard landing” vetett véget az amerikai gazdaságtörténet leghosszabb fellendülésének. Egy „hard landing” Kínában és/vagy Indiában aligha vezetne világgazdasági recesszióhoz, de elég nagymér-

³⁵ Az IMF a saját, Global Economic Model-jét („GEM”) használta az elemzés során.

³⁶ Így például miközben Kína folyó fizetésimérleg-pozíciója 6,5 milliárd dollárral romlana, addig Japáné 3,5, az ázsiai újonnan iparosodott országoké pedig 2 milliárd dollárral (IMF, 2004, 20–21. o.).

tékben visszavetné a világgazdasági konjunktúrát. Ha viszont Kínában vagy/és Indiában törne ki egy, az 1997-es délkelet-ázsiaihoz hasonló pénzügyi válság (aminek, persze, kicsi az esélye), az megrendíthetné a dollár pozícióit, így a nemzetközi pénzügyi rendszer egészét.³⁷

*

Kína és India mai világgazdasági pozíciója véleményünk szerint a világgazdaság eddigi legfontosabb 21. századi fejleménye! A két hatalmas ország világgazdasági helyzetének elemzése, további fejlődésük előrejelzése mind a nemzetközi gazdaságtan elméleti művelése, mind pedig a globális, tehát világgazdasági perspektívák feltárása szempontjából egyaránt kulcskérdés. Jelen cikkünk természetesen csupán egy kicsiny kezdő lépésnek tekinthető a kívánatos irányba.

Magyarország számára a gazdasági fejlődés meghatározó *külső* elemét az Európai Unió belül kialakuló helyzetünk jelenti. Az EU valóságos „modernizációs horgony” Magyarország számára. Nem meglepő ezért, ha az elmúlt másfél évtizedben a szakmai figyelem is elsősorban az EU fejlődésére és a magyar–EU kapcsolatokra koncentrált. Immár EU-tagként azonban célszerűnek látszik szélesebb horizontokra is kitekinteni: Kína és India közelmúltbeli fejlődése és fejlődési potenciálja azt mutatja, hogy a globális világgazdasági környezet, vagyis a világgazdaság globális perspektívái szempontjából az előttünk álló időszakban Ázsia lesz az egyik főszereplő. Ezért is tartjuk kedvező fejleménynek azt, hogy hazánk külgazdasági politikáját az utóbbi években az ázsiai kapcsolatok hangsúlyos kezelése jellemezte. A térségbe tett kormányfői látogatások új lendületet vettek, és e delegációkat rendre üzletemberek nagy létszámú csoportja is elkísérte útjukra. Most már tehát „csak” a gazdasági és kulturális élet köznapi szereplőin múlik, sikerül-e tartalommal is megtölteni az intézményesen megerősített kereteket.

Felhasznált irodalom

- Ambani, Anil [2004]: India awakes to the reality of economic power. *The Financial Times*, július 12., 11. o.
- Chaze, Aaron [2004]: Open for Business: India's New Economy. *Global Finance*, szeptember.
- Collignon, Stefan [2005]: A more attractive exchange rate. *The Financial Times*, február 11., 13. o.
- Csáki György [2004]: Külföldi közvetlen befektetések 2001 után: egy korszak vége? *Fejlesztés és Finanszírozás*, 1. szám, 36–47. oldal. (Angolul: Foreign Direct Investment after 2001: the End of an Era? *Development and Finance*, No 1., 36–47. o.)
- Csáki György – Szalavetz Andrea [2004]: A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje. *Külgazdaság*, 4. szám, 47–63. o.
- Dyer, Geoff [2004]: A laboratory for globalization: how India hopes to reshape the world drugs industry. *The Financial Times*, augusztus 18.
- Economic Survey of India* [2005]: Government of India, 2004–2005. Ministry of Finance (<http://indiabudget.nic.in>).
- The Economist* [2004]: Asian currencies. A need for flexibility. *The Economist*, november 27.
- The Economist* [2005]: Putting things in order. China ought to allow more flexibility in its exchange rate, sooner rather than later. *The Economist*, március 19., 78. o.
- EPI [2005]: Trade Picture. Economic Policy Institute, február 10. (<http://www.epinet.org>)
- The Financial Times* [2004]: Dancing to a different beat. The US and China need to work together on imbalances. *The Financial Times*, november 23., 12. o.
- Gumbel, Peter [2005]: The price is right. *Time*, április 4.
- Hu, Fred [2004]: China is hot, but not overheated. *The Financial Times*, május 12., 15. o.

³⁷ A „hard landing” Kína esetében a növekedési ütem 7 (!) százalékosra csökkenését jelenti – a HSBC 2005-re vonatkozó előrejelzése szerint (Wolf, 2004b).

- Huang, Yasheng [2001]: The Benefits of FDI in a Transitional Economy: the Case of China. In: OECD Global Forum on International Investment: New Horizons for Foreign Direct Investment, OECD, 138. o.
- IBRD [2005]: Global Economic Prospects. IBRD, Washington, D.C.
- IMF [2004]: World Economic Outlook. IMF, szeptember. Washington, D.C.
- Joshi, Vijay [2004]: Myth of India's outsourcing boom. *The Financial Times*, november 16.
- Khanna, Tarun – Huang, Yasheng [2003]: Can India Overtake China? *Foreign Affairs*, július.
- Long, Simon [2005]: The Tiger in Front. A Survey of India and China. *The Economist*, március 5.
- Luce, Edward [2004]: Can India shake up its bureaucracy and spur change in the two-speed economy? *The Financial Times*, július 13., 11. o.
- Marsh, Peter [2005]: Steel price set to fall as demand in China slows. *The Financial Times*, március 7.
- Mayer, Jörg [2004]: Not totally naked: textiles and clothing trade in a quota free environment. UNCTAD Discussion papers, No. 176., december.
- McGregor, Richard [2004]: Toyota invests \$461m in fresh push into China. *The Financial Times*, szeptember 6.
- Merchant, Khozem [2004]: Business cheered by emphasis on rural poor. *The Financial Times*, július 13., 11. o.
- Prasad, Eswar – Rumbough, Thomas – Wang, Qing [2005]: Putting the Cart Before the Horse? Capital Account Liberalization and Exchange rate Flexibility in China. IMF Policy Discussion Paper, PDP/05/01, Washington D.C.
- Sanger, David – Landler, Mark – Bradsher, Kaith [2005]: Questions about shaky U.S. dollar make world tremble. *International Herald Tribune*, január 26.
- Scott, Robert E. [2005] U.S.–China trade, 1989–2003 Impact on jobs and industries, nationally and state-by-state. EPI Working Paper #270, január.
- Szunomár Ágnes [2003]: Kína, avagy a XXI. század szuperhatalma? ÁVF – Tudományos Közlemények, szeptember.
- UN [2004a]: Economic and Social Survey of Asia and the Pacific. UN, New York.
- UN [2004b]: Indian BPO sector: key trends. ESCAP Bulletin on Asia-Pacific Perspectives 2004/05. UN, New York.
- UNCTAD [2003]: World Investment Report 2003: FDI Policies for development: National and International Perspectives. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [2004a]: World Investment report 2004: Shift Towards Services. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [2004b]: Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2004–2007. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [2005]: World FDI flows grew an estimated 6% in 2004, ending downturn. UNCTAD/PRESS/PR/2005/00211/01/05.
- Wolf, Martin [2004a]: Global Recovery – an unsettled outlook: strong world growth masks medium-term risks ahead. *The Financial Times*, július 20., 11. o.
- Wolf, Martin [2004b]: Asia's game with America is a long way from ending. *The Financial Times*, augusztus 11., 11. o.
- WTO [2004]: International Trade Statistics 2004. WTO, Geneva. (www.wto.org/english/res_e/statis_e.htm#stats.2001)

A kínai árfolyam-politika kérdései

NÉMETH DÁVID

Kína árfolyamrendszerének megváltoztatása és rugalmasabbá tétele túl sok kockázatot hordoz magában a jelenlegi gazdasági helyzetében, ezért racionálisan cselekszik akkor, amikor nem enged a nagyhatalmak nyomásának és árfolyamát változatlan szinten tartja. Ugyanakkor nem szabad elfeledkeznie arról sem, hogy piaci nyitásával párhuzamosan árfolyamrendszere is módosításra szorul, hiszen az a rendszer, amely most segíti gazdasága fejlődését, később pont a hátráltatója lehet, ezért hosszú távon a szabályozottan lebegtetett (managed float) árfolyamrendszer bevezetése indokolt. Az ázsiai válságból okulva azonban nem szabad elsietni a nyitást sem. Az átmenti időszakban, amíg Kína végrehajtja az elengedhetetlen reformokat, amíg gazdasága védelemre szorul a szabad világgazdasági versennyel szemben, számos előnyt jelentene számára, ha árfolyamát egy valutakosárhoz rögzítené.

Kína! Áldás vagy átok?! Félni kell tőle, vagy örülni kell neki? Amint az a kérdésekből látszik, a világ igen vegyes érzelmekkel és eltérő véleménnyel tekint Kínára, a jövő talán legnagyobb gazdasági hatalmára. Az irigység vagy a félelem szólal meg a világgazdaság jelenlegi vezetőiből, amikor Kína túlfűtöttségéről, mesterségesen magasan tartott és fenntarthatatlan fejlődéséről beszélnek, vagy valóban veszélyeket rejt magában és negatívan hathat a világgazdaságra? A kérdés nem új keletű! Elég csak arra gondolnunk, hogy milyen szkeptikusan fogadta az USA Japán fejlődését a múlt század második felében. És hova jutott? Mára Japán az egyik vezető hatalom, és elképzelhetetlen nélküle a világgazdaság. Lehet, hogy nem véletlen az, hogy mindig a világgazdaság vezetői félnek? Lehet, hogy csak saját pozíciójukat féltik, és a világgazdaságnak jól tesz az új és friss lendület? Lehet, hogy egy-két évtized múlva, amikor Oroszország és India gazdasága is szárnyakra kap, akkor megismétlődik a történelem, de ekkor már a bírálók sorában, vagy akár szószólójaként Kína is helyet fog foglalni? Azt hiszem, nagy valószínűséggel kijelenthetjük, hogy IGEN!

Azt is leszögezhetjük: nem baj, hogy Kína irányába fokozódik a figyelem, hiszen a világ legnagyobb népességével rendelkező országáról van szó. Méreténél fogva egyáltalán nem elhanyagolható, hogy miként alakul gazdasága. Az elmúlt húsz évben jelentős növekedést tudhat maga mögött, óriási reformokon ment keresztül, és jelenleg mind a tervutasításos gazdaság, mind a vad kapitalizmus sarokkövei megtalálhatók a gazdaságában. Az állami szerepvállalás és befolyásolás továbbra is jelentős, mindamellett, hogy a magánszektor kezd kialakulni, sőt egyre inkább teret hódítani, de sajnos folyton-folyvást megfigyelhető velük szemben az állam és a társadalom számos területéről érkező negatív diszkrimináció. Számtalan külföldi mamutvállalat is megvetette már a lábát Kínában, hol több, hol kevesebb sikerrel, azonban úgy tűnik, a negatív megítélés senkinek sem szegte kedvét, és a külföldi közvetlen tőkeberuházás eddig töretlennek mondható.

Németh Dávid, az ING Bank Hungary makroelemzője.

Az utóbbi két évben egyre több bírálattal éri Kína politikáját és különösen árfolyamrendszerét. Kínában rögzített árfolyamrendszer van, amelyben a kínai valutát (több neve is használatos: jüan, renminbi, RMB) az amerikai dollárhoz kötötték. A világgazdaságban elterjedt nézet szerint *a jüan alulértékelt*, aminek köszönhetően Kína jogosulatlan előnyre tesz szert a globális versenyben, valamint ők a felelősök a folyó fizetési mérleg kialakult egyensúlytalanságért is.

Az alábbiakban Kína árfolyamrendszerét középpontba állítva vizsgáljuk meg a jelenlegi helyzetet. Valóban igazak azok a vádak, amelyekkel illették? Valóban azért van szüksége a rögzített árfolyamrendszerre és az alulértékelt valutára, hogy jogosulatlan előnyre szerezte féve fenntarthatassa magas gazdasági növekedését, vagy esetleg azért, mert egy elhamarkodott nyitás és felértékelés veszélyeztetné gazdasági stabilitását? Megpróbáljuk megkeresni a kínai gazdaság legfőbb problémáit, tulajdonságait, amelyek segíthetnek tisztább képet adni a jelenlegi árfolyamrendszer létjogosultságáról.

Először érdemes kiemelni az árfolyamrendszer megválasztását befolyásoló főbb tényezőket, hogy feltérképezzük a releváns lehetőségeket. Ezt követően Kína környező országokkal való kapcsolatát, és ennek a világgazdaságra gyakorolt hatását vizsgáljuk meg, ezzel mintegy igazolást próbálunk szerezni arra, hogy nem egyedül Kína a felelős a kialakult helyzetért. Később kitekintünk Kína fejlődésére a reformkor kezdetétől a WTO-hoz való csatlakozásán át egészen napjainkig. Megnézzük, hogy az elmúlt két évtizedben minek a hatására és hogyan alakult árfolyama. Ezek után a kínai gazdaság főbb, az árfolyam alakulása szempontjából is fontos problémáit vázoljuk fel, segítséget nyújtva ezzel a megfelelő árfolyamrendszer és árfolyam megválasztásához. Végezetül levonjuk a következtetéseket, és kísérletet teszünk egy lehetséges árfolyam-politika folytatásának felvázolására.

KERESKEDELMI KAPCSOLATOK ÉS VALUTAÁRFOLYAMOK ÁZSIÁBAN: KÍNA SZEREPE

Kína a hosszú ideje fennálló rögzített árfolyamával (1994 óta nem változott a dollárhoz képest) a fejlődő piacok között kivételnek tűnik, mivel az országot az elmúlt évtizedben nem sújtották árfolyamválságok. A tőkepiaci liberalizációra eddig ugyan nem került sor Kínában, aminek következtében a rögzített árfolyamrendszer fenntartható volt, de egyre inkább nő a politikai nyomás a kínai hatóságokra, hogy felértékeljék valutájukat, vagy legalább rugalmasabbá tegyék, és hagyják, hogy a piaci folyamatokra reagálni tudjon.

A reformjavaslatok a rugalmas árfolyamtól egészen a kosárhoz rögzített (euró, jen és dollár) árfolyam bevezetéséig terjednek. Mindenesetre ezt a kérdést nem lehet kizárólag Kína gazdaságának vizsgálatával tanulmányozni, hanem figyelembe kell venni az ázsiai kereskedelmi kapcsolatokat is.

Kína és a regionális kereskedelem

A 90-es és kora 2000-es éveknek jellemző és ismert vonása a kínai gazdaság gyors nyitása. Kína már 2001-ben is a világ exportjának 5 százalékát mondhatta magáénak, amely 2002–2003-ban még a SARS ellenére is tovább bővült. Annak ellenére, hogy a kínai export jelentős része az USA-ba irányul (21 százalék), azt lehet mondani, hogy elég jól megoszlik kivitele a célállomások között: 13 százalék Japánba, 37 százalék más ázsiai országokba és 21 százalék az EU-ba megy. Importoldalán, Japánt is beleértve, az ázsiai országok 51 százalékot, az EU 15 százalékot, míg az USA csak 7,5 százalékot tesz ki. A haladó ázsiai országok számára (mint Japán, Korea, Tajvan és Hongkong) Kína elsősorban termékek előállítója (*Bénassy-Quéré – Lahréche-Révil, 2003*).

Az árfolyamok figyelembevétele

Az árfolyam-ingadozásnak a kereskedelmi folyamatokra gyakorolt hatását mindig jelentős viták övezték. Különösen igaz volt ez az európai monetáris integráció körül folytatott tárgyalásokra. *McKenzie* [1999], amikor az ezzel kapcsolatos igen széles körű irodalmat tanulmányozta, arra a megállapításra jutott, hogy a kereskedelmi folyamatoknak és az árfolyam ingadozásának a kapcsolata egyaránt lehet pozitív is meg negatív is. Az eredmény azon múlik, hogy mennyire pontosan méri a volatilitást, milyen a mérési technika, valamint milyen a szektor, illetve az ország kapcsolata. Mindenesetre a szomszédos országoknak egy harmadik piacon folytatott versenyénél a kereskedelmi folyamatok nemcsak a saját valutájuknak a harmadik szereplő árfolyamához való viszonyától függenek, hanem egymás reálárfolyamától is. Például Kínának Amerikába irányuló exportja függ a jüan és a dollár reálárfolyamától, de ugyanakkor függ a versenytársak reálárfolyamától is. Ez a probléma leginkább a fejlődő országokra jellemző, hiszen exportjuk jelentős része hozzájuk hasonló gazdasági fejlettségű országokba áramlik. A továbbiakban *Agnés Bénassy-Quéré* és *Amina Lahrèche-Révil* [2003] tanulmányát tekintjük át, amely az előbbieken felvázolt helyzetet vizsgálja.

Empirikus vizsgálat

Az említett tanulmány egy lehetséges kereskedelmi integráció kapcsán vizsgálja az árfolyamrendszereket, amelynek során 1984 és 2001 között 23 fejlett és fejlődő országot, valamint 10 olyan kelet-ázsiai országot vizsgált, amelyek egymás között bonyolítják exportjuk jelentős hányadát. Továbbá a célpiacok alapján (ázsiai/nem ázsiai) megkülönbözteti a reálárfolyamnak és a nominális árfolyam volatilitásának a hatását, valamint azzal az egyszerűsítéssel él, hogy az exportőr ázsiai, míg az importőr vagy ázsiai vagy fejlett OECD-ország. Ezek alapján a következő egyenlethez jutottak:

$$\begin{aligned} \ln X_{ijt} = & \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln DIST_{ij} + \alpha_4 ASIA_j \times \ln RER_{ijt} + \alpha_5 (1 - ASIA_j) \times \\ & \times \ln RER_{ijt} + \alpha_6 ASIA_j \times VOL_{ijt} + \alpha_7 (1 - ASIA_j) \times VOL_{ijt} + \alpha_8 (1 - ASIA_j) \times \ln RERC_{ijt} + \\ & + TRADE_{ijt} + CL_{ij} + CB_{ij} + \beta_i + \gamma_j + \delta_t + \varepsilon_{ijt} \end{aligned} \quad (1)$$

ahol: $ASIA_j$ egy dummy-változó, amely 1 értéket vesz fel, ha az importőr (j) kelet-ázsiai ország (kivéve Japán) és 0-t más esetben. Így már lehetőség nyílik arra, hogy megállapítsuk az export érzékenységet az árfolyam változására mind nemzetközi, mind régióon belüli szinten.

Súlyozott változók: GDP_{it} az i ország vásárlóerő-paritáson számolt GDP-je t évben. $DIST_{ij}$ az i és j ország közötti földrajzi távolság, ezt szokás használni a szállítási költségek és a kulturális különbségek helyettesítésére is. $TRADE_{ijt}$ egy dummy-változó a két ország közötti kereskedelmi egyezményre. Végül CL_{ij} a közös nyelv létezésének, míg CB_{ij} a közös határ jelenlétének a dummy-változója.

Árfolyammutatók: RER_{ijt} az i és j ország közötti, t időben fennálló reálárfolyam,¹ VOL_{ijt} pedig a nominális árfolyam ingadozása.

¹ Kétféle módon szokták mérni a reálárfolyamot. Az első esetben a CEPII-CHELEM adatbázist használják, amely nemzetközileg összehasonlítható reálárfolyamokat tartalmaz (RER) vásárlóerő-paritáson számolva: a RER a dollárral szemben kisebb, mint 100, ha a belföldi valuta túlértékelt. A második esetben IMF-adatokat használunk. Ez a fogyasztóiár-indexszel (CPI) deflált árfolyam, amelyet 1995-ben egységesen minden országban 100-ban állapítottak meg, és azóta, az idő előrehaladtával ez változik.

Az egyenlet tartalmazza i és j országok fix hatásait (β_i és γ_j), valamint az időnek a fix hatásait is (δt).

A távol-keleti régió monetáris stabilitásának vizsgálatakor kulcsfontosságú kérdésként jelenik meg az ázsiai kereskedelmi kapcsolatok és versenyképességük alakulása a világ más részeivel. A mérés ezért magába foglalja az ázsiai országok relatív versenyképességét az összes ázsiai versenytárhoz képest ($RERCijt$), amelyet a következőképpen lehet kiszámolni: a $RERijt$ arányát a kelet-ázsiai versenytársak effektív reálárfolyamához képest ($RERAjt$) súlyozzuk az ázsiai versenytárs célpiacon (j) betöltött részesedésével. A $RERCijt$ ($RERCijt = RERijt/RERAjt$) növekedése az exportáló ország (i) nagyobb versenyképességét mutatja Ázsia többi részével szemben.

Az árfolyamrendszer változásának hatásai

Az előbbieken bemutatott módszerrel arra az eredményre jutottak, hogy az árfolyamnak mind a szintje, mind az ingadozása hatással van az export volumenére. Mivel az árfolyamrendszer változtatása mind a két változót befolyásolja, ezért az árfolyamrezsim-változás hatásainak vizsgálatakor mindkét tényezővel számolni kell.

A reálárfolyam változása

A jüan árfolyama nem napjainkban került először a figyelem középpontjába. A 90-es évek végén az ázsiai árfolyamrendszerek sorozatos összeomlásakor egyre nőttek a jüan leértékelésétől való félelmek. Abban az időben azért tűnt ez ésszerű lépésnek Kína részéről, mivel jelentősen veszített versenyképességéből ázsiai versenytársaival szemben. Egy leértékelés akkoriban könnyen dominóeffektust válthatott volna ki, amelynek során az ázsiai országok sorra követték volna Kínát a leértékelésben. Végül úgy döntött Kína, hogy nem változtat árfolyamán, amely úgy tűnik, hogy az ázsiai monetáris stabilitás kialakulásának kulcsa volt. 2002. december 1-jén azonban nagyot fordult a kocka, amikor a japán pénzügyminisztérium két vezető hivatalnok a *Financial Times* cikkében azt írta, hogy Kína deflációt exportál azzal, hogy árfolyamát a dollárhoz köti, és ennek a nem kívánt exportnak a megszüntetése érdekében a jüan felértékelését kérték. 2003 közepén Dél-Korea, Nyugat-Európa és az Egyesült Államok is csatlakozott Japánhoz, mondván, hogy Kína jogosulatlan előnyre tesz szert olcsó exportjával. Mivel a jüan direkt hatását a külkereskedelmi egyensúlytalanságra viszonylag alacsonyra becsülték, a vita átterelődött arra, hogy vajon a szomszédos országok követnék-e a kínai valuta felértékelését.

Bénassy-Quéré és Lahréche-Révil az (1) lineáris egyenlet alapján arra a következtetésre jutott, hogy amennyiben az országok egymás árfolyam-leértékelésére saját árfolyamuk leértékelésével reagálnak, egy esetleges felértékelést nem követnének.

Az Ázsián belüli kapcsolatok hatása: a szerkezet

A jüan dollárhoz viszonyított reálárfolyamának a változása befolyásolja Kínának az USA-ba és a világ más országaiba irányuló exportját (beleértve a kelet-ázsiai országokat is), amit a következő egyenlettel írhatunk le.

Jelölje eq_{AS} az USA ázsiai országokkal szembeni effektív reálárfolyamát.

$$eq_{A\$} = \sum_{k \in Asia} \alpha_k q_{k\$},$$

ahol: α_k a k ország súlya az USA importjában, ami Kelet-Ázsiából jön, q_k pedig a k ország Amerikával szembeni reálárfolyamát jelöli és: $\sum_{k \in Asia} \alpha_k = 1$.

$$\Delta X_{CHN} = \underbrace{1.3 \Delta q_{Y\$} X_{CHN}^{US} - 0.8 \sum_k \alpha_k \Delta q_{k\$} X_{CHN}^{US}}_{\text{Kínai export az USA-ba}} + \underbrace{0.5 \sum_k \Delta q_{Yk} X_{CHN}^k}_{\text{Kínai export Ázsiába}}$$

ahol: X_{CHN}^i a Kínából i országba irányuló exportot jelöli. Az export elaszticitási számok az (1) egyenlet alapján becsült értékei: 1,3 az OECD-országokba áramló export, 0,5 az ázsiai országokba irányuló export bilaterális árfolyam-rugalmassága, míg az ázsiai versenytársakhoz áramló export effektív árfolyam-rugalmassága $-0,8$.

A monetáris scenáriók hatásaihoz az összes ázsiai ország esetében ugyanazon az úton eljuthatunk: amikor egy ázsiai ország (k) megváltoztatja a reálárfolyamát (q_k), az maga után vonzza az ázsiai térség reálárfolyamának a megváltozását a dollárral szemben, ez pedig hatással van Kína Amerikába irányuló exportjára. Továbbá megváltozik a jüan és a k ország egymással szembeni reálárfolyama is ($q_Y - q_k$), ez pedig Kína Ázsiába irányuló exportjára van hatással. Mindazonáltal ez csak egy formális szimmetria, egyrészt mivel az ázsiai országok nagysága jelentősen befolyásolhatja az effektív árfolyamok súlyozási rendszerét, másrészt mivel az ázsiai országok közötti kereskedelem nagymértékben heterogén.

Mivel a kelet-ázsiai országok közül (Japán kivételével) Kínának van a legnagyobb részesedése az OECD-piacon, az ázsiai országok nagyon érzékenyek a jüan reálárfolyamának a változásaira: ha a jüan felértékelődik, passzív nyereségre tesznek szert, ha azonban leértékelődik, kénytelenek passzív veszteséget elszenvedni.

A jüan 10 százalékos árfolyamváltozásának szimulálása²

Bénassy-Quéré és *Lahréche-Révil* megvizsgálták, hogy a jüan 10 százalékos leértékelése miként hatna az exportra. A vizsgálat során a fejlődő piacok három lehetséges reakcióját vették figyelembe.

- a) A reálleértékelés a kontinentális Kínára korlátozódik,
- b) a leértékelést a koreai won és a hongkongi, valamint tajvani dollár is követi, amelyek a legnagyobb versenytársai az amerikai piacon,
- c) érvényesül a dominóeffektus, és az összes kelet-ázsiai ország (Japánt kivéve) követi Kínát.

A leértékelés eredményei a 1. és a 2. táblázatban láthatóak.

² A reálárfolyam-változás bekövetkezhet 10 százalékos nominális változás által, amit nem követ árreakció, vagy – ami valószínűbb – végbemehet egy 10 százalékos feletti nominális változáson és egy belső árváltozáson keresztül, így kialakítva a 10 százalékos reálváltozást. Mivel a világ többi valutájának árfolyama nem változik a dollárral szemben, ezért ez de facto egy effektív leértékelés az OECD-országokkal szemben.

**A júan 10 százalékos leértékelésének teljes hatása
a kelet-ázsiai országok különböző reakciói alapján
(Százalékban)**

Szcenáriók	Hatás az export mennyiségére								
	Kína	Hongkong	Korea	Tajvan	Indonézia	Malajzia	Fülöp-szigetek	Szingapúr	Thaiföld
Csak Kína értékel le	12,2	-3,1	-1,6	-1	-1	-1,1	-0,8	-1,2	-0,9
Leértékel: Kína + Hongkong + Korea + Tajvan	11,9	10,2	13	14,2	-6,6	-6,5	-6,9	-6,1	-7
Összes ázsiai ország leértékel	11,3	6,9	8,2	9,3	8,3	8,1	9	7,1	9,2

Forrás: Bénassy-Quéré – Lahréche-Révil [2003].

**A júan 10 százalékos leértékelése teljes hatásának összetétele
a kelet-ázsiai országok különböző reakciói alapján
(Százalékban)**

	Csak Kína			Kína + Korea + Tajvan			Összes ázsiai ország		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c
Kína	11,3	0,2	0,6	11,3	0,1	0,5	11,3	0	0
Hongkong	0	-2,2	-0,9	6,9	2,5	0,9	6,9	0	0
Korea	0	-0,9	-0,7	8,2	3,9	0,9	8,2	0	0
Tajvan	0	-0,5	-0,6	9,3	4,3	0,7	9,3	0	0
Indonézia	0	-0,3	-0,7	0	-5,5	-1,2	8,3	0	0
Malajzia	0	-0,3	-0,8	0	-5,3	-1,2	8,1	0	0
Fülöp-szigetek	0	-0,2	-0,6	0	-5,9	-1	9	0	0
Szingapúr	0	-0,3	-0,9	0	-4,6	-1,5	7,1	0	0
Thaiföld	0	-0,3	-0,6	0	-6	-1	9,2	0	0

Magyarázat: a = Közvetlen versenyképességi hatások az OECD-piacokon, b = közvetlen versenyképességi hatások az ázsiai piacokon, c = relatív versenyképességi hatások az OECD-piacokon.

Forrás: Bénassy-Quéré – Lahréche-Révil [2003].

Az eredmény a következő: a júan reáleértékelése növeli a kínai exportot az OECD-országokba, míg csökkenti az ázsiai országok exportját abban az esetben, ha a többi ázsiai ország nem követi Kínát. Mivel Kína exportja csak nagyon kis mértékben irányul Ázsiába, nyereségét főként az OECD-országok piacán realizálja. Ha a többi ázsiai ország követi a leértékelését, akkor is csak kis veszteséget szenved el exportjában (mivel jóformán nem szenved el veszteséget kétoldali versenyképessége tekintetében), és relatív versenyképességében az OECD-piacokon. A kínai leértékelésnek azonban jelentős hatása lehet az ázsiai exportra. A veszteség nem lépi túl az 1 százalékot Indonézia, a

Fülöp-szigetek, Thaiföld és Tajvan exportjában, legfőképp alacsony bilaterális kereskedelmi integrációjuk miatt. Az őket érő veszteség nagyobb részben az OECD-piacon elszenvedett relatív versenyképesség romlásából ered.

Amennyiben egyes országok úgy döntenek, hogy követik Kína leértékelését, ezek az országok nyereséget fognak realizálni, míg azokat, akik változatlanul hagyták árfolyamukat, ezzel egyidejűleg veszteség éri. Ha a négy legnagyobb ország csökkenti árfolyamát, a veszteség a többi ázsiai ország számára elérheti a 7 százalékot is, aminek legnagyobb része az ázsiai piacon bekövetkezett közvetlen versenyképesség-csökkenésből ered.

Végül, amennyiben az ázsiai partnerek mindegyike követi a kínai leértékelést, mindannyian nyereségre tesznek szert az OECD-piacokon, de természetesen relatív versenyképességük nem változik.

Amint az megfigyelhető a táblázatokból, Kína jóformán nem szenved el semmilyen veszteséget akár követi a többi ázsiai ország leértékelését, akár nem.

Az árfolyam-volatilitás

Az árfolyam-volatilitás kevésbé hat a regionális kereskedelemre, sokkal inkább az OECD-országokkal folytatott kereskedelemben jelent akadályt. Az alábbiakban három lehetséges scenáriót vizsgálunk meg.

- Kooperatív vagy egyedüli rögzített árfolyam a nemzetközi valuták egy közös kosarához (1/3 USA dollár, 1/3 euró, 1/3 jen);
- megállapodás egy közös regionális valutáról, amelyet lebegtetnek;
- a jüan lebegtetése.

A 90-es években az euró/dollár és a jen/dollár nominális árfolyamának negyedévi ingadozása 7 százalék körül alakult. Bénassy-Quéré és Lahréche-Révil ezt az adatot használták benchmarkként, ezt hasonlították össze azzal a korábbi állapottal, amikor az összes ázsiai valuta a dollárhoz volt rögzítve. Az eredmények a 3. táblázatban láthatók.

3. táblázat

A jüan volatilitásának hatása a kínai exportra (Százalékban)

	USD	Euró	Jen	Többi ázsiai ország	Összesen
<i>A jüan volatilitása</i>					
Rögzített árfolyamrendszer a dollárral szemben	0	7	7	0	–
Közös kosár	2,5	2,5	2,5	0	–
Közös lebegő valuta	7	7	7	0	–
Lebegő jüan	7	7	7	7	–
<i>A kínai export változása</i>					
Közös kosár	–1,8	3,2	3,2	0	0,6
Közös lebegő valuta	–4,9	0	0	0	–1,6
Lebegő jüan	–4,9	0	0	0	–1,6

Forrás: Bénassy-Quéré – Lahréche-Révil [2003].

Mivel a kínai export nagy része az USA-ba áramlik, és kisebb mértékben az EU-ba vagy Japánba, Kína mindenképpen veszítene, ha megnőne a jüan ingadozása a fő valutákkal szemben (akár kizárólag a saját árfolyamának a lebegtetésén keresztül, akár egy

közös ázsiai lebegő valután keresztül történne), Kína könnyebben elfogadna egy olyan rendszert, ahol egy regionálisan elfogadott, közösen rögzített árfolyamrendszer lenne a már említett kulcsvaluták kosarával szemben. A 3. táblázat azt is megmutatja, hogy egy közös kosárhoz rögzített árfolyam kedvezőbb lenne a jelenlegi dollárhoz rögzített árfolyamrendszer helyett. Itt kell megjegyezni, hogy minden ilyenfajta tevékenység, próbálkozás regionális együttműködést követelne meg.

Annak ellenére, hogy ez a szimuláció csak illusztrációként szolgál, és eredményeit óvatosan kell kezelni, mégis számos következtetés levonható.

Először is valószínűsíthető, hogy a jüan egy rugalmasabb rendszer keretein belül fog a továbbiakban működni, köszönhetően a WTO-csatlakozásnak, a folyamatosan növekvő politikai nyomásnak, valamint a devizatartalékok sterilizációja korlátozott lehetőségeinek.

Továbbá megállapíthatjuk, hogy amennyiben az ázsiai országok egy leértékelt jüanral találják magukat szemben, követni fogják Kína politikáját, máskülönben veszteség érné exportjukat a számukra legfontosabb OECD-piacokon. Ennek következtében kialakulhat egy regionális integráció. Ezzel szemben egy felértékelt jüant nem valószínű, hogy követnének, mert továbbra sem szeretnének veszteséggel számolni az OECD-piacokon. A regionális együttműködés hiányában ezért valószínű, hogy első lépésként egyedül Kína lebegtetné árfolyamát, és a többi ázsiai ország fenntartaná rögzített rendszerét a dollárral szemben.

Mi történne abban az esetben, ha Kína módosítaná rögzített árfolyamrendszerét? Amennyiben egy kosárhoz rögzítené a jüant, akkor egyes valutákkal szemben felértékelődne, másokkal szemben viszont leértékelődne devizája. Összességében tehát nem érné veszteség, az exportja biztosabb talajon állna. Továbbá könnyen elképzelhető, hogy a többi ázsiai ország is hasonlóan cselekedne, hiszen nekik is exportjuk nagy része jelenik meg az európai és a japán piacon, és csökkenthetné azon félelmeket is, hogy ismét az 1997-es krízishez hasonló helyzet alakul ki a térségben. További előnyeként említhető még, hogy nehezebb ellene spekulatív támadást indítani, hiszen időről időre változtathatnák a kosár súlyozását, valamint kiszűrhetné az euró/dollár/jen káros ingadozásait is.

Harmadszor, Kínának kevésbé áll érdekében, hogy együttműködjön a kelet-ázsiai országokkal, mivel exportja a régióban nem nagyon függ ezen országok árfolyamától, viszont az ázsiai partnereknek érdekükben áll kooperálni Kínával a harmadik piacon fennálló verseny miatt.

KÍNA ÚTJA A REFORMKORTÓL NAPJAINKIG

Reformkor és nyitás

1978 előtt, mielőtt megkezdődött a kínai gazdaság szerkezeti átalakítása, Kínában tervgazdaság volt. A terv alapvető szerepet játszott a források, ezen belül a nyersanyagok elosztásában. Akkoriban csak állami és szövetkezeti vállalat létezett. A vállalat termelését, ellátását és értékesítését alapvetően a kormánysszervek ellenőrizték. A gazdasági tevékenység szempontjából az egész ország úgy működött, mintha egyetlen nagy gyár lett volna, az adott termelőegységek pedig e nagy gyár üzemeinek, alegységeinek számítottak. Ennek megfelelően az egyének mint a termelési folyamat szereplői állandó munkahellyel rendelkeztek.

Annak idején az állami tervbizottság egy komplex irányító szerv volt. A tervgazdaság 1949-ben, az új Kína megalakulása utáni különleges történelmi körülmények között alakult ki. Akkor még nagyon gyenge volt az ország gazdasági alapja, nem volt megfelelő a gazdaság szerkezete, és szembe kellett szállni a nyugati országok Kína elleni gazdasági embargójával is. A tervgazdaság ezért fontos szerepet játszott abban, hogy az állam

gyorsan és eredményesen összpontosította az erőforrásokat, és emelte a nép életszínvonalát. A fejlődés nyomán azonban ez a tervezési rendszer egyre kevésbé felelt meg a gazdaság igényeinek (A kínai gazdaság..., 2003).

Az első szakasz az 1978-tól 1983-ig terjedő időszak volt. Ezt nevezzük a reform indításának és a kísérletezések időszakának. Ekkoriban a munka súlypontja a falvakban volt.

A második szakasz (1984–1991) az átfogó reformok időszaka, amelyek központjában a városok álltak.

A harmadik szakasz 1992-ben kezdődött, amikor Jiang ce-ming pártfőtitkár, a Kínai Kommunista Párt 14. kongresszusán beszámolójában nyíltan felvetette, hogy Kínának szocialista piacgazdasági szerkezetet kell létrehoznia. Ennek nyomán a kínai gazdaság és társadalom új fejlődési szakaszba lépett, az ország gazdasági ereje tovább erősödött, a nép életszínvonalja szemmel láthatóan emelkedett. A gazdasági szerkezet átalakítása óta Kínában nemcsak állami és szövetkezeti vállalatok működnek, hanem mind több a magánvállalat, kínai és külföldi tőkével működő vegyes vállalat és külföldi vállalat is. A vállalatok többségének termelését, gazdálkodását, elosztását és értékesítését ma már nem az állam tervezi; a vállalatok inkább a piactól függenek. Ez az átalakulás nagy lendületet adott a vállalatok fejlődésének. Napjainkra alapjaiban már kialakult a kínai szocialista piacgazdaság szerkezete (A kínai gazdaság..., 2003).

Az 1990-es évek elejétől számos nagyszabású létesítmény építéséhez kezdtek (erőművek, utak, olajmezők és kikötők). Ezek az építkezések egyrészt ösztönözték a keresletet és jelentős mennyiségű munkaalkalmat teremtettek az ottaniak számára. Másrészt pedig a létesítmények építésének eredményeképpen gyorsan emelkedett Kína villamosenergia-termelő kapacitása, növekedett a vasút villamosításának üteme, a kőolaj- és földgázmezők kitermelése, valamint nőtt a kikötők kapacitása is. Mindez kedvező feltételeket teremtett a kínai gazdaság stabil és egészséges fejlődéséhez, valamint rendkívül jó hatással volt a gazdaság fellendítésére (A kínai gazdaság..., 2003).

Kína nyitása a külföld felé lényeges politikai döntés volt. Egyre több külföldi tőke áramlik be, ugyanakkor a kínai vállalatok külföldi beruházásai is napról napra növekednek.

A nyitás természetesen leginkább a gazdaság területét érinti. 1978 előtt a kínai külkereskedelem főként az akkori szocialista országokkal bonyolódott, és csak a minisztériumoknak, illetve állami bizottságoknak, valamint az ezeknek alárendelt külkereskedelmi vállalatoknak és helyi bizottságoknak volt külkereskedelmi joguk. A nyitás politikájának végrehajtása során bővült a külkereskedelmi partnerek köre, egyre élénkebbé váltak a gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok a fejlett nyugati országokkal. Ezzel párhuzamosan Kína fokozatosan enyhítette a külkereskedelem ellenőrzését: 1992 után néhány állami nagy- és közepes vállalat, valamint bizonyos feltételek mellett magánvállalatok is külkereskedelmi jogokat kaptak. Miután Kína csatlakozott a WTO-hoz, fokozatosan bővült a külkereskedelmi joggal rendelkezők köre. Emellett Kína fokozatosan mintegy ötödére csökkentette vámtarifáit, és enyhítette a devizagazdálkodási megkötéseket. Mindez pozitív hatással volt a kínai külkereskedelem fejlődésére, ez számokban is megmutatkozott. Az összvolumen az 1978. évi 20 milliárd 600 millió amerikai dollárról 2001-re 500 milliárd amerikai dollár fölé emelkedett. Ezzel Kína az 1978 évi 32. helyről a 6. helyre került a világ országai között a külkereskedelemben (IMF, 2004).

A kínai gazdaság megnyitásának másik fontos eredménye a külföldi tőke fokozott mértékű bevonása. 1979-ben elfogadták a vegyes vállalatokról szóló törvényt, később a kínai és külföldi vállalatok együttműködésére vonatkozó törvényt és a külföldi tulajdonú vállalatokra vonatkozó törvényt, s ez kedvező jogi feltételeket teremtett a külföldi üzletemberek számára, hogy Kínában fektessék be tőkéjüket (Nyitottabbá..., 2003).

A világgazdasághoz való szerves kapcsolódás – a WTO-tagság következményei

Kína 2001. november 10-én – 15 évi várakozás után – nyerte el a dohai miniszteri értekezlet döntése alapján a WTO-tagságot. A világba való integrálódás folyamatában Kína a „sok összetevős piaci stratégiát” alkalmazza. A külföldi vállalkozók és befektetők számára olyan, korábban zárt területek nyíltak meg, mint a reklám, a geológiai feltárás és kutatás, az ingatlanpiac, az ügyvédi tanácsadó irodák, a turizmus, a légi és szárazföldi szállítás, valamint a bank- és biztosítási piac.

A WTO-tagság következtében 2300 törvényt és rendeletet kellett módosítani, ezen kívül 221 adminisztratív rendeletet töröltek el. A jogharmonizációval, az egységesített és egyszerűsített eljárási procedúrák bevezetésével a kínai piacon való mozgás átláthatóbbá válik, de a helyismeretet nem helyettesíti (*Dr. Mészáros, 2003*).

A tagság első éveiben a kínai export növekedett, amely az import oldalán a fejlett ipari országok technológiája iránti fokozott érdeklődéssel párosult. A kínai piacokra való bejutásért folytatódik a verseny, de ezzel párhuzamosan bővül a lehetőségek köre is. A piac szereplőinek diverzifikálódásával nemcsak a külső kapcsolati rendszer adta lehetőségek nőnek, hanem a külföldiek előtt is megnyílnak a kínai privatizációban és szolgáltatáskereskedelemben való részvétel esélyei.

Az előnyök a következők:

- a tagsággal Kína is automatikusan részese a legnagyobb kedvezményes elbánásnak, amelyet korábban évente újították meg;
- tagállamként egyenlő jogokkal vehet részt a vitákban (szavazhat, módosíthat, előterjeszhet új szabályokat, részese lehet a világkereskedelem és szolgáltatások alakításának);
- a kínai termékek diszkriminatív kereskedelmi akadályai megszűntek;
- vállalataik egyenlő eséllyel juthatnak külföldre, növelhetik exportjukat;
- könnyebben jutnak fejlett technológiához is, amellyel termelési struktúrájukat korszerűsíthetik, exportképességüket növelhetik;
- a külföldi verseny további reformokat indukál;
- hosszabb távon további indirekt előnyökhöz is juthatnak.

A hátrányok a következők:

- szűkül a hazai gazdaság- és szociálpolitika játéktere;
- felgyorsul a munkahelyi szanálások üteme (a textiliparban 1 millió, az autóiparban 6 millió munkást érint);
- az állami vállalatok privatizációjával munkások milliói kerülhetnek az utcára;
- a WTO-tagság legnagyobb vesztese a mezőgazdaság (elavult technológiával az átlagos termés hozam csupán 1/15-e az amerikaiak);
- változik a kereskedelmi gyakorlat, az elosztási rendszer és megváltoznak a mezőgazdaságot érintő szabályozások (*Dr. Mészáros, 2003*).

A KÖVETKEZMÉNYEK

A szubvenciók felszámolásával a kínai mezőgazdasági termékek versenyképtelenné válnak a világpiacon. A vámcsökkentés, a támogatás megszüntetése reménytelen helyzetbe taszítja a hazai termelőket, akik védtelenül és felkészületlenül szembesülnek a globális agrártársaságok versenyével.

Kína próbálja minden lehetséges módon piaci érdekeit védeni és érvényesíteni. Nemzetközi összehasonlításban a kínai vámvédelem szintje még mindig magas. Jelentő-

sen meghaladja a fejlett ipari országok 3-4 százalékos körüli vámszintjét. Bár a WTO-előírások alapján a vám jellegű korlátokat folyamatosan leépítik, a nem tarifális korlátozások formái szaporodhatnak a jövőben.

Az egyes ágazatok versenyképességére a liberalizáció eltérő módon hat. 2003. január 1-jétől az átlagos importvám – az előbbi évhez képest – 12 százalékról 11 százalékra csökkent. Míg az információtechnológiai eszközök átlagos váma jóformán elhanyagolható, addig az autóipari, gépipari és mezőgazdasági termékek vámszintje továbbra is jelentős. Az utóbbi területeken a piaci nyitással párhuzamosan komoly leépítésekre lehet számítani.

Kína nem siette el piacainak megnyitását a nemzetközi szolgáltatások előtt sem, ezért modernizálása még gyerekcipőben jár. A szolgáltatások sokszínűségén belül olyan új igények keletkeznek, amelyek kielégítésére szolgáltatási formákat is ki kell építeni. Ezek közül a tökeműveleteket leginkább érintőek a következők.

a) *Bank*: 2003-tól a külföldi bankok is köthetnek kínai vállalatokkal júanban üzletet. 2007-től vállalta Kína a belföldi bankszektort teljes megnyitását a külföldiek előtt.

b) *Biztosítás*: a külföldi biztosítótársaságokat földrajzi, üzletági megkötésekkel és a külföldi tulajdonrész maximalizálásával (50 százalék) próbálják korlátozni. A piacnak ezt a szegmensét 2006-ban fogják megnyitni az olyan ágazatokban, mint a csoportos, egészségügyi és nyugdíjbiztosítás.

c) *Értékpapírpiac*: kezdetben csak alapkezelőket engedtek be, és a külföldi cégek csak kisebbségi tulajdonnal rendelkezhetnek. Külföldiek 2004-től elérhetik a 49 százalékot. A WTO-tagság kezdetétől számított 10. évtől engedélyezik külföldi pénzintézeteknek azt, hogy a helyi devizamegtakarítások 15 százalékát, a júanmegtakarítások 10 százalékát, a devizahitelek 20-30 százalékát, a júanhiteleknek 15 százalékát kezelhessék. (Dr. Mészáros, 2003, Rumbaugh – Blancher, 2004).

Kína világkereskedelmi szervezetéhez való csatlakozása után a beruházási feltételek egyre kedvezőbbek. Ma Kína a beruházók számára az egyik legérdekesebb hely a világon, és amennyiben folytatja és elmélyíti a reformokat, valamint a nyitás politikáját, ennek eredményeképpen tovább nőhet a kínai gazdaság ereje, és napról napra erősödhet a kínai vállalatok versenyképessége is.

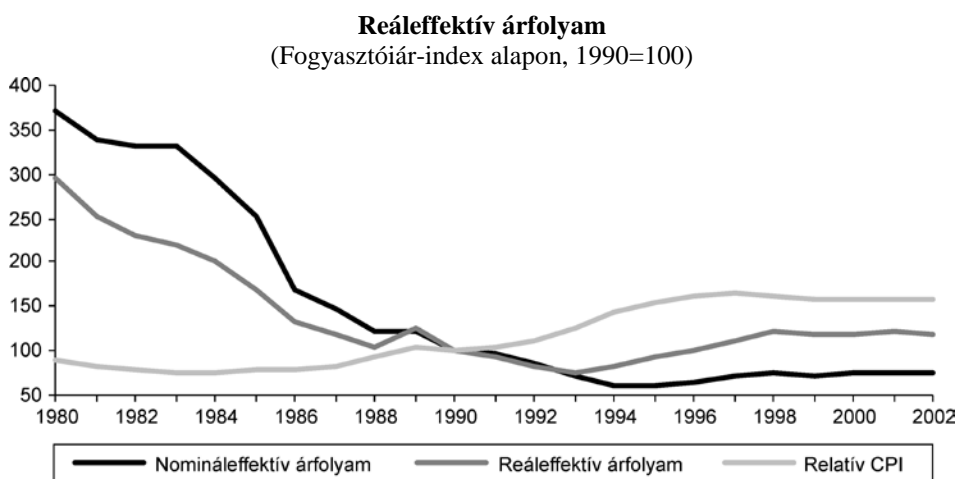
Árfolyamrendszer – történelmi áttekintés

Amíg a kínai gazdaság 1978 óta jelentős átalakuláson ment keresztül, árfolyamrendszere nem változott számottevően. Kínában a 80-as évek túlnyomó részében rögzített árfolyamrendszer volt, jóllehet a júant gyakran leértékelték, ami a gazdasági fejlődést és a nyitás hullámain tükrözte. 1988 és 1993 között kettős árfolyamrendszere volt, azaz két rendszer létezett egymás mellett: az egyik a hivatalos rögzített árfolyamrendszer, míg a másik a csereközpontokban (swap center) működő árfolyamrendszer. Ezeket a központokat 1988-ban alapították azért, hogy kiterjesszék és központosítsák a szétszórt, apró devizapiacokat, amelyek a 80-as évek elején a fennmaradt rögzített árfolyamrendszer melléktermékeként jelentek meg. A csereközpontokban exportőrök, importőrök és más résztvevők valutakínálata és -kereslete találkozott, és a tranzakciók a piac által meghatározott árfolyamon történtek. Ezekben a piacokon az árfolyam jelentősen csökkent a 90-es évek elején, míg a hivatalos rögzített árfolyam egyre inkább túlértékeltté vált. 1994-ben a hivatalos árfolyamot jelentősen leértékelték, majd egyesítették a swap centerek árfolyamával (becslések szerint ekkor már ezekben a központokban bonyolították le a folyó fizetési mérleg 80 százalékának a valutatranzakcióit). (Marosi Miklós, 2003)

A reálárfolyam-ingadozás eredete

Annak ellenére, hogy Kínának rögzített árfolyamrendszere volt az elmúlt két évtizedben, reálieffektív árfolyama [akár fogyasztóiár-indexen (CPI), akár egy főre jutó munkaköltségen (ULC), akár termelői árindexen alapuló árfolyamok] jelentősen változott. (Lásd az 1. ábrát.) 1980-tól az 1990-es évek közepéig a reálárfolyam végig nagymértékben leértékelődött, köszönhetően a nominális effektív árfolyam nagy leértékelődésének, ami a gazdasági nyitás és a külkereskedelem tervezésének a feladása miatt következett be. Ezt követően a reálárfolyam elkezdett felértékelődni, ami egészen 1997-ig, az ázsiai válság kezdetéig tartott. Ez a felértékelődés főleg a partnerországokénál magasabb kínai inflációnövekedésnek tudható be. 1997 közepe és 1998 közepe között a jüan stabilan állt a dollárral szemben, és mivel a jen, valamint a többi válságba került ország valutája leértékelődött a dollárral szemben, Kína reálárfolyama felértékelődött. Ez utóbbi felértékelődés azonban hamar megfordult, mivel az ázsiai valuták árfolyama visszaerősödött, valamint Kína inflációja sokkal alacsonyabb volt, mint kereskedelmi partnereinek a fogyasztóiár-indexei. 1999-től Kínában az infláció továbbra is alacsonyabb volt, mint partnerországaiban, és a nominális árfolyam kismértékű felértékelődése 2001-ig, majd mérsékelt leértékelődése 2002-ben főként a dollárnak a többi valutához viszonyított mozgására volt válasz (Tao Wang, 2004).

1. ábra



Forrás: Tao Wang [2004].

ELMÉLETI HÁTTÉR ÉS ÖKONOMETRIAI SZERKEZET

Sok tanulmány arra helyezi a hangsúlyt, hogy miként alakul az árfolyam az egyensúlyihoz képest. Zhang [2001] például, aki fundamentális alapokra helyezve vizsgálta a jüan egyensúlyi árfolyamát, azt a következtetést vonta le, hogy a jüan túlértékelt volt, és csak 1997-ben közelítette meg az egyensúlyi szintet. Blanchard és Quah [1989] úttörő munkáját követően azonban rengeteg irodalom jelent meg, amelyekben nyitott gazdasági környezetben, hosszú távú összefüggéseket használva a strukturális sokkok azonosítására törekedtek (például: Prasad, 1999).

Az alábbiakban ahelyett, hogy megbecsülnénk az egyensúlyi árfolyamot, megkíséreljük az elmúlt két évtized árfolyamváltozásait visszavezetni az alapokhoz. Közgazdasági teóriák (*Balassa*, 1964) és a tapasztalatok szerint, azokban az országokban, ahol a külkereskedelmre alkalmas (tradable) szektor hosszan tartó, gyors növekedésen megy keresztül – mint Kína –, a reálárfolyamok felértékelődésére számíthatunk. Ezek a gazdaságok gyakran ki vannak téve különböző sokkoknak (akár egyidejűleg többnek is), különösen akkor, amikor a főbb strukturális átalakításokat elvégzik.

Obstfeld [1985] nyomán három sokkot különböztetünk meg: pozitív kínálati, keresleti és nominális sokk.³ A modell rugalmas árfolyamrendszerrel és mobil tőkével rendelkező nyitott gazdaságot, valamint hosszú távon teljes foglalkoztatást feltételez. Jóllehet, Kína nem teljesen felel meg ezeknek a feltételeknek, de a tőkefelügyelet sohasem volt kifogástalan, kettős árfolyamrendszere volt, és az elmúlt évtizedekben a gazdaságban végbemenő fundamentális változásoknak, fokozatos piaci nyitásának köszönhetően egyre inkább igaznak bizonyulnak rá, ezért nem megalapozatlan ennek a modellnek az alkalmazása, és érdemes megvizsgálni az általa nyújtott előrejelzéseket.

A továbbiakban *Tao Wang* [2004] tanulmányát vizsgáljuk, aki strukturális autoregresszív modellt alkalmazott – *Clarida* és *Gali* [1994] alapján –, hogy megmérje három pénzpiacra ható makroökonómiai sokk (aggregált kínálati sokk, aggregált keresleti sokk és nominális keresleti sokk) relatív fontosságát a reálárfolyam ingadozásában.

VAR modelljében három változót különböztetett meg: a relatív termelést, a reálfolyamot és a relatív árszintet. A változók relatívak a kereskedelmi partnerekhez képest, hiszen mind a belföldi, mind a külföldi makroökonómiai összetevők befolyásolhatják a reálárfolyamot. A relatív reáltermelés Kína reál GDP-jének logaritmusából, mínusz a kereskedelmi partnerek kereskedelemmel súlyozott reál GDP-jéből adódik. A relatív árszint (CPI) hasonlóképpen mérendő.

Az ökonometriai módszertan megvalósításához először a következő leegyszerűsített VAR-t kell kiszámítani:

$$\Delta X_t = A(L)u_t \quad (1)$$

ahol: ΔX_t egy vektor, amely a relatív termelés, a reálárfolyam és a relatív CPI változását tartalmazza; $A(L)$ egy lag polinom; és u_t egy vektor, amely a zavart mutatja.

A strukturális sokkok változóinak a felfedéséhez a következő strukturális VAR-modell együtthatóit kell kiszámolni:

$$\Delta X_t = C(L)\varepsilon_t \quad (2)$$

ahol: $C(L)$ egy lag polinom; ε_t egy vektor, amely a kölcsönösen korrelálatlan sokkokat tartalmazza, amelyek kínálati, keresleti és nominális sokként értelmezhetők.

³ Pozitív kínálati sokk: magasabb termelékenységnövekedés a szülőházában növeli a belföldi javak aggregált kínálatát és a tőkemegtérülési rátát. Ez egy hagyományos Mundell–Fleming-modellben, ahol a tőke mobil, tőkebeáramláshoz és az árfolyam felértékelődéséhez vezet. Hosszú távon a belföldi termelés eléri legmagasabb szintjét, a belföldi árak csökkennek, és a reálárfolyam leértékelődik azért, hogy külkereskedelmi többletet generáljon, amelynek segítségével a felhalmozott nettó külföldi tartozást vissza lehet téríteni. Pozitív keresleti sokk: a belföldi termékek iránti kereslet megnő, ami megemeli a hazai árakat, és rövid távon a reálárfolyam felértékelődéséhez, valamint a termelés bővüléséhez vezet. A továbbiakban a termelés visszatér a hosszú távú tendenciához, de az árszint és a reálárfolyam magasabb szinten marad. Pozitív nominális sokk: a hazai kamatlábak csökkennek, amelynek következtében rövid távon mind a nominális, mind a reálárfolyam leértékelődik, a relatív árak nőnek és a belföldi termelés nő. Ezt követően a termelés és a reálárfolyam visszatér hosszú távú trendjéhez (*Tao Wang*, 2004).

Az (1)-es és (2)-es egyenlet lineáris kapcsolatából adódik:

$$u_t = C_0 \varepsilon_t,$$

ahol: C_0 egy 3X3-as mátrix, amely a VAR-modell három változójának az egymásra hatásait tartalmazza. A C_0 -mátrix segít megteremteni a kapcsolatot a zavarok és a sokkok között. Ily módon a modell segítségével elemezhetjük a különböző sokkok hatásait a három változóra (Tao Wang, 2004).

A MODELL EREDMÉNYEINEK ELEMZÉSE

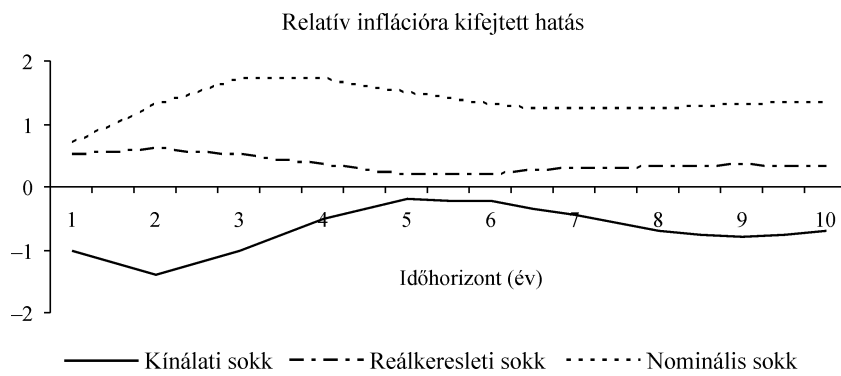
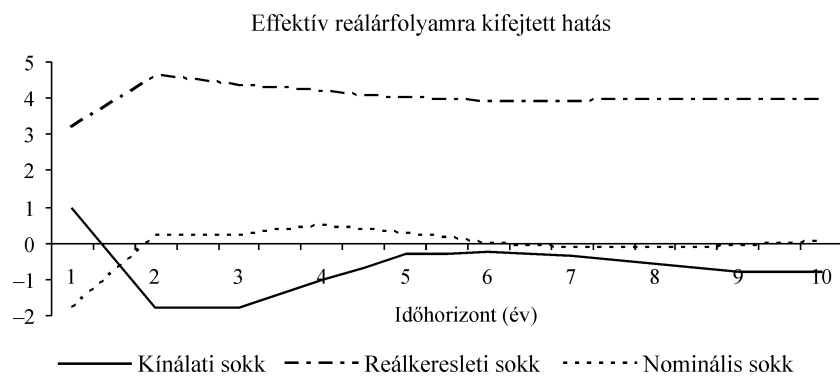
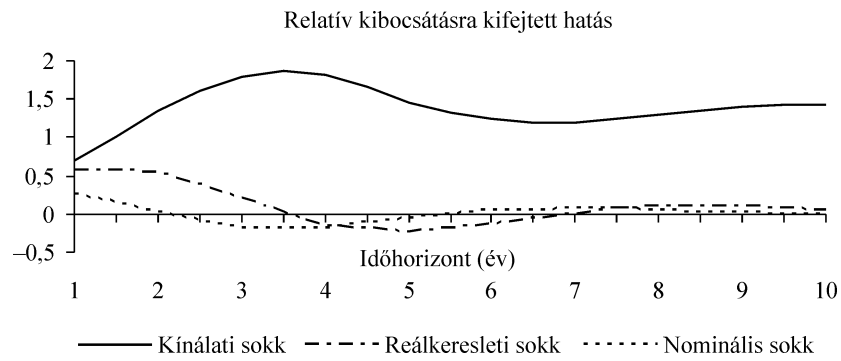
A vizsgálat során éves időintervallumok álltak a megfigyelés középpontjában, hiszen a sokkok hatásainak megjelenéséhez időre van szükség. Az egyéves periódus megfelelőnek tűnik arra, hogy a rövid és a hosszú távú hatásokat is megvizsgálhassuk.

A 2. ábra bemutatja a már korábban tárgyalt három sokk (pozitív kínálati, keresleti és nominális sokk) hatásait a relatív kibocsátásra, a fogyasztóiár-indexre és a reálfolyamra. A pozitív kínálati sokk a kibocsátás növekedéséhez vezet, amely növekedés valahol eléri csúcspontját és hosszú távon a bővülés dinamikája lassulni kezd. A pozitív reál vagy nominális keresleti sokknak ezzel szemben a kezdeti növekedést követően nincsen hosszú távú hatása. A reálfolyam esetében a pozitív kínálati sokk kezdetben felértékelődést, majd hosszú távon leértékelődést vonz magával, ezzel ellentétben a reálkeresleti sokk tartós felértékelődéssel párosul, végül a nominális sokk rövid távon leértékelődést okoz, míg hosszú távon nem fejt ki hatást. A pozitív kínálati sokk a relatív árszínvonal jelentős csökkenését okozza kezdetekben, ami ugyan kisebb mértékben, de végig fennmarad. Ezzel ellentétben a nominális és a keresleti sokk az árszínvonal emelkedését eredményezi, az előbbi nagyobb, az utóbbi kisebb mértékben.

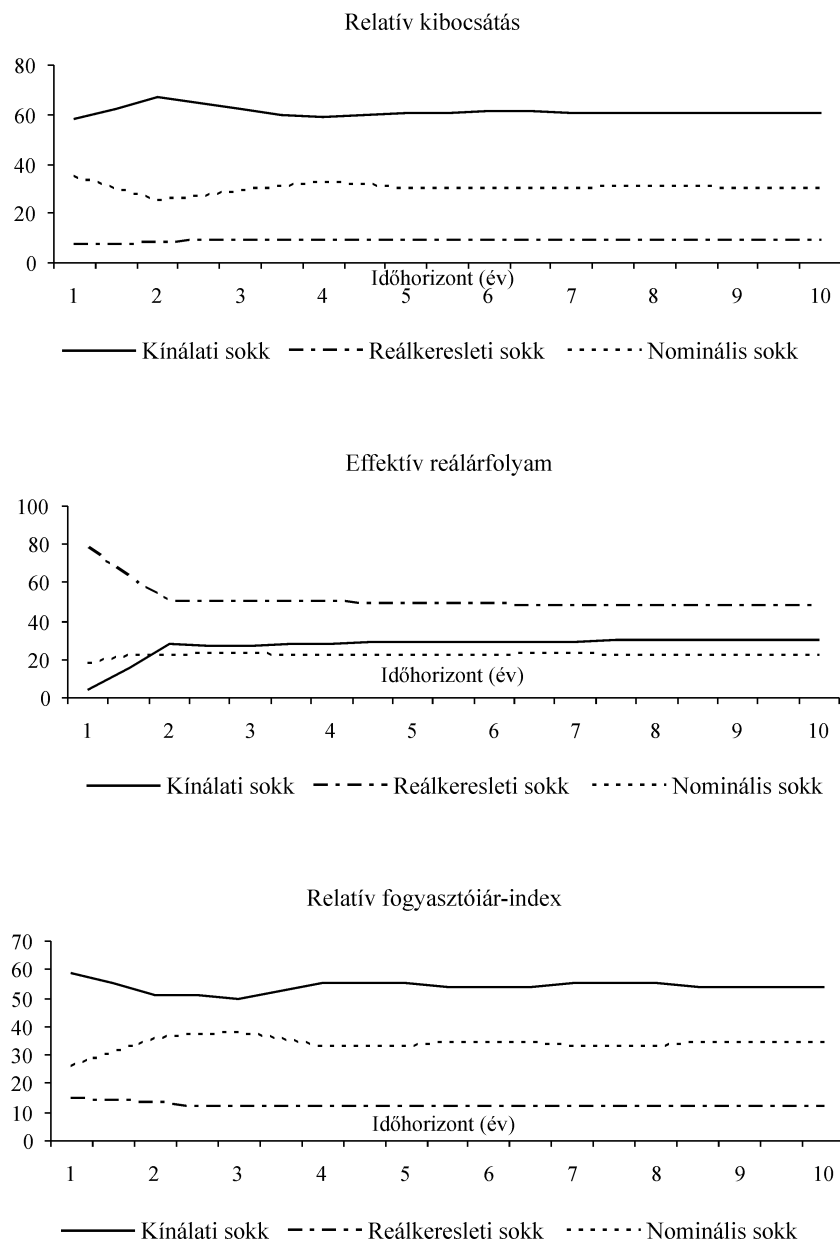
Meglepetést okozott, hogy nominális sokk esetében a reálfolyam nem úgy változott, ahogy fix árfolyamrendszer mellett kellett volna, ugyanis pozitív nominális sokk hatására a reálfolyamnak fel kellene értékelődnie, amelyet tőkekiáramlás követne az alacsony belföldi kamatlábak és/vagy a folyó fizetési mérleg romlása miatt, és ez a romlás vezethet végül a nominális árfolyam leértékelődéséhez. Rugalmas árfolyamrendszerben a pozitív nominális sokk a külföldi kamatlábakhoz viszonyítva alacsony belföldi kamatszintet valószínűsít, ami tőkekiáramláshoz és mind a nominális, mind a reálfolyam leértékelődéséhez vezet, mialatt a kibocsátás és az árszínvonal rövid távon emelkedik. A számítások azt mutatják, hogy a kínai valuta árfolyama ugyan rögzítve volt a vizsgált időszakban, de reálfolyama a nominális sokk hatására leértékelődött. Az éves periódusok kissé torzították az eredményt, mivel a reálfolyam nominális sokk hatására végbemenő kezdeti felértékelődése nem jelenik meg teljes egészében a modellben, de mindemellett levonhatjuk azt a következtetést, miszerint a nominális sokk csak kis hatással van a reálfolyamra.

Az eddigiek alapján láthatjuk, hogyan hatnak a különböző sokkok a vizsgált tényezőkre (a kibocsátásra, az árfolyamra és a fogyasztóiár-indexre). Érdekes azonban megvizsgálni azt is, hogy az egyes tényezők változását milyen mértékben befolyásolják az egyes sokkok (lásd a 3. ábrát). A módszer a következő: először is vesszük az egyes évek előrejelzéseit és azok eltéréseit a tényadatoktól, majd ezeket az eltéréseket, azaz a becslések hibáit azonosítjuk a sokkok összességének hatásával, amelyet felbontunk a vizsgált három sokk hatásaira (Tao Wang, 2004).

A kínálati, a nominális és a reálkeresleti sokkok hatása
(Változás százalékban)



Előrejelzési hibák összetétele (Százalékban)



Forrás: Tao Wang [2004].

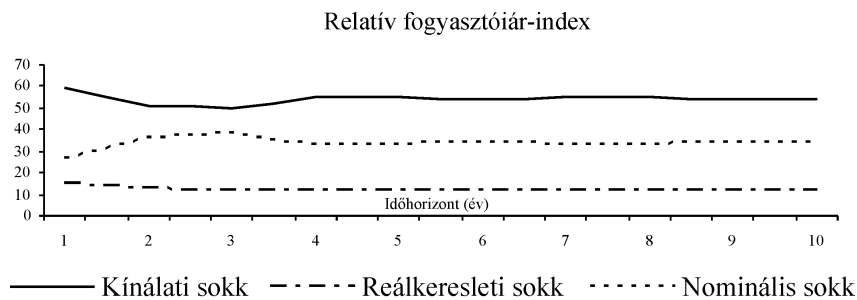
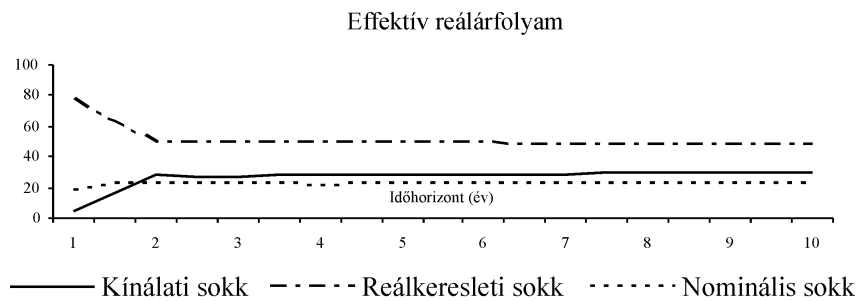
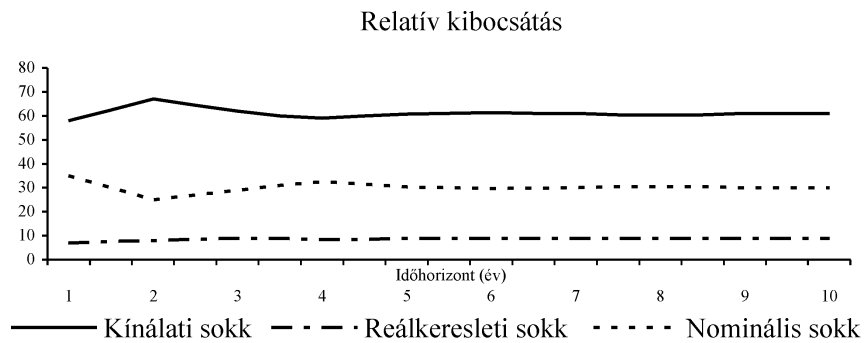
A mérések alapján a *kínálati sokk* a felelős a kibocsátásnövekedés közel kétharmadért, míg a *keresleti sokk* a növekedés 10 százalékát, a nominális sokk pedig közel 30 százalékát okozta. A reálárfolyam ingadozásának a legnagyobb részéért is a reálkeresleti sokk a felelős, különösen rövid távon, ám hosszú távon is az árfolyam mozgásának 50 százalékban a magyarázó tényezője. Bár rövid távon kevésbé, de hosszú időhorizontot vizsgálva a kínálati sokk is nagymértékben befolyásoló tényező, tehát összességében a reálárfolyam mozgását is a reálsokkok befolyásolják a legjelentősebben. A relatív ár-színvonal-változásért több mint 60 százalékban, azaz túlnyomó részben a kínálati sokk a felelős, a nominális sokkok körülbelül egyharmadát magyarázzák a változásnak, míg a reálkereslet felelős a fennmaradó részért.

Végezetül vessünk egy pillantást a reáleffektív árfolyamra. Hogyan is alakították azt a különböző sokkok az elmúlt két évtized folyamán? Ez azért fontos, mert segítségével igazolhatjuk: vajon a pénzkínálat szigorítása vagy a pozitív reálkeresleti sokk valóban felértékelte-e a jüant. Nem utolsósorban pedig pontosabb képet alakíthatunk ki a jüan jelenlegi helyzetéről, annak okairól és orvoslásáról

A 4. ábrán a folytonos vonal mindegyik grafikon esetében a teljes előrejelzési hibát mutatja, ami az aktuális reálárfolyam és a VAR-modell segítségével előre jelzett árfolyamok különbségéből adódik. Más szavakkal a folyamatos vonal összegzi a három strukturális sokk hatásait. A szaggatott vonal minden esetben egy-egy típusú sokkot ábrázol, azaz azt, miként hatott volna a reálárfolyamra, amennyiben egyedül az a sokk lett volna jelen a gazdaságban. Az eredmények azt mutatják, hogy a reálsokkok voltak a meghatározóak az elmúlt két évtized során a reálárfolyam alakulásában.

Amikor a fiskális kiadásokat visszafogták a 80-as évek közepén, a reálárfolyam leértékelődésében a relatív keresleti sokk játszotta a legmeghatározóbb szerepet. A 80-as évek végén az árfolyam felértékelődésében szintén a keresleti sokk volt a meghatározó (fiskális expanzió, gyors beruházási növekedés, valamint a pénzpolitika szigorítása). A 90-es évek közepe során a reálkeresleti tényezők gyors növekedésbe kezdtek a belföldi és külföldi kereslet fellendülésének hatására, amely a jüan reálárfolyamának a csökkenését okozta. Az 1998-as ázsiai válság során az árfolyam alakulásában mindhárom sokk jelentős szerepet töltött be. A válság összetörte a külső keresletet és a relatív keresleti tényezők drasztikus csökkenésbe kezdtek. Az 1997-ben elkezdődött nominális és kínálati sokkok csillapították a reálárfolyam leértékelődését. Manapság a kínálati oldali tényezők (például a kereskedelmi korlátok csökkenésének hatására megnövekedő kínálat) hozzájárulhatnak a reálárfolyam további leértékelődéséhez (Anderson, J. E. – van Wincoop, E., 2000).

A reálárfolyam előrejelzés hibáinak összetétele (Százalékban)



Forrás: Tao Wang [2004].

Összességében a strukturális felosztás azt mutatta meg, hogy a relatív reálkeresleti sokkok a legmeghatározóbbak a reálárfolyam-ingadozások kiindulópontjában, míg a kínálati sokkok a legfontosabbak a relatív kibocsátás és árszínvonal esetében. Azt is láthattuk, hogy Kínában a kínálati sokkok legalább olyan fontos szerepet játszottak a reálárfolyam alakulásában, mint a nominális sokkok. Ezek az eredmények összhangban vannak más tanulmányok következtetéseivel, de eltérnek az ipari országokat vizsgált tanulmányok eredményeitől, ahol a keresleti és nominális sokkok a meghatározóak. Egy

lehetséges magyarázat erre, hogy Kína az iparosodott országokhoz képest relatíve sokkal több kínálati sokknak volt kitéve (például: strukturális reformok, termelékenység sokkok). Ráadásul a rögzített árfolyamrendszer a viszonylag zárt tőkepiaccal karöltve korlátozhatja a nominális sokkok kiteljesedését.

A JELENLEGI MAKROÖKONÓMIA ÉS ÁRFOLYAMRENDSZER VAJÚDÁSA KÍNÁBAN: AZ ÚJ NÖVEKEDÉSI MOTORRA VALÓ ÁTÁLLÁS NEHÉZSÉGEI

A kínai gazdasággal kapcsolatban a valódi probléma az, hogy nem tudjuk, mivel nézünk szembe jelenleg. Túlfűtött a gazdaság vagy nem? Kína makroökonómiai politikája túl óvatos vagy nem? Az mindenestre tagadhatatlan, hogy vannak problémák a kínai gazdaságban.

Gazdasági ciklusok

1978 óta Kína gazdaságában kisebb-nagyobb hullámhegyek és -völgyek voltak megfigyelhetőek. Ha felrajzoljuk a reál GDP-növekedés pályáját, 8-10 éves ciklusokat találhatunk: az első 1981-ben érte el mélypontját (5,2 százalék), majd 1984-ben tetőzött (15,2 százalék), a második pedig 1990-ben volt a legalacsonyabb (3,8 százalék), és mindössze 2 évre rá elérte csúcspontját (14,2 százalék), amelyet egy hosszabb hanyatlás követett. Amikor 1998 közepén nyilvánvalóvá vált, hogy a gazdaság számottevően lelassult, a kormány monetáris és fiskális intézkedésekbe kezdett az aggregált kereslet növelése érdekében. A kamatokat nyolc alkalommal csökkentették kevesebb, mint hat év alatt. Az utolsóra 2002 februárjában került sor, amikor is az egyéves betéti kamat 1,98 százalék, míg a hitelkamat 5,31 százalék lett. Jelentősen megnöttek az állami beruházások, aminek következtében az állami kiadások és a költségvetési hiány is megugrott (1998-ban a GDP 1,1 százaléka volt a hiány, amely 1999-ben már 1,9 százalék, 2000-ben 2,5 százalék, 2001-ben 2,7 százalék és 2002-ben 2,9 százalék). A központi bank támogatásával és a SARS megjelenésével (2003 eleje) az állami bankok kölcsönkihelyezése is jelentősen megnőtt – különösen az építőipari szektorban –, valamint nagymértékben bővült a pénzkínálat (2002-ben 16,8 százalék, míg 2003-ban 19,6 százalék), és az intézkedések során fellazult az ellenőrzés is (*Wing Thyee Woo*, 2003).

Mindezen folyamatoknak köszönhetően az 1999-es mélypontot követően (7,1 százalék) a gazdaság ismét gyorsuló növekedésbe kezdett, és 2004-ben – a kínai hatóságok intézkedései ellenére⁴ – mindenki meglepetésére 9,5 százalékig gyorsult. Joggal merül fel a kérdés, hogy elég agresszíven léptek-e fel a kínai hatóságok, sikerül-e megfékezniük a növekedést és elkerülni a gazdaság túlfűtöttségét. Erre egyelőre nem tudunk egyértelmű választ adni, de úgy tűnik, szükség lesz további megszorító intézkedésekre.

A fogyasztóiár-index alakulása

Az infláció hosszú éveken keresztül nulla közelében mozgott és sok esetben negatív értékeket vett fel. A defláció a kiskereskedelmiár-indexben (RPI) jelent meg először 1997 októberében, majd 1998 februárjában a fogyasztóiár-indexben (CPI) is. A deflációs nyomás, amely Kínát 1997-től sújtotta, egyrészt a csökkenő pénz-multiplikátorból,

⁴ Szigorították a banki hitelezést, és 2004. október 29-én az egyéves betéti kamatot 2,25 százalékra, az egyéves hitelkamatot pedig 5,58 százalékra emelték.

másrészt a fogyasztás növekedésének lelassulásából eredt. Kína sorozatos kamatcsökkentésekkel megpróbálta fellendíteni a belföldi gazdaságot, de a hatás messze alulmúlta a várakozásokat. A belföldi magánkereslet nem lendült fel, a megtakarítási ráta tovább növekedett, amely 1981-ben még a GDP 20 százaléka, 1988-ban a GDP 30 százaléka és 2001-ben már a GDP 40 százaléka volt (*Wing Thye Woo, 2003*).

2004-ben azonban a defláció hirtelen megfordult, és az éves infláció közel 4 százalékos volt, ami megegyezik a korábbi évek tapasztalatával, ugyanis a 90-es évek elején is a gazdasági fellendülést a fogyasztóiár-index gyors növekedése kísérte. Azt is meg kell azonban jegyeznünk, hogy a 2004-es inflációnövekedést főleg az agrárárak növekedése idézte elő – ugyanis a kedvezőtlen időjárási viszonyok, valamint a művelés alá vont területek csökkenése visszavetette a mezőgazdasági termékek kínálatát –, míg az ipari termékek ára továbbra is stagnált, sőt sok esetben kismértékben csökkent is.

A munkaerőpiac

Kínában a munkanélküliség szintje sem elhanyagolható. Még óvatos becslések mellett is vidéken az 500 milliós munkaerőből 150 millió a munkanélküli – ami a mezőgazdaság fejlődésével és a külföldi agrártermékek térhódításával tovább bővíthet –, a városokban pedig 24 millióra tehető az állástalanok száma. Amennyiben hosszú távon 7,5 százalékos gazdasági növekedéssel számolunk egy évben, az is csak körülbelül 13-15 millió új munkahelyet képes teremteni, azonban legalább évi 25 millió munkahelyre lenne szükség ahhoz, hogy a munkanélküliek köre lassan szűküljön. Könnyen belátható, hogy ez hatalmas terhet ró az államra, és egy esetleges túlfűtött gazdaság következtében felgyorsuló infláció mellett (mint ami a 90-es évek első felében volt) a szociális stabilitás veszélyben foroghat (*Wing Thye Woo, 2003*).

A krónikus folyó fizetési mérleg többletéről

Az elemzéshez a következő alapösszefüggésből indulunk ki: a folyó fizetési mérleg (C/A) többlete = (az állam költségvetési mérlegének egyenlege) + (az állami vállalatok megtakarításai – kiadásai) + (nem állami szektor megtakarításai – kiadásai).

Jelenleg Kína folyó fizetési mérlege többletet, míg költségvetési mérlege jelentős hiányt mutat, továbbá az állami vállalatok megtakarítása kevesebb, mint a beruházása. A nem állami szektorban a helyzet pont fordított: a megtakarítás magasabb, mint a beruházás.⁵ Az állam túlköltekezése nem képes ezt a hatalmas megtakarítást felszívni, ezért a többlet külföldre szivárog, így Kína az elégtelen pénzügyi közvetítésnek köszönhetően tőkeexportáló országgá vált. Ez a jelenség nem újdonság, és nem is kuriózum a világgazdaság palettáján. Tajvan hasonló helyzetben volt az 1980-as évek közepén, sőt jelentősen nagyobb folyó fizetési többlettel rendelkeztek, amelyet Kínának – nagy költségvetési hiányának és az állami vállalatok még mindig túlzott beruházásainak köszönhetően – sikerült eddig elkerülnie (*Wing Thye Woo, 2003*).

⁵ A magánszektor magas megtakarítása két fő okra vezethető vissza: egyrészt a veszteséges állami vállalatok alkalmazásában álló munkavállalók félnek attól, hogy a privatizációt követően jelentős létszámleépítés lesz, ezért növelik megtakarításaikat. Másrészt a magánvállalatok nehezen jutnak hitelhez a bankoktól (sok esetben még mindig negatív megítélés övezi őket, továbbá sokáig nem létezett egy egységes, megbízható mód mérlegeik megvizsgálására), ezért kénytelenek saját erőforrásból beruházni és fejleszteni. Mivel a kis tőkeigényű, munkaintenzív iparosodás szakasza a végéhez közeledik, a vállalatoknak tőkeintenzív beruházásokra van szükségük versenyképességük növeléséhez, ami megtakarításuk növelésének szükségét vonja maga után.

Az állam túlköltekezése és az állami vállalatok túlzott beruházása csak rövid távon lehet orvosg a problémára, de hosszú távon veszélyes, ezért más kiutat kell találni. A megoldás kulcsa a bankrendszerben és a magánvállalatok beruházásainak a segítségével van. A külföldi bankok megjelenése üde színfolt lehet a piacon, segíthetnek megoldani a nem megfelelő pénzügyi közvetítést és megszüntethetik a likviditási problémákat is.

A bankrendszeréről

Érdemes egy kicsit közelebbről is megvizsgálni Kína bankrendszerét, amely tagadhatatlanul nehéz helyzetben van. A People's Bank of China (PBOC) a négy nagy állami bank (SOB) nem behajtható követeléseit (NPL) 26 százalékra teszi. Sokak szerint azonban a valós adat ennél magasabb: például a Citigroup 35 százalékra becsüli ezen hitelek nagyságát, ami az 1998-as 48 százalékos csúcshoz képest akár kedvező adatnak is számíthatna, de a csökkenésben meghatározó szerepet játszik a nem behajtható követelések egy részének más állami vállalatokhoz való delegálása. A problémát nem csak a behajthatatlan követelések fennálló nagysága jelenti, hanem az is, hogy továbbra is általánosnak mondható a rossz tőkekihelyezés (a defláció elleni küzdelem, valamint az állami cégek fennmaradását segítő kölcsönök miatt), emiatt a nem behajtható követelések növekedése – aminek következtében az 1998-as 8 százalékos tőkemegfelelési mutató (az 1997-es feltőkésítésnek köszönhetően) 2002-re 5 százalékra esett – és ez több okból is szükségessé tette a bankok újabb rekapitalizációját.⁶ (*Wing Thye Woo*, 2003)

Egyrészt Kínában a betéteseket nem védik, nincsen semmilyen meghatározott összeg, amelyet megkapnának egy esetleges bankcsőd esetén. Joggal feltételezhető ezért, hogy a betétesek, amint lehetőségük nyílik rá az állami bankok helyett (mindaddig, amíg fennáll a fizetéseképtelenség veszélye) a piaci nyitást követően a külföldi bankokban fogják elhelyezni pénzüket. Egy egész Kínát érintő bankok közötti tőkemozgás azonban könnyen párosulhat a gazdasági növekedés visszaesésével, valamint az állami bankok és sok állami vállalat csődbe jutásával. A betétesek megőrzése ezért elképzelhetetlen az állam segítő keze nélkül.

A másik ok, amiért szükség van a feltőkésítésre, a hitelkamat nagysága, ugyanis minél nagyobb tőke áll a bank rendelkezésére, annál alacsonyabb kamattal tudja kihezlyezni tőkét. Nézzünk egy nagyon egyszerű esetet:

$$r_D D = r_L (D - NPL),$$

ahol: r_D a betéti kamattal, r_L a hitelkamat és D a rendelkezésre álló betéti állomány. Az egyenletről az adódik eredményként, hogy egyharmados behajthatatlan követelést feltételezve a hitelkamat 50 százalékkal magasabb a betéti kamattal. Amennyiben nem történik rekapitalizáció, a külföldi bankok könnyedén alá tudnak ajánlani ennek a felárnak, hiszen az ő vállalat nem nyomja behajthatatlan követelések terhe. Ez komoly veszteséget okozhat az állami bankoknak – különösen a parti régiókban (például: Sanghaj, Peking stb.) –, ahonnan profitjuk 95 százaléka származik, és ahol amúgy is a legkiezelettebb a verseny, hiszen a külföldi bankok is ide települnek legelőször. A kérdés azonban az, vajon meddig képes az állam fiskális válság nélkül finanszírozni a bankokat (*Wing Thye Woo*, 2003).

⁶ 2003-ban két állami bankot már feltőkésítettek.

Mennyire fenyegető a fiskális fizetőképtelenség?

A laza fiskális politika folytatása két fő kockázatot hordoz magában. Az első ilyen kockázat az állami beruházások alacsony gazdasági hatékonysága, különösen az olyan infrastruktúrát érintő projektek esetében, amelyek az elmúlt négy évet jellemezték. Általában az állami vállalatokon keresztül hajtották végre ezeket az örült tempójú beruházásokat, amelyekről sokszor még a megvalósíthatósági jelentés elkészülte előtt döntöttek. Gao [2002] tanulmánya bemutatta, hogy egy egységnyi pótlólagos GDP előállításához szükséges állami beruházás az elmúlt években folyamatosan nőtt, amellyel alátámasztotta az állami beruházás alacsony hatásfokát.

A második fő probléma, hogy fenntartható-e a laza fiskális politika, amely közvetlenül növeli a fiskális deficitet és az államadósságot, valamint – az eddigi tapasztalatok alapján – közvetve növeli a nem behajtható követelések arányát. A növekvő adósságállomány növeli az ezzel kapcsolatos kiadásokat is, ami könnyen egy fenntarthatatlan spirálhoz vezethet.

A 2004. végi IMF-jelentés alapján 2003-ban a GDP 62,2 százaléka⁷ volt a bruttó államadósság, amelyet ha kiegészítünk a Citigroup 2002-es számításával, miszerint az állami bankok átszervezésének és esetleges pótlólagos feltőkésítésének a költségei elérhetik akár a GDP 46 százalékát is, azt az eredményt kapjuk, hogy az elkövetkezendő pár évben a bruttó adósságállomány elérheti akár a GDP 100 százalékát is. Ez a szint – amennyiben sikerül megállítani további duzzadását – még nem fenyeget válsággal.

Mit kell tennie Kínának államadóssága csökkentése érdekében? A probléma kezelésére három út adódik: csökkenti kiadásait, növeli bevételeit, megpróbálja kinőni azt (gyorsabban nő a GDP-je, mint az adóssága).

A kiadások csökkentésével a növekedés motorját lassítaná le, ugyanis az állami beruházásokat kellene visszafogni (például infrastruktúra). Bár azt már beláttuk, hogy az állami beruházások egyre kisebb növekedési többletet tudnak generálni, ezért talán érdemes lenne kordában tartani, de a magánszektor növekedési motorjának magasabb fokozatba kapcsolásához időre és átfogó reformokra van szükség, ami kezdetben szintén az államot terheli. A kiadások csökkentés nem igazán járható út.

A bevételek a GDP arányában elég alacsonynak számítanak, 16 százalékra tehetőek. Ez jóval alul marad a fejlett országok kormányainak a bevételeitől. A kínai tapasztalatok azt mutatják, hogy az adóbevételek növelését célzó adórendszer-módosítások nagyon nehezen vihetők keresztül, lassan fejtik ki hatásukat. Az adóbeszedés növelése sokkal inkább jelent politikai, mint adminisztratív kihívást, ezért rövid távon ez sem járható út (Wing Thye Woo, 2003).

Végül vizsgáljuk meg, hogy Kína képes-e kinőni adósságát. Ehhez nézzük a következő egyenletet:

$$d[\ln(\text{Adósság} / \text{GDP})] / dt = r + p + b - y,$$

ahol: r a reálkamat, amelyet a kormánynak fizetnie kell az adósság után; p az elsődleges költségvetési hiány a GDP százalékában; b a behajthatatlan követelések változása a GDP százalékában; y pedig a reál GDP-növekedés üteme (Wing Thye Woo, 2003).

Az egyszerűség kedvéért egész számokat vegyünk. Legyen y 8 százalék [durván az elmúlt tíz év átlaga], p 3 százalék és r 4 százalék (ami a 2003-as átlagos államkötvénymarkatból (5,1 százalék) és az inflációból (1 százalék) adódik). Amennyiben azt feltételezzük, hogy megáll a behajthatatlan követelések állományának a növekedése, azaz $b=0$,

⁷ Tartalmazza azokat az adósságokat is, amelyekre az állam garanciát vállalt.

akkor arra az eredményre jutunk, hogy évi 1 százalékkal fog csökkenni az államadósság GDP-hez viszonyított aránya. A felvázolt eredmény több szempontból is optimista megközelítés, ami számos feltételezésen alapul. Egyrészt nem túl valószínű, hogy egyik napról a másikra megváltozna a hitelezői szokás, ezzel gátat szabva a behajthatatlan követelések további növekedésének. Amennyiben mindösszesen két százalékra tesszük ezen állomány éves változását, Kína már nem képes kinőni az adósságát. Másrészt az sem túl valószínű, hogy a kamatplafon fennmarad, hiszen a pénzügyi szektor liberalizálásához elengedhetetlen a kamatok szabad lebegtetése, ami magasabb hozamszintet valószínűsít, és meggátolhatja az adósság kinövését. Ugyanakkor, ha a 2004-es infláció-növekedés tartósnak bizonyul, az a reálkamatláb csökkenését eredményezheti. Harmadrészt kissé optimista feltételezés az, hogy Kína hosszú távon is fenn tudja tartani a 8 százalékos GDP-növekedést, sokkal inkább elképzelhető – és szintén szép teljesítmény lenne – egy 7 százalék körüli növekedés (*Wing Thyee Woo*, 2003).

Összességében tehát Kína számára a legnagyobb veszélyt bankrendszere jelentheti. Mindenképpen megálljt kell parancsolnia a további rossz hitelkihelyezéseknek, elő kell segítenie a magánvállalatok tőkéhez jutását, és ígéretéhez híven meg kell állítania a fiskális lazítást. Azonban ezekhez az intézkedésekhez és különösen hatásuk kifejtéséhez időre van szükség, ezért annak nagy a valószínűsége, hogy a közeljövőben további kedvezőtlen hírek kerülhetnek napvilágra.

KONKLÚZIÓ

Ebben a helyzetben kénytelenek a kínai makroökonómiáért felelős vezetők folyton-folyvást szembenézni azzal a politikai nyomással – Japán, Nyugat-Európa és az USA részéről –, ami a jüan felértékelését sürgeti. Valószínűleg mindaddig, amíg Kína fenntartja a tőkekiáramlások ellenőrzését, amíg a fizetési mérlegében mind a teljes folyó fizetési mérleg, mind a tőkemérleg pozitív marad, és amíg nagy mennyiségben halmoz fel nemzetközi tartalékokat, a jüan felértékelését sürgető nyomás továbbra is fennmaradhat. Azt igazából kevesen vitatják, hogy a jüan alulértékelt a jelenlegi árfolyamán, de a mértékével és a megoldásával kapcsolatban már korántsem ilyen nagy az egyetértés. Érthető, hogy a világgazdaság vezetői minél erősebb szinten kívánják látni a kínai valutát, különösen igaz ez az Amerikai Egyesült Államokra, ahol komoly gazdasági problémák vannak napjainkban. Mivel Amerika hajlamos problémáit külső tényezőkre visszavezetni, ezért nem meglepő, hogy Kína USA-val szemben fennálló jelentős kereskedelmi többlete és a jüan alulértékelttsége pont kapóra jött a gazdaság gyenge teljesítményének megmagyarázásához. Ez nem jelenti azt, hogy a globális piacokon kialakult fizetési egyensúlytalanságban Kína gyenge valutájának ne lenne szerepe, valamint azt, hogy nincs szükség árfolyamrendszerének megváltoztatására, de nem szabad elhamarkodni a lépéseket. Alaposan meg kell vizsgálni, hogy mi a jó a világgazdaságnak és mi a jó a kínai gazdaságnak.

Amint azt korábban láthattuk, a jüan reálárfolyama jelentősen felértékelődött az évek folyamán, amit nem mindig követett nominális árfolyam-felértékelés. Többféle módon is rámutathatunk a jüan alulértékelttségi fokára. Egyrészt megvizsgálhatjuk, hogy Kína kereskedelmi és folyó fizetési mérlege a jüan milyen árfolyama mellett kerülne egyensúlyba. Egy másik lehetőség, hogy a nemzetközi piacok egészét vizsgáljuk, és azt próbáljuk megmérni, hogy a jüan milyen értéke mellett éri el azt az egyensúlyi reálértékét, amellyel hozzá kellene járulnia a globális fizetési egyenlőtlenségek csökkentéséhez. Egy harmadik lehetőség, hogy kiszámoljuk Kína vásárlóerő-paritását (PPP), ami megmutatja az árszínvonalak közti különbséget. Ebből megtudjuk, hogy mennyivel kellene emelni az árakat, hogy egységnyi tőkéből ugyanazt a fogyasztói kosarat tudjuk megvásá-

rolni, mint más országokban. Ennek abszolút értéke pedig megmutatja, hogy mennyivel kell felértékelni a jüant, hogy kiegyenlítődjenek a vásárlóerők. Az első két megközelítéssel *Lardy és Goldstein* [2003] éltek, akik arra a következtetésre jutottak, hogy a jüan 15-25 százalékkal alulértékelt, míg a harmadik megközelítés alapján a jüant közel 20 százalékkal kellene felértékelni, hogy elérjük az egyensúlyi szintet.⁸

Ezek után már joggal feltehetjük a kérdést: mikor, mit és hogyan tegyünk a jüan alulértékelttségének a megszüntetéséért? Egyáltalán kell-e tenni valamit ellene?

A válasz egyértelmű igen. Azonban azt, hogy mikor és mit, már egyáltalán nem jelenthetjük ki ilyen határozottan.

A jelenlegi helyzet

Napjainkban számos olyan tényező és indok található meg a kínai gazdaságban, amely a jüan azonnali felértékelése ellen szól.

Kínát az elmúlt években a stagfláció és a defláció jellemezte. Az alacsony fogyasztóiár-index háttérében a vállalati magánszektorban a már korábban említett kényszermegtakarítása, valamint az állami cégek munkavállalóinak a félelme állt. A defláció magában hordozza azt a veszélyt – amit Japán esetében is láthattunk –, hogy a fogyasztók elhalasztják vásárlásaikat, gondolván, hogy másnap még olcsóbban megvehetik a terméket, amely így egy öngerjesztő folyamattá válhat, és jelentősen visszavetetheti a gazdaság növekedését. 2003 második félévétől kezdődött el az infláció növekedése, ami 2004-ben is folytatódott – az árindex növekedését túlnyomórészt a kedvezőtlen időjárás miatt bekövetkező élelmiszerárak, valamint energia- és nyersanyagárak emelkedése okozta –, így az éves átlagos infláció kis híján elérte a 4 százalékot. Azonban 2004 második félévében a fogyasztóiár-index növekedése nagymértékben lassulni kezdett, ami könnyen az infláció kritikus szintjére való visszatérést eredményezheti, aminek kockázatát a jüan árfolyamának felértékelése jelentősen megnövelné.

Továbbá a jüan felértékelése egyáltalán nem biztos, hogy megállítaná a spekulatív folyamatokat. Sok esetben figyelhetjük meg azt, hogy az árfolyam megváltoztatása nem-hogy lehűtötte volna ezen várakozásokat, hanem éppen ellenkezőleg: felkorbácsolta azokat, és még többen kezdtek el spekulálni a további változtatásra. Különösen igaz lehet ez a jelen helyzetben, amikor kétséges a gazdaság stabilitása.

Amint az már korábban kiderült, a jüan felértékelését a régióban nem követnék más ázsiai országok, hiszen akkor veszteséget kellene elszenvedniük az Ázsia kívüli piacokon. Azonban ha egyedül Kína erősíti meg 20 százalékkal a valutáját, az nem segít megoldani a globális fizetési egyenlőtlenséget, sőt az amerikai folyó fizetési mérleg hiányát sem csökkentené elegendő mértékben, mivel ahhoz USA összes kereskedelmi partnerének a valutájának kellene körülbelül hasonló mértékben felértékelődnie (*Goldstein*, 2003).

A jelen helyzetben tehát Kínának túl kockázatos lehet aktuális árfolyamának és árfolyamrendszerének a megváltoztatása, hiszen a jelenlegi bizonytalan gazdasági, inflációs és pénzügyi környezetben az árfolyam felértékelése vagy rugalmasabbá tétele túlzott kockázatot importálna a gazdaságba.

A rövid táv

Fél-egy év távlatában már érdemes elgondolkodni egy esetleges változtatásról. A Kínába hatalmas méretekben beáramló külföldi valuta eredményeként devizatartalékai

⁸ Az ING Bank 2004. októberi számításai szerint Kína vásárlóerő-paritása a régió országaihoz képest 1,22; az EU-val szemben 1,65; míg az USA-val szemben 2,03.

felduzzadtak (ma a világ második legnagyobb devizatartalékával rendelkeznek), és likviditási bőség keletkezett a gazdaságban. A kormány nem tud igazán mit kezdeni ezzel az óriási tőketömeggel, aminek az lett az eredménye, hogy hatalmas beruházásokba kezdtek, és megnőtt a bankok behajthatatlan követeléseinek állománya. Az alulértékelt árfolyam továbbra is vonzani fogja a külföldi tőkét (sőt egyre inkább felerősödnek a spekulatív várakozások is), és egyre inkább túlfűtötté teheti a gazdasági növekedést.

Kínának előbb vagy utóbb szüksége van valamilyen változtatásra az árfolyamrendszerében, hogy mérsékelje a kockázatokat, azt azonban ki kell jelenti, hogy csak az árfolyam nem képes megoldani a problémákat. Amint azt már korábban is említettem, ha Kína el akarja kerülni a válságot, akkor a bankhitelezési folyamatok megváltoztatására, a behajthatatlan követelések csökkentésére van szükség.

A dollár újbóli erősödése esetén, amikor közelebb kerül az egyensúlyi reálárfolyamához és az európaritáshoz, érdemes lenne Kínának áttérnie a kosárhoz való rögzítésre, amely a dollár mellett az euró és a jent is tartalmazná. A jüan árfolyamának a külkereskedelmi arányainak megfelelően súlyozott kosárhoz való rögzítése nem jelentene Kína számára versenyképességbeli veszteséget, hiszen az árfolyammozgások kiegyenlítenék egymást. Sajnos a jen felvétele a kosárba némi problémát jelent, mivel Kína és Japán között – történelmükből adódóan – jelentős a politikai ellentét, ezért Kína valószínűleg nem szívesen kötné árfolyamát a japán valutához.

Ezzel szemben a kosárhoz való rögzítésnek számos előnyét lehet megemlíteni:

- lehetővé tenné a dollár számára, hogy leértékelődjön a jüannel szemben;
- exportja biztosabb talajon állna;
- elképzelhető, hogy más ázsiai országok is követnék, hiszen az ő exportjuk jelentős része is az európai és a japán piacokra irányul;
- növelné a valuta stabilitását, és lehűthetné a spekulatív tőkeáramlást.

A hosszú táv

Az árfolyamnak a kosárhoz való rögzítése sem maradhat fenn örökre. Mivel Kína szervesen és teljes egészében kíván csatlakozni a globális rendszerbe – ezt a szándékát támasztotta alá a WTO-hoz való csatlakozása, amelyben kötelezettséget vállalt a folyamatos nyitás politikájára –, ezért elengedhetetlen piacainak és valutájának a teljes liberalizálása.

Hosszú távon elképzelhetetlen és fenntarthatatlan a rögzített árfolyamrendszer, és szükségszerű az árfolyamrendszer rugalmasabbá tétele. Okulva az ázsiai válságból, ahol az országok túl hamar és gyorsan liberalizálták a tőkepiacukat, Kínának nem szabad elkapkodnia a piaci nyitást. Az árfolyamnak a kosárhoz való rögzítése azonban elegendő időt adhat arra Kínának, hogy elvégezze az elengedhetetlen reformokat, és gazdaságát életképessé tegye a szabad megmértetésre.

Kína elég nagy ország ahhoz, hogy sikeresen tudjon működtetni egy szabályozottan lebegtetett rendszert (managed float system), amely lehetőséget biztosítana a monetáris politikai egyre szélesebb körű eszközeinek használatára. Jelen gazdasági helyzetben az árfolyam a legfontosabb és legalkalmasabb monetáris eszköz a célok eléréséhez, de a tőkepiac liberalizálásával párhuzamosan egyre nagyobb szerepet fog kapni a kamatcsatorna is az inflációs célok teljesítésében. Mivel a lehetetlen hármasság tétele kimondja, hogy nem lehet egyidejűleg fenntartani rögzített árfolyamrendszert, szabad tőkeáramlást és autonóm monetáris politikát, ezért Kína előbb vagy utóbb kénytelen lesz feladni rögzített árfolyamrendszerét.

Amennyiben Kína a rögzített árfolyamrendszerről közvetlenül a szabályozottan lebegtetett rendszerre tér át, kisebb annak az esélye, hogy az országban kibontakozhasson

egy felértékelődési spirál. Továbbá nem kell megijednie a spekulatív támadásoktól sem, hiszen a világ második legnagyobb devizatartalékaival képes megállítani a jüan túlzott gyengülését. A túlzott felértékelést célzó támadás esetében elég a 2003. januári, Magyarországot érintő eseményekre⁹ gondolnunk, és könnyen beláthatjuk, hogy a jüan túlzott erősödése sem fenyegeti Kínát.

Kínának hosszú távon tehát mindenképpen egy rugalmasabb árfolyamrendszert kell alkalmazni, mivel ezt mind a folyamatos nyitás, mind érdekei megkívánják tőle. A drasztikus, ámde határozott és megalapozott árfolyamrendszer-változtatás (managed float rendszerre) sikerrel kecsegtető lépés lehet Kína számára, mivel segíthet megállítani a spekulatív támadásokat – amennyiben mégis bekövetkezik, nagy valószínűséggel ki tudja védeni azt –, segíthet elérni a céljait, segíthet gazdasági növekedésének, a külföldi és magánvállalatok fejlődésének, és egy stabilabb gazdaság kialakulásában.

Irodalomjegyzék

- A kínai gazdasági... [2003]: <http://hu.chinabroadcast.cn/1/2003/09/03/2@315.htm> – A kínai gazdasági szerkezet átalakítása.
- Anderson, J. E. – van Wincoop, E. [2000]: Gravity with Gravititas: A Solution to the Border Puzzle. <http://fmwww.bc.edu/EC-P/wp485.pdf>
- Balassa, Bela [1964]: The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Journal of Political Economy*, Vol 72. 584–96. o.
- Bénassy-Quéré, Agnès – Lahréche-Révil, Amina [2003]: Trade Linkages Rates in Asia: The Role of China. CEPII Working Paper, No. 03–21., Paris.
- Blanchard, Oliver – Quah, Danny [1989]: The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances. NBER Working Paper, No. 2737, Cambridge
- Cerra, V. – Dayal-Gulati, A. [1999]: China's Trade Flows: Changing Price Sensitivities and the Reform Process. IMF Working Papers, No. 99/1., Washington, DC.
- Clarida, Richard – Gali, Jordi [1994]: Sources of Real Exchange Rate Fluctuations: How Important are Nominal Shocks? NBER Working Paper, No. 4658., Cambridge.
- Dees, S. [2001]: The Real Exchange Rate and Types of Trade, Heterogeneity of Trade Behaviours in China. <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/communications/pdf/2001/chine121201/dees.pdf>
- Gao, Jian [2002]: China's financial system and financial market reform. Citigroup, Shanghai.
- Goldstein, Morris [2003]: China's Exchange Rate Regime, IIE, Washington, DC.
- IMF [2004]: IMF Country Report, No. 04/351, Washington, DC.
- Lardy, Nicholas – Goldstein, Morris [2003]: Two-Stage Currency Reform for China, 2003. IIE, *Asian Wall Street Journal*.
- Marosi Miklós [2003]: Japán, koreai és kínai menedzsment. Aula Kiadó Kft., Budapest.
- McKenzie, Michael D. [1999]: The Impact of Exchange Rate Volatility on International Trade Flows. *Journal of Economic Surveys*, Blackwell Publisher Ltd.
- Mészáros Klára [2003]: A tudományos és technológiai együttműködés erősítésének lehetőségei a Kínai Népköztársasággal. NKTH, Budapest.
- Nyitottabbá... [2003]: <http://hu.chinabroadcast.cn/1/2003/09/03/2@316.htm> Nyitottabbá vált a kínai gazdaság.

⁹ 2003 januárjában Magyarországra közel 5 milliárd euró spekulatív tőke áramlott be, amely a forintértékesítést és a sáv feladását célozta meg. Ekkor a jegybank intervencióra kényszerült a forintpiacon, amelynek nincsenek olyan korlátai, mint a gyenge oldalon (devizatartalékok), ezért technikailag, mivel a bankóprést bármikor be tudja indítani, korlátlan devizát képes megvásárolni. Jelentősen (300 bázis ponttal) csökkentette a jegybanki alapkamatot, amivel igyekezett lehűteni a további tőkebeáramlást, és végül megnehezítette, költségessé tette a támadás finanszírozását a külföldiek részére, azzal hogy kiszélesítette a jegybanki kamatfolyosót +/-1 százalékról +/-3-ra. Limitálta a kétételes betétek mennyiségét, aminek következtében a többletlikviditás sterilizációját az O/N betétek biztosították. Az egynapos betéti kamat (3,5 százalék) vált irányadó instrumentummá, ami már nem volt annyira vonzó a spekulatív tőke számára, így hozzájárult annak távozásához. A rövidebb futamidejű betétekkal történő sterilizáció csökkentette a bankrendszerben kialakulható veszélyek lehetőségét (Tóth, 2003).

- Obstfeld, Maurice* [1985]: Floating Exchange Rates: Experience and Prospects. *Brookings Papers on Economic Activity*: 2, Columbia University.
- Prasad, Eswar* [1999]: International Trade and the Business Cycle. *Economic Journal*, Vol. 109, No. 458.
- Rumbaugh, Thomas – Blancher, Nicolas* [2004]: China: International Trade and WTO Accession. IMF Working Paper, No. 04/36, Washington, DC.
- Tao Wang* [2004]: China: Sources of Real Exchange Rate Fluctuations. IMF Working Paper, No. 04/18, Washington, DC.
- Tóth Máté* [2003]: Árfolyam-politikai hibák és nehézségek 2003-ban. ICEG vélemény VII. ICEG EC, Budapest.
- Wing Thye Woo* [2003]: The Travails of Current Macroeconomic and Exchange Rate Management in China: The Complications of Switching to a New Growth Engine, Davis, Economics Department University of California.
- Yongzheng Yang* [2003]: China's Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries. IMF Working Paper, No. 03/245, Washington, DC.
- Zhang, Zhichao* [2001]: Real Exchange Rate Misalignment in China: An Empirical Investigation. *Journal of Comparative Economics*, No. 29, Oxford University
- Zhongxia Jin* [2003]: The Dynamics of Real Interest Rates, Real Exchange Rates and the Balance of Payments in China: 1980–2002. IMF Working Paper, No. 03/67, Washington, DC.

A működőtőke-áramlás az internalizáció elméletének tükrében

ERDEY LÁSZLÓ

*A cikk bemutatja és rendszerezi a működőtőke-áramlás internalizációalapú kereskedelemelméleti magyarázatait, illetve az azokkal kapcsolatos empirikus kutatásokat. A tendenciák és az elméleti modellek is rámutatnak, hogy a működőtőke-áramlás jelentőségét és magyarázatát több tényező együttesen adja. Megerősítik az integrált megoldás fontosságát azokban a differenciált termékek előállítását, K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyiasult eszközöknek kiemelkedő szerepük van. Hangsúlyozzák emellett a képzett munkaerő, a megfelelő fizikai és intézményi infrastruktúra fogadó országbeli meglétének kiemelkedő szerepét. Úgy tűnik, hogy e szűkebb területen a jövő azoké a modelleké, amelyek képesek egyszerre kezelni a multinacionális vállalatok komplex integrációs stratégiáinak telephely-választási és internalizációs vonatkozásait is. **

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F23, F12, L22.

Az elmúlt évtizedekben egyre jobban előretörő globalizáció több értelemben is drámaian formálta át a termelés szerkezetét: a nemzetközi tőkeáramlás mélyreható változásokat generált a termelési folyamatokban, a vállalati szervezetekben, a vállalatok belüli és vállalatközi kapcsolatokban. Jelentős transzformáció történt a termelés földrajzi struktúrájában is, amely a vállalati tevékenységek (K+F, design, termelés, finanszírozás, marketing) egyre szélesebb körű szétszóródásához vezetett. Súlyát tekintve a termelés globalizációjának (működőtőke-áramlás, globális termelésmegosztás) gazdasági jelentősége meghaladja a kereskedelem globalizációját.

Az átalakulásban főszerepet játszottak a transznacionális vállalatok,¹ amelyek növekvő vagy akár vezető pozíciója egyre kevésbé kérdőjelezhető meg a gazdasági fejlődés szempontjából legfontosabb közgazdasági tranzakciókban – a nemzetközi kereskedelemben, a

* Köszönet illeti *Kapás Juditot* a cikk elkészítéséhez nyújtott segítségéért és *Szanyi Miklóst* értékes észrevételeiért.

¹ A multinacionális, transznacionális, nemzetközi, illetve globális vállalat (MNC, TNC) elnevezéseket a kifejtés során egyenértékűként fogom kezelni, akárcsak a területtel foglalkozó szakirodalom jelentős része – mint például az OECD kiadványainak többsége –, annak ellenére, hogy lehetséges a definíciószerű megkülönböztetés. Ezeknek a törekvéseknek az összefoglalása megtalálható például *Simai* [1996] könyvében, aki a következőket is megállapítja: „E fogalmak nem tekinthetők ugyan szinonimáknak, kétségtelen azonban, hogy nagymértékben átfedik egymást, ami használatuk következtelenségeit részben magyarázza is. Tökéletes elhatárolásukra és egységes alkalmazásuk kezdeményezésére törekedni persze naiv és felesleges vállalkozás lenne.” (15. o.)

Erdey László egyetemi adjunktus a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Karának Világgazdaság és Nemzetközi Kapcsolatok Tanszékén. E-mail: erdeyl@dragon.unideb.hu.

tőkeáramlásban, a tudás- és technológiatranszferben –, így természetesen jelentős hatást gyakorolnak az egyes országok gazdaságpolitikájának formálására is.

A külföldi működőtőke-áramlás legfontosabb közelmúltbeli tendenciái az alábbiakban foglalhatók össze:

1. A transznacionális termelés 2000-re korábban sohasem látott méreteket öltött, majd 2001 és 2003 között jelentős visszaesést tapasztalhattunk, amilyenre utoljára 1991-ben volt példa.

A működőtőke-állomány 1988 és 1997 között megháromszorozódott. A növekedés főleg az 1990-es évek második felében volt nagyon jelentős: 1989-1994 között évente átlagosan 200 milliárd dollár működőtőke-áramlást regisztrálhattunk, ezzel szemben ez az érték 2000-ben 1271 milliárd dollár. 2001-ben kedvezőtlen fordulat állt be: a működőtőke-áramlás – 731 milliárd dolláros értékével – alig haladta meg az előző évi összeg felét, 2002-ben és 2003-ban pedig további visszaesés történt, az érték rendre 651, majd 560 milliárd dollárra csökkent.² Az előrejelzések szerint a növekedés 2004–2005-ben tér vissza. (UNCTAD, 2001; 2002; 2003; 2004)

2. A működőtőke-állomány földrajzi megoszlása nagyon egyenlőtlen: körülbelül 70 százaléka a fejlett világban, 30 százaléka a fejlődőben helyezkedik el (World Bank, 1999) – a koncentráció utóbbiak esetében ráadásul még nagyobb egyenlőtlenségeket mutat: a működő tőke döntő többsége 15 országban, főként Ázsiában és Latin-Amerikában összpontosul.

A fejlődő országok csak az 1980-as évek közepétől kezdődően voltak képesek számottevően növelni súlyukat a világ tőkeimportjában. 1988–1989-ben részesedésük 16,9 százalék volt, amely 2003-ban már 30,7 százalékra rúgott. Látványos az emelkedés mértéke az országcsoport tőkeexportjában is, amely az 1990-es évek elejének elhanyagolható nagyságáról 2003-ra 5,8 százalékra nőtt. Az aszimmetria persze továbbra is jelentős. A száz legnagyobb nem pénzügyi transznacionális vállalat anyavállalatának országai között csak elvétve találunk fejlődőt, számuk 2002-ben is csupán kettő (Hutchison Wampoa Limited – Hongkong, Kína, Singtel Ltd. – Szingapúr). A 2001–2003-as visszaesés a fejlődő országok döntő többségét is kedvezőtlenül érintette (UNCTC, 1991, UNCTAD, 2004).

3. A működőtőke-áramlás egyre szorosabban társul az áruk és szolgáltatások vállalaton belüli kereskedelmével, illetve a vállalatok közötti kapcsolatokat különböző új formáival.

A 20. század végére a nemzetközi kereskedelem körülbelül harmada a transznacionális vállalatokon belül – az Egyesült Államok összkereskedelmében ez az arány 40 százalékos – (Clausing, 2003, 2207. o.), további harmada transznacionális vállalatok és tőlük független partnerek között zajlik. A transznacionális vállalatok tehát a világkereskedelem csaknem kétharmadának szereplői, a külföldi leányvállalatok helyi értékesítése azonban még ezt is felülmúlja. Az anyaországon kívül folytatott üzleti tevékenység fő formája összességében a leányvállalatok működtetése, az export csak másodlagos szerepet játszik (OECD, 2001, 11. o.). A külföldi leányvállalatok kibocsátása az 1970-es évek végétől meghaladja a világ exportját, napjainkra csaknem kétszerese annak (UNCTAD, 2000, 3–4. o.). A 2003-as értékek rendre 17,5 ezer milliárd és 9 ezer milliárd dollár (UNCTAD, 2004, 9. o., I. 3. táblázat és WTO, 2004, 5. o., 1. táblázat).

4. *A transznacionális vállalatok tehát egyre fontosabb szerepet játszanak a világ-gazdaságban.* Dinamikus és technológiaintenzív termékek belső piacait működtetik, amelyekhez csak leányvállalataiknak vagy korlátozottabb mértékben a termelési hálózata-

² A változások magyar gazdaságra gyakorolt hatásáról és a lehetőségekről lásd Kalotay [2003] tanulmányát.

taikhoz kapcsolódni képes független vállalkozásoknak van hozzáférésük. 2003-ban körülbelül 61 ezer transznacionális vállalat – 900 ezer leányvállalatot működtetve – 8 ezer milliárd dollár globális működőtőke-állománnyal rendelkezett. A leányvállalatok által képzett hozzáadott érték a világ GDP-jének körülbelül 10 százalékára rúgott, több mint 54 millió embert foglalkoztatva külföldön (UNCTAD, 2004, 8-9. o.).

5. *A gazdasági szektorok közül a legtöbb működő tőke a szolgáltatóágazatba áramlik.* A legjelentősebb tőkeexportőrök esetében ez az áramlások felére, kétharmadára is rúghat, az OECD esetében pedig a feldolgozóiparhoz képesti aránya körülbelül 2:1 (OECD, 2000a, 37. o.). A magas részesedés egyáltalán nem meglepő, ha azt tekintjük, hogy a fejlett országokban az ágazat körülbelül kétharmados súllyal képviselteti magát a GDP előállításában. Az átrendeződéssel együtt megfigyelhetünk egy másik nagy jelentőségű tendenciát is, a legfejlettebb technológiát alkalmazó és igénylő ágazatok (félvezetőgyártás, biotechnológia) erőteljes földrajzi koncentrációját (CEPAL, 2002, 45. o.).

Általánosságban elmondható, hogy a multinacionális vállalatok jelenléte a K+F-igényes, képzett munkaerőt magas arányban alkalmazó, technikailag komplex vagy differenciált terméket előállító szektorokban a legkiemelkedőbb. A beruházó cégek gyakran rendelkeznek olyan immateriális eszközzel, amelyet inkább a vállalaton belül kívánnak tartani, mintsem licencadáson keresztül kiaknázni. Jellemző rájuk az is, hogy általában nagyobbak, mint iparági versenytársaik (*Schatz–Venables*, 2000, 1. o.).

A 2001–2003-as visszaesés is leginkább a szolgáltató szektort és a feldolgozóipart érintette: legsúlyosabban a pénzügyi, közlekedési-szállítási, raktározási és kommunikációs szolgáltatásokat, más ágazatokban – egészségügyi, szociális szolgáltatások – nem történt hanyatlás, vagy akár még növekedésről is számot adhatunk, mint például a primer szektorba irányuló működőtőke-befektetések esetében (UNCTAD, 2003, 5. o.).

Összességében tehát a működőtőke-befektetések tendenciái jelentős átrendeződést és koncentrációt mutatnak, amelynek elméleti magyarázatait a tanulmány második részében mutatjuk be.

A működőtőke-áramlás kereskedelemelméleti magyarázatai és az empirikus tapasztalatok

A működőtőke-áramlással foglalkozó elméleti és empirikus kutatások is jelentősen megszorodtak az elmúlt években. Ennek okát egyrészt a befektetések dinamikus, a globális termelés és kereskedelem növekedési ütemét is meghaladó bővülésében, másrészt a működő tőkének a gazdaságfejlődésben játszott szerepében is kereshetjük, amely utóbbi látványosan tükröződik vissza a fejlődő országok működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos magatartásának – főként az 1970-es éveket követő időszakra tehető – gyökeres megváltozásában. Az elméletek áttekintése előtt azonban definiálnunk kell a horizontális és a vertikális működő tőke fogalmát.

A *horizontális* multinacionális vállalatok több, különböző országban elhelyezkedő üzemben állítják elő ugyanazt a terméket, és a helyi piacokat inkább a leányvállalatok termelésével szolgálják ki, mintsem az anyaországból származó exporttal.

A fogyasztókhoz való közelségből származó előnyök olyan tényezőknek köszönhetőek, mint az alacsonyabb fuvar költségek, a vámok megkerülése, kevesebb kulturális akadály. Néhány ország tudatosan használta fel kereskedelempolitikáját a működő tőke beáramlásának ösztönzésére: a magas vámok alkalmazása kifizetődőbbé tette helyi leányvállalatok létrehozását a külföldi cégek számára, mint a lokális kereslet exporttal való kiszolgálását.

A *vertikális* működőtőke-beruházás a befektetések hatékonyságát hivatott növelni. A vállalati termelési lánc feldarabolását és egyes részeinek más országbeli leányvállala-

tokhoz való telepítését jelenti, ahol a hatékonyság növekedése a célország eltérő relatív tényezőellátottságának, gazdaságpolitikájának, szabályozási környezetének kihasználásából adódik. Leggyakrabban a termelési folyamat munkaintenzív részeit alacsony munkaerőköltségekkel rendelkező országokba helyezik ki – leányvállalati formában –, míg a humán erőforrás- és tőkeintenzív részek az anyaországban maradnak.

A horizontális működőtőke-áramlás természeténél fogva elsősorban a keresleti oldalon, a vertikális pedig, sajátosságaiból adódóan, döntően az országok között a kínálati oldalon végbement integráció mélységét és dinamikáját tükrözi vissza.

Dunning eklektikus elmélete

Ha egy vállalat külföldi beruházás mellett dönt, sokféle akadállyal és hátránnyal kell szembenéznie. A külföldi működésből adódóan felmerülnek bizonyos költségek. Ezek lehetnek magasabb kommunikációs, szállítási költségek, származhatnak a kulturális különbségekből vagy a helyismeret hiányából. Nyilvánvaló tehát, hogy a transznacionális vállalatnak olyan előnyökkel kell rendelkeznie a helyi cégekhez képest, amelyek meghaladják ezeket a költségeket. Ez az elképzelés Hymer [1960/1976]³ elméletéig vezethető vissza, formálisabb, igen széles körben elterjedt változatát azonban Dunningnak köszönhetjük.

A multinacionális vállalatok sokszínű elméletrendszerének egyik leghatásosabb képviselője Dunning [1977; 1981] eklektikus elmélete, amely tulajdon-telephelyválasztás–internalizáció (*Ownership, Location, Internalisation* – OLI) paradigmaként is ismert – és a működőtőke-befektetésekre vonatkozó elméleteknek egyrészt szintézise, másrészt az 1980-as évektől születő teóriáknak egyik fontos alapja, mozgatórugója.

A modell szerint három feltételnek (előnynek) kell szükségszerűen jelentkezni ahhoz, hogy egy vállalat külföldön fektessen be:

1. A tulajdonosi vagy tulajdonspecifikus (*ownership*) előnyök olyan anyagi és nem anyagi javakból adódnak, amelyekkel más cégek nem rendelkeznek, és amelyek elegendő előnyt nyújtanak ahhoz, hogy ellentétezzék a külföldön való termelésből adódó megnövekedett költségeket. Az anyagi javak közé tartozhatnak olyan fizikai termékek, amelyek szabadalmi védeltséget élveznek, a nem anyagiak közé egy sajátos technológia, know-how, menedzseri vagy műszaki tudás és tapasztalatok, márkák és védjegyek, üzleti imázs és reputáció.

2. A telephely-választási (*location*) előnyök megléte szükséges ahhoz, hogy a multinacionális vállalatnak érdemesebb legyen egy külföldi országban termelni, mint az anyaországban, és például onnan exportálni. A horizontális multinacionális vállalatok számára ilyenek lehetnek a nagy piac, a jelentős szállítási költségek vagy a protekcionizmus magas szintje, a vertikálisak számára pedig az országok közötti tényezőárkülönbségek. Utóbbiak tipikusan a következő formákban jelenhetnek meg: olcsó munkaerő, a természeti erőforrások elérhetősége, megfelelő infrastruktúra, kedvező jogi szabályozás, megfelelően kiépült intézményrendszer. Ide kell sorolni a nemzetközi kereskedelembe nem kerülő (*nontradable*) szolgáltatások nyújtását is, mivel ezek termelése és fogyasztása egyszerre megy végbe (nem készletezhetők), elengedhetetlen a felvevőpiachoz való közelség.

3. *Internalizáció*. Ha egy vállalat rendelkezik tulajdonosi és telephely-választási előnyökkel, a külföldi leányvállalat létrehozása mellett választhatja a független külföldi

³ Hymer 1960-as disszertációja csak halála után, 1976-ban jelent meg.

partnerrel való szerződéses kapcsolat kialakítását is. Ezért ahhoz, hogy működőtőkeberuházás valósuljon meg szemben a piaci alapú megoldásokkal (például licencátadással), rendelkeznie kell internalizációs előnyökkel is. Tulajdonképpen az egymással összefüggő tevékenységek együttes irányításából származó előnyök kihasználásáról van itt szó. Szükség lehet az internalizációra, ha az immateriális eszköz tulajdonosa tart a licenc átvevőjének opportunistá magatartásától, vagy ha a két fél közötti kapcsolat nem foglalható elegendően egyszerű és kikényszeríthető szerződésbe. További internalizációs motívumot jelenthetnek az input-ellátás ellenőrzésének igénye, a közbülső vagy végtermékek megfelelő minőségének biztosítása vagy például az elszámoló árak alkalmazásából adódó stratégiai előnyök.

Széles körű népszerűsége ellenére az eklektikus elméletet és az azon alapuló empirikus munkákat is több kritikával illették,⁴ összességében azonban elfogadhatjuk azt az álláspontot, hogy az eklektikus elmélet megfelelő keretrendszert nyújt a közvetlen külföldi befektetések mögött meghúzódó legfontosabb gazdasági mechanizmusok vizsgálatához. Érdemes arra is felhívni a figyelmet, hogy a közelmúlt és a jelen elméleti irányzatai kiindulópontként használják az OLI-teória legfontosabb szempontjait a multinacionális vállalatok jellemvonásainak modellezése során.

Az új működőtőke-elméletek és empirikus vizsgálatok

Az 1980-as évek jelentős fejlődést hoztak a kereskedelmi elméletek területén. Szembesülve a tényekkel – az észak-észak irányú áramlások meghatározó arányával a világkereskedelemben, illetve az ágazaton belüli kereskedelem szignifikáns súlyával, amelyek magyarázatára a tradicionális ricardói vagy a Heckscher–Ohlin-féle elmélet nem, vagy csak korlátozottan volt képes –, a nemzetközi közgazdaságtannal foglalkozó kutatók sikeresen dolgoztak ki olyan elméleteket, amelyek már jól kezelik ezeket a jelenségeket. A legtöbb modellben szerepet kap a termékdifferenciáció és a (növekvő) skáláhozadék kérdésköre.

A publikációk első hulláma elsősorban a nemzetközi kereskedelemmel foglalkozott, szinte tudomást sem véve a multinacionális vállalatokról, annak ellenére, hogy a világban a modellezett piacokhoz hasonlóan ezek voltak túlsúlyban, arról nem is beszélve, hogy akárcsak a kereskedelemben, a működőtőke-áramlásban is uralkodóak a fejlett országok közötti és az intraindusztriális áramlások. A működő tőke formalizált modelljei az 1980-as években kezdtek megjelenni. Két nagy águkat – a telephelyválasztáson és az internalizáción alapulókat – különböztetjük meg. A telephelyválasztáson alapuló elméletek az áru- és a tőkeexport közötti választásra teszik a hangsúlyt, az OLI-elméletből elsősorban a tulajdonosi (O) és a telephely-választási (L) előnyöket modellezzik.⁵ Az internalizációs előnyöket (I) modellező elméleteknek pedig az a leglényegesebb kérdésük, hogy a nemzetközi cégek milyen esetekben és miért választják az integrált működést szemben a piaci alapú megoldásokkal.⁶ A két ág nem versenytársa, hanem inkább kiegészítője egymásnak, ami annak tulajdonítható, hogy az előbbi viszonylag mostohán, leginkább implicit vagy jelentősen leegyszerűsített módon kezeli az internalizációs döntést. Ugyanez a helyzet az utóbbinál a telephely-választási döntésekkel. Ebben a cikkben az internalizációalapú elméletekkel foglalkozunk.

⁴ Lásd például *Rugman* [1985], *Graham* [1996], *Markusen* [1995] vagy *Buckley–Casson* [1998].

⁵ A telephely-választási elméletek és a kapcsolódó empirikus kutatások áttekintését és rendszerezését lásd például *Erdey* [2004a] tanulmányában.

⁶ Az internalizációs elméletek tulajdonképpen a vállalat határait kutató irodalomnak (lásd például *Kapás*, 2003) az egyik speciális területét alkotják.

Internalizációalapú elméletek

A multinacionális vállalatok elméletének egyik központi problémája, hogy a cégek milyen esetekben és miért választják az internalizációt a piaci alapú megoldásokkal, például a licencátadással szemben. A közgazdaságtani és nemzetközi üzleti irodalom nagy jelentőséget tulajdonít a témának. Annak érdekében, hogy az áttekintés ne lépje túl az itt rendelkezésre álló kereteket, csak azokkal a nemzetközi kereskedelem elméletkörehez tartozó tanulmányokkal foglalkozom, amelyek jelentős mértékben hozzájárultak a multinacionális vállalatok gazdaságtanáról alkotott képünk fejlődéséhez. Az itt nem tárgyalt elméletek és empirikus vizsgálatok áttekintése megtalálható *Markusen* [1995] és *Caves* [1996] műveiben. Megjegyzendő az is, hogy a két szélső megoldás – a százszázalékos tulajdonú leányvállalat és piaci alapú kapcsolatok (például licencátadás) – között számtalan kombináció megvalósulhat (például vegyes vállalatok). A bemutatandó modellek segítségével ezekkel kapcsolatban is képesek vagyunk releváns következtetéseket levonni. Nagyobb teret e témának a cikk befejező részében szentelünk.

A multinacionális vállalatok tevékenységének internalizációs vonatkozásai rendkívül sokrétűek. A nemzetközi kereskedelem és a piacelmélet (*industrial organisation*) irodalma éppen ezért nem képes minden kérdésre egyértelmű válaszokat adni. Néhány területen azonban mégis egyetértés mutatkozik. Az áttekintést és az elemzést a külső (piaci) tranzakciók esetén felmerülő lehetséges költségeket rendszerezve végezzük (*1. táblázat*).

1. táblázat

A külső (piaci) tranzakciók költségei

A tranzakció típusa	Probléma	Elméleti keretek
A nem tárgyasult eszközök átadása	A tudásból származó előnyök elvesztése	<i>Ethier–Markusen</i> (1996), <i>Saggi</i> (1999), <i>Markusen</i> (2001)
	Az üzleti hírnévből származó előnyök elvesztése	<i>Horstmann–Markusen</i> (1987)
Termelésmegosztás	A <i>hold-up</i> probléma	<i>Ethier</i> (1986), <i>McLaren</i> (2000), <i>Grossman–Helpman</i> (2002a), (2002b), (2003), (2004), <i>Antràs</i> (2003), <i>Antràs–Helpman</i> (2004)
	Az ügynökkel kapcsolatos költségek	<i>Horstmann–Markusen</i> (1996)

Forrás: Saját összeállítás *Barba-Navaretti–Venables és szerzőtársaik* [2004] 27. o., 2.5. táblázat felhasználásával.

A nem tárgyasult eszközökkel kapcsolatos problémák

A horizontális multinacionális vállalatok esetében az internalizáció kérdésköre elsősorban a nem tárgyasult vagy immateriális eszközökhöz (*intangible assets*) kapcsolódik, amelyek tulajdonképpen a tulajdonosi előnyöket is biztosítják. Az immateriális eszközök különféle lehetnek: ilyen például a *tudás*, amely a technológiához, gyártási eljáráshoz, designhoz, vezetési és szervezési ismeretekhez kötődik, és ilyen a *cég üzleti hírneve* is (*goodwill*), amely jelezhet a fogyasztók felé jó termék- és/vagy szolgáltatásminőséget. A licencátadás vagy leányvállalat-alapítás alternatíva itt a következők miatt merülhet fel:

a) a tudásból származó előny elvesztése (dissipation of knowledge). Az internalizációt indokolhatja:

1) ha a tudást nehéz átadni – például a tudás a vállalat által alkalmazott humán erőforrásban testesül meg, amely csak korlátozottan mobil. Ilyenkor az anyavállalat–leányvállalat közötti mozgás a megfelelő alternatíva.

2) Ha a tudást nagyon könnyű átadni, az könnyen elsajátítható, megint csak a leányvállalat létrehozása a megfelelő döntés a licencátadással vagy a közös vállalkozás létrehozásával szemben. Utóbbi esetekben az átvevő csak akkor hajlandó a tranzakcióra, ha megfelelő bizonyítékot kap a megszerzendő tudás üzleti értékéről, azaz partnerének előzetesen fel kell tárnia a tudásalapú eszköz mibenlétét, ami viszont elegendő lehet ahhoz, hogy a potenciális átvevő visszautasítsa az üzletet és a saját vállalkozásában hasznosítsa a megszerzett tudást. Példa lehet erre egy új termék külföldi piacra való bevezetése – ahol a potenciális átvevő megismerve az ötletet, projektet, önállóan is megvalósíthatja azt.⁷

3) Ha a tudástranszfer nehézsége a két véglet között van, az internalizációs döntés a technológiai és piaci változók függvényévé válik. A modellek feltételezik, hogy nem írhatók olyan szerződések, amelyekkel tökéletesen ki lehetne kényszeríteni a szellemi tulajdonjogok védelmét. Ez több forrásból is fakadhat: egyrészt az emberek korlátozott racionalitásából: „...korlátozott az a képességük, hogy felsoroljanak és megértsenek minden jövőbeli lehetőséget. Bonyolult szerződésekben gyakran túl nehéz meghatározni az összes lehetséges körülményt, és az aláírt szerződés tartalmazhat olyan rendelkezéseket, amelyekről később kiderül, hogy hátrányosan érintik az egyik felet.” (Carlton–Perloff, 2003. 417. o.) Másrésztől sajátosságukból fakadóan ezeknek a termékeknek vagy szolgáltatásoknak a szerződésben meghatározott jellemzőit harmadik fél, így a bíróság is legtöbbször csak nehezen tudja ellenőrizni – így nem lesz olyan bíróság, ahol a szerződés kikényszeríthető lenne (Barba-Navaretti–Venables és szerzőtársaik, 2004). Harmadrésztől pedig a fogadó ország (jogi) intézményrendszere – akár szándékoltan is – alkalmatlan lehet erre. A jogi környezet nemzetközi különbségei bizonyos esetekben legalább annyira függenek a bíróságoknak a szerződések kikényszerítésével kapcsolatos (korlátozott) szándékaitól, mint azok ilyen irányú képességeitől (Rodrik, 2000⁸; Anderson–Marcouiller, 2002; Anderson–Young, 2002).

Ethier–Markusen [1996] modelljében a licencpartner az együttműködés során megszerzi a tudást, majd erre alapozva felmondja a szerződést a multinacionális vállalattal, és önálló termelőegységet hoz létre. Ekkor az anyacég eladhatja a licencet újabb partnernek, aki versenyezhet a korábbi üzletféllel. Nyilvánvaló azonban, hogy a szerződés érvényesíthetőségének hiányában a multinacionális vállalat nem tudja

⁷ „A legújabb kutatások az információtechnológiai forradalom hatásaiból kiindulva elemezték a technológiai fejlődés feldolgozóipari szerkezetre gyakorolt hatásának és a nemzetközi termékciklus-elméletnek az összefüggéseit. Megállapították, hogy az internet megjelenése és az információtechnológia (IT) ugrásszerű fejlődése megkönnyítette a tudás kifejezhető (átadható–befogadható) formába öntését. Az átadhatóvá vált tudás ugyanakkor megkönnyítette a munkamegosztást, vagyis a feladatok korábbiaknál nagyobb részének kiszervezését is, hiszen ha a (rejtett) tudás információvá alakítható, a tudásátadásnak és az átadott tudással végzett tevékenység felügyeletének költségei csökkennek.” (Szalavetz, 2004, 364. o.)

⁸ „A nemzeti határok a politikai és jogi fennhatóság határait is meghúzzák. Az ilyen típusú elhatárolás ugyanúgy a piacok szegmentációjához vezet, mint a szállítási költségek vagy a vámterhek. A nemzetközi kereskedelemben a jogi és politikai környezet folytonossági hiányai miatt a tranzakciós költségek széles köre merülhet fel. Ezek a tranzakciós költségek különböző forrásokból származhatnak, melyek közül talán a szerződések kikényszerítésének problémája a legnyilvánvalóbb. Ha a különböző országokban rezidens felek egyike megszeg egy írásos szerződést, a helyi bíróságok vonakodhatnak, míg a nemzetközies képtelenek lehetnek érvényt szerezni annak.” (Rodrik, 2000, 179. o.)

elsajátítani a tudásból származó összes járadékot, hiszen az újabb partnernek történő licencátadás és piaci erejének csökkenése veszteségeket okoz, tehát jobban járhat akkor, ha a magasabb működési költségek ellenére is százszázalékos tulajdonú leányvállalatot hoz létre. Főként olyan szituációkban kerül erre sor, amikor a tudástőke fontossága közepes vagy magas a fizikai tőkéhez képest, az export költségei közepesek, jobban megéri külföldön termelni, mint exportálni, azonban a leányvállalat alkalmazottai fenyegetést érezhetnek, hogy ha elpártolnak, az export versenyével kell szembenéznük.

Saggi [1999] egyszerű, kétperiódusos modelljében két vállalat, a hazai és a külföldi működik. A külföldi hatékonyabb technológiával rendelkezik, mint a hazai. Ha licencátadással lép be a hazai piacra, akkor az első periódusban nem kell a hazai vállalatral versenyeznie, viszont a leányvállalat létrehozásával szemben itt a rendelkezésre álló tudást (technológiát) meg kell osztania a partnerrel, amely a második periódusban termelékenyebb versenytársként jelenhet meg, ha a külföldi leányvállalatot hoz létre. Ha viszont a külföldi leányvállalatához telepíti a K+F tevékenységét, az csökkenti a technológiatranszfer költségeit. Összességében ezen ellentétes erők kölcsönhatásai határozzák meg az egyensúlyi piacra lépési formát.

Markusen [2001] az *Ethier–Markusen* [1996] modellt fejleszti tovább. Különösen érdekes megállapítása az, amelyben rámutat, hogy a szellemi tulajdonjogok védelmének erősödésével a multinacionális vállalatok kedvezőbb helyzetbe kerülnek, míg a fogadó országok helyzetének változása a multik reakciójától függ. Ha a hatékonyabb jogvédelem hatására az export helyett helyi termelésbe kezdenek, a jólét nő, azonban a jólét maradhat változatlan, sőt csökkenhet is, ha a helyi termelés⁹ már létezik, és a szigorodó szabályok hatására a járadék a helyi ügynöktől a multinacionális vállalathoz kerül – nem kell azt már megosztani a tudás védelmének érdekében.

A szerződéses biztonság témakörébe a tulajdonjogok, szellemi tulajdonjogok, a szerződésekre és a csődeljárásra vonatkozó szabályok, illetve a jogi infrastruktúra más területei tartoznak. Általánosan elfogadott az a nézet, amely szerint a multinacionális vállalatok számára fontos a jogbiztonság a fogadó országban, akárcsak az, hogy a fejlődő országok kormányai gyakran ódzkodnak a szellemi tulajdonjogok erős védelmétől, hiszen az megnövelve az imitáció költségeit, csökkentené korábban realizált járadékaikat. Többek között erre mutat rá *Markusen* [2001] modellje is.

b) Az üzleti hírnévből származó előnyök elvesztése (dissipation of goodwill). Ha a multinacionális vállalat tulajdonosi előnye, vagy azok egy része a vállalat üzleti hírnévében testesül meg, a potyautas-magatartás veszélyei miatt a licencátadás kedvezőtlenebb lehet a leányvállalat létrehozásához képest.

Bizonyos termékek és a legtöbb szolgáltatás esetében jellemző az úgynevezett *megfoghatatlanság*: „...nem láthatók, ízlelhetők, érezhetők, hallhatók vagy szagolhatók, mielőtt megvásároltuk őket. (...) A vevők, hogy a bizonytalanságot csökkentsék, a szolgáltatás minőségét bizonyító jeleket keresnek.” (*Kotler*, 1998, 517. o.) Sokszor az üzleti hírnév, a vállalati imázs a legfontosabb ilyen jel. A licencátadás ebben a helyzetben kedvezőtlenebb lehet a saját tulajdonú külföldi termelőegység létrehozásához képest, mivel a licencátvevő érdekeltsége a goodwill megőrzésében nem ugyanolyan, mint az anyavállalaté. Ha az anyavállalat teljes mértékben realizálni kívánja a goodwillből származó járadékot, és nincs lehetősége – például a magas költségek miatt – az átvevő által előállított minőség folyamatos ellenőrzésére, akkor az átvevő úgy juthat járadékhoz, hogy csökkenti a termék minőség-

⁹ A helyi termelésnek két típusát különbözteti meg: 1) amikor a multinacionális vállalat realizálja az egész járadékot, illetve 2) amikor megosztja azt a helyi ügynökkel.

gét, hiszen azt a fogyasztók előre nem tudják ellenőrizni – rövid távon tehát nem befolyásolja az eladásokat. A potyautas magatartás kivédésének érdekében az anyavállalat vagy lemond járadékának egy részéről partnere javára, vagy saját termelőegységet hoz létre a helyi piacon. A kérdés elméleti modellje *Horstmann–Markusen* [1987] nevéhez fűződik, azonban az nemcsak az üzleti hírnévvel kapcsolatos problémák esetében alkalmazható, hanem kiterjesztett értelemben olyan helyzetekre is, amikor a vállalat (megbízó) nem rendelkezik tökéletes kontrollal a licencátvevő (ügynök) felett.

A termelésmegosztás esetén felmerülő problémák

A tiszta vertikális multinacionális vállalatok esetében is felmerül a kérdés, hogy a cégek miért döntenek úgy, hogy a potenciálisan magasabb költséggel, kockázattal induló beruházással járó leányvállalati termelést választják a nagyobb helyismerettel és az ebből vagy más tényezőkből¹⁰ fakadó költségelőnyökkel rendelkező külföldi partnernek történő licencátadás vagy közös vállalkozás létrehozása helyett. Két fontos okot tudunk megnevezni, az úgynevezett *hold-up* problémát, illetve az ügynökkel kapcsolatos költségeket.

a) A *hold-up probléma* akkor merül fel, ha feltételezzük a felek opportunistá magatartását, valamint azt, hogy egyiküknek kapcsolatspecifikus eszközökbe kell fektetnie, és nem lehet olyan szerződést készíteni, amely a partnerek közötti tranzakció minden lehetséges részletét megnyugtatóan tisztázná. A szerződéssel kapcsolatos kérdéseket az előző alfejezetben már tisztáztuk, most röviden a specializált vagy *kapcsolatspecifikus (relation-specific) eszközökre* kell kitérnünk.

Vertikális kapcsolatok esetén gyakori, hogy a beszállítónak olyan beruházást kell végrehajtania, amely egy vagy csak néhány vevő speciális igényeihez igazodik, és más kapcsolatokban nem, vagy csak csekély mértékben alkalmazható. Ez lehet *specializált fizikai tőke* – például épületek vagy még inkább gépek –, de *specializált emberi tőke* is – olyan alkalmazottak, akiket külön egy folyamatra képeztek ki –, sőt *helyspecifikus tőke* is – ha egy termelési folyamat egymást követő lépcsőinek fizikai közelségben kell egymáshoz elhelyezkedniük.¹¹

A *hold-up* probléma itt azt jelenti, hogy ha egyszerre vannak jelen a kapcsolatspecifikus befektetések és a tökéletlen szerződések, a beszállító kezdeti befektetése optimum alatti lesz. Ez amiatt történik, mert a beszállító attól tart, hogy vevője megtagadja az esedékes ellenérték kiegyenlítését arra való hivatkozással, hogy olyan előre nem látott esemény következett be, amelyet a szerződés nem fedett le. Ilyenkor ha a szerződést újra kell tárgyalni, a beszállító alkupozíciója a már korábban eszközölt kapcsolatspecifikus beruházásai miatt gyengébb lesz.

A szuboptimális kezdeti befektetés persze különböző problémákat okoz, például a beszállított inputok gyengébb minőségét, amely a partnerek közötti hosszabb távon kialakuló bizalommal változik, ha a beszállító végrehajtja a még szükséges beruházásokat. A *hold-up* probléma elkerülhető az internalizációval. A döntés itt tulajdonképpen az adott termelési folyamatnak a vállalat határain kívül való helyezése, és így a *hold-up*

¹⁰ Például a termelési folyamat egy adott szakaszára való szakosodásból, a méretgazdaságosságból stb.

¹¹ *Williamson* [1991] a tőkespecifikusság hat alapformáját különbözteti meg: 1. a helyspecifikusságot (site specificity); 2. a fizikaitőke-specifikusságot (physical asset specificity); 3. az emberitőke-specifikusságot (human asset specificity); 4. a márkanévet (brand name capital); 5. az egy adott vevő számára kiépített kapacitásokat (dedicated assets) és 6. az időbeli tőkespecifikusságot (temporal specificity) (281–282. o.).

probléma,¹² illetve az internalizáció a leányvállalat létrehozásával elszenvedett hatékonysági veszteség között van.

A kérdéskörhöz fűződő jelentősebb elméleti modellek *Ethier* [1986], *McLaren* [2000], *Grossman–Helpman* [2002a], [2002b], [2003], [2004], *Antràs* [2003], illetve *Antràs–Helpman* [2004] nevéhez fűződnek.

Ethier [1986] alkotta az első elméletet, amely a tranzakciós költségek és a tökéletlen szerződések segítségével modellezte az internalizációs döntést. Megállapította, hogy amennyiben az anyaországbeli központ és a külföldi üzem között jelentős mennyiségű és változatos információnak kell áramolnia, nem köthető olyan szerződés, amely a kívülálló partner magatartását azonosá tenné az internalizált leányvállalattal.

A további elméletek bemutatását az alábbi egyszerű mátrix (2. táblázat) segítségével végezzük, amely a vállalatok számára alapvető *vedd vagy csináld* kérdéskörben követhető stratégiákat rendszerezi. A mátrix egyik dimenziója a tevékenység – amely igen változatos lehet a külföldi piac ellátásától kezdve, különböző szolgáltatások, alapanyagok, közbülső termékek beszerzésén, nyújtásán át a végtermék-összeszerelésig – integrált vagy kiszervezett, a másik pedig hazai vagy külföldi elvégzésének alternatíváját szemlélteti.

2. táblázat

Vedd vagy csináld? (Make or buy?)

	Otthon	Külföldön (térbeli vagy globális outsourcing – <i>offshoring</i>)
Integráció	1. Hazai beruházás	2. Vertikális FDI
Szervezeti outsourcing (<i>outsourcing</i>)	3. Szerződéses kapcsolat hazai beszállítóval	4. Szerződéses kapcsolat külföldi beszállítóval

McLaren [2000] egyszerűbb modelljében az integráció magasabb irányítási költségei állnak szemben az outsourcing esetén jelentkező *hold-up* problémával. Későbbi modellekben is visszaköszön az a megállapítása, hogy a kereskedelmi liberalizáció „vastagabbá” (*thicker*) teszi a közbülső termékek piacát (több szereplő közül lehet partnert választani), ami csökkentve a *hold-up* problémát ösztönző hatást gyakorol az outsourcingra.

Grossman–Helpman [2002a] általános egyensúlyi modellje alapvetően csak a 3. és 4. lehetőséget vizsgálja (2. táblázat). A differenciált végtermékek előállítóinak bizonyos köztes termékeket és szolgáltatásokat a vállalatok kívülről kell beszerezniük. Elméletük középpontjában a lokalizációs döntés áll: a fő kérdés az, milyen tényezők befolyásolják a döntést, hogy az északi cég hazai vagy külföldi (déli) beszállítókat bízzon-e meg egy keresési (*search*) költségekkel, kapcsolatspecifikus beruházásokkal, tökéletlen szerződésekkel jellemezhető környezetben, ahol a külső megoldás tranzakciós költségeivel szemben az integrált vállalat kevésbé hatékony inputtermelő tevékenysége áll. Megállapítják, hogy 1) a döntés szempontjából fontos az ország mérete, hiszen nagyobb országban, több potenciális beszállító közül könnyebb megfelelőt találni, 2) a megfelelő kommunikációs és szállítási infrastruktúra csökkenti a keresési költségeket, 3) a jogi intézményrendszer, a szerződések érvényesíthetősége nagy jelentőséggel bír. Ha utóbbi javul, jobban megéri partnert keresni az adott országban adott számú beszállítót és rela-

¹² A *hold-up* probléma általánosabb megfogalmazását és a kapcsolódó irodalom nem technikai jellegű áttekintését lásd például *Schmitz* [2001] munkájában.

tív bérszínvonalat feltételezve. A jogi intézményrendszer változásai – adott bérszínvonal mellett – érintik a megrendelők és beszállítók munkakeresletét is, így a jogi környezet globális fejlődése ösztönzi az Északon történő outsourcingot, míg déli javulása növelheti és csökkentheti is az ottani termelésmegosztást. A nemzetközi outsourcing és kereskedelem volumene is akkor a legmagasabb, ha a jogi környezet miatt tökéletesebb szerződéseket lehet Északon kötni, mint Délen.

A másik alapmodell – *Grossman–Helpman* [2002b] –, amely közvetlenül épít *McLaren* [2000] tanulmányára, zárt gazdaságot feltételez, így csak az 1. és a 3. döntés alternatíváját vizsgálja. A differenciált fogyasztási cikkek előállíthatják vertikálisan integrált vállalatok, illetve szerződéses kapcsolatban álló szakosodott vállalatpárok is. Minden végtermék előállításához speciális köztes termékekre van szükség. Az integrált vállalat termelési költségeivel szemben itt is a külső partner megtalálásának (*search*) költségei, illetve a *hold-up* probléma áll.¹³

Grossman–Helpman [2003] harmadik, általános egyensúlyi modelljében, mely tulajdonképpen az előző kettő kombinációja, a multinacionális vállalatok a közvetlen külföldi beruházás és az outsourcing között választhatnak (2. és 4. döntés). Ahogy a korábbi modellekben is, az integrált vállalat magasabb termelési költségekkel jár, míg utóbbi esetében a tökéletlen szerződések jelentenek gondot. A szerzők a) a termelékenységi különbségeknek, b) az iparág méretének, c) a szerződések tökéletlenségének és d) a két ország relatív béreinek hatását vizsgálják a különböző szervezeti formát választó cégek piacrészesedésére. Kimutatják, hogy a szakosodott cégek termelékenységi előnyének növekedésével emelkedik az outsourcing mellett döntő vállalatok aránya és piaci részesedése. Az ágazat növekedésének, a jogi környezet kedvező változásainak hatása hasonló, míg az alacsonyabb bérszínvonalal rendelkező beszállító ország (Dél) béreinek növekedése ellentétes hatással jár.

Grossman–Helpman [2004] legutóbbi modelljében egy adott iparágon belül különböző termelékenyséű cégek működhetnek. Az elmélet predikciója az, hogy az outsourcing tevékenység különösen a magas bérköltségekkel működő, fejlett technológiát alkalmazó, termelékeny, illetve az alacsony bérköltséű, alacsony színvonalú technológiát alkalmazó, legkevésbé termelékeny cégek esetében lesz magas. Előbbiek motivációja a bérköltségekkel való takarékoskodás, míg utóbbiaké a technológiai fejlődés. A közepes termelékenyséű cégek a vertikális integráció mellett döntenek, közülük a kevésbé termelékenyek Délen hoznak létre leányvállalatot, míg a termelékenyebbek Északon nyitnak beszállító divíziót. A kereskedelem liberalizációja az outsourcingot ösztönzi, ha azt főként alacsony termelékenyséű vállalatok végzik, míg a működőtőkeáramlást, ha magas termelékenyséűek.

Antràs [2003] megállapítja, hogy azokban a szektorokban, amelyek relatíve intenzíven használják azt az inputot, amelyet a végtermék előállítója ellenőriz, ott az integráció és így a vállalaton belüli kereskedelem, a másik inputot intenzíven használó szektorokban pedig a vállalaton kívüli kapcsolatok, így a vállalatok közötti kereskedelem lesz a jellemző. Eredményei jó összhangban vannak az empirikus tapasztalatokkal, amelyek szerint a tőkeintenzív termékek előállításában inkább az internalizáció, a munkaintenzívek esetében pedig a külső beszállítókkal való termelési kapcsolatok játszanak nagyobb szerepet.

¹³ Megállapítják, hogy ha a verseny intenzív (a fogyasztási cikkek könnyen helyettesíthetőek), kiszervezésre csak akkor kerül sor, ha az input-előállításra szakosodott vállalatok jelentősen alacsonyabb egységköltséggel állítják elő terméküket, mint az integrált vállalatok. Az eszközspecifikusság szintje egyrészt annak költségei miatt csökkenti, másrészt a beszállító alkupozíciójának, így nyereségességének növelésén keresztül emeli az outsourcing esélyeit.

Antràs–Helpman [2004] egészen új keletű munkája is jól beleillik az ismertett tanulmányok logikai sorába. A modellben Észak különböző termelékenységű cégei differenciált végtermékeket állítanak elő, amihez szükség van az anyacég központjának szolgáltatásaira, illetve egy köztes termékre, amelyet Délen költségelőnyvel lehet előállítani. A termelékenységi különbségek miatt Észak végtermék-előállítói négy különböző formában működhetnek: a) integrált vállalatokként, amelyek Északon állítják elő a köztes terméket, b) olyan vállalatként, amely Északon folytat outsourcing tevékenységet, c) vertikális multinacionális vállalatként (amely Délen gyártja a közbűlő terméket), végül pedig d) olyan vállalatként, amely Délen folytat outsourcing tevékenységet. A termelés helyszínének megválasztásában Észak alacsonyabb fix, míg Dél alacsonyabb változó költségei játsszák a szerepet.¹⁴ Az integráció és az outsourcing közötti választás pedig megint csak az integrált termelésből fakadó magasabb költségek és az outsourcinggal járó tranzakciós költségek közötti átváltásból adódik. Kimutatják, hogy azokban a szektorokban, amelyek nem használják intenzíven a vállalatközpont szolgáltatásait, nem jellemző az integráció, az alacsony termelékenységű cégek Északon, a magas termelékenységű cégek Délen folytatnak outsourcing tevékenységet. Azokban az ágazatokban, amelyek viszont intenzíven használják a központi szolgáltatásokat, mind a négy forma előfordulhat egyszerre: a magas termelékenységű cégek importálják az inputot, az alacsony termelékenységűek otthonról elégítik ki igényeiket. Azok közül a cégek közül, amelyek ugyanabban az országban szerzik be az inputokat, az alacsonyabb termelékenységűek az outsourcing formát választják, míg a magasabb termelékenységűek az integrációt. A legkevésbé termelékeny cégek tehát az északi outsourcing, a legtermelékenyebbek pedig a déli közvetlen tőkebefektetés mellett döntenek. Összességében tehát meghatározó a működési formára nézve, hogy a vállalat termékportfóliójában milyen termékek vannak. Olyanok-e, amelyek intenzíven használják az anyacég által ellenőrzött inputokat vagy sem. Arra is rámutatnak, hogy a különböző működési formák eltérő jellemzőkkel – termelékenység és termékportfólió – bíró vállalatok számára megfelelőek.

b) Az *ügynökkel kapcsolatos költségek*. Az itt tárgyalt, internalizációt ösztönző problémák közül utolsóként az ügynökkel kapcsolatos költségek kerülnek sorra. Ezek elsődleges forrása a megbízó és az ügynök – a külföldi cég és a helyi vállalat – közötti információs aszimmetria, amely a nemzetközi expanzió során a földrajzi, gazdasági és kulturális távolság növekedésével egyre fokozottabbá válik. Ez egyrészt előnyös lehet, hiszen az ügynök jobb piacismerettel rendelkezik, mint megbízója, másrésztől gondot is okozhat, ha eltérnek az ügynök és a megbízó céljai – vagy ha nem, vagy csak magas költséggel ellenőrizhető az ügynök tevékenysége.

Ebbe a csoportba Horstmann–Markusen [1996] modellje sorolható. A multinacionális vállalat az új piacra való belépés kezdeti formájaként helyi ügynök megbízását választja, egyrészt annak jobb piacismerete miatt, másrészt mivel nem tudja, hogy vajon alacsony vagy magas keresletre számíthat-e, érdemes-e nagyobb beruházásra a helyi piac. Ha a megbízó olyan szerződést köt, amely alacsony kereslet esetében *ex post* válik tartóssá, az információs aszimmetriát az ügynök úgy használhatja ki, hogy nem tárja fel a kereslet tényleges nagyságát. Attól tart ugyanis, ha felfedi, hogy a kereslet magas, megbízója felmondja a szerződését, és leányvállalatot hoz létre a helyi piacon. Ha a megbízó ügynökét a valós piaci információk feltárására kívánja ösztönözni, akkor le kell mondania járadékának egy részéről annak javára. Ha a leányvállalat alapításának költségei alacsonyak, míg a kereslet megfelelően magas, a multinacionális vállalat számára előnyösebb a közvetlen tőkebefektetés, mint egy helyi ügynök megbízása.

¹⁴ Délen a fix költségek a keresés, az ellenőrzés és a kommunikáció költségtényezőinek magasabb volta miatt nagyobbak, függetlenül a működési formától.

Összegzésképpen elmondható, hogy az internalizáció alapú modellek kiküszöbölik az elhelyezkedés alapú elméleteknek azt a hiányosságát, hogy csak implicit módon kezelik a kérdést, hogy vajon miért fog egy cég inkább beruházni külföldön licencátadás vagy franchise, illetve egyéb kapcsolat létrehozása helyett. Az okok sokrétűek lehetnek: a tudásalapú tulajdonosi előnyök közjóság jellege és az ebből következő információs aszimmetria, az, hogy sokszor lehetetlen tökéletes, minden aspektusra kiterjedő szerződést kötni vagy azt betartatni, az opportunista magatartás veszélye stb. A piaci alapú szerződések a tudásalapú előny mások általi gyors elsajátításának és utánzásának veszélyét hordozzák magukban, ami az eredeti tulajdonos által realizálható járadékot csökkenti. Hasonló gondok merülhetnek fel, ha ezek az előnyök a vállalat kedvező reputációjából származnak. Ezekben az esetekben sokszor a piaci alapú kapcsolatoknak a vállalat belüli kapcsolatokkal való helyettesítése, az integráció, az internalizáció lehet a megfelelő válasz,¹⁵ ami egyúttal együtt jár azzal is, hogy a vállalatok közötti kereskedelmi áramlások egy része vállalaton belülivé válik.

Internalizáció, vállalaton belüli kereskedelem¹⁶ – empirikus tények és következtetések

Az internalizáció, az integrált nemzetközi termelő és szolgáltató tevékenység logikus következményei az anyavállalat és leányvállalatai, illetve a leányvállalatok közötti (áru- és szolgáltatás-) kereskedelmi tranzakciók, azaz a vállalaton belüli kereskedelem.

Ahogy arra már a bevezetőben is utaltunk, a multinacionális vállalatok a világkereskedelem csaknem kétharmadában érintettek. Ennek egyik fele egy multinacionális vállalat és egy tőle független partner között zajlik, a másik fele bennmarad az anyavállalat és leányvállalatai, illetve a leányvállalatok közötti áramlási rendszerben.

A vállalaton belüli kereskedelem nem annyira a keresleti kondíciókra adott válasz, sokkal inkább a vállalatok, gazdaságok kínálati tevékenységének nemzetközi összekapcsolódása, amely így egyfajta globális flexibilitást tükröz. Jól egybecseng ez az EU egy, a globalizációra adott definíciójával is: „A globalizáció a gazdaságok közötti növekvő interdependenciák általánosabb elnevezése, különösen a gyorsan növekvő specializációé és az ebből következő vállalaton belüli kereskedelemé. A globalizációt nem csak a külföldi működőtőke-áramlás, hanem a vegyes vállalatok, az outsourcing és a határokon átnyúló hálózati formák is gyorsítják.” (European Commission, 1997, 20. o.)

A vállalaton belüli kereskedelem magas aránya persze azzal is jár, hogy a nemzetközi kereskedelemnek egy alapvető hányada nem transzparens, vállalaton belüli „piacon” zajlik, amely egy hierarchikus döntési struktúra része.¹⁷ Ehhez csak azok az országok tudnak hozzáférni, amelyek képesek jelentősebb transznacionális vállalato-

¹⁵ Természetesen nem megfedkezve arról, hogy a jelzett problémákhoz hasonlóak vállalaton belül is felmerülhetnek, lásd például *Hart-Moore* [1990]. Bizonyos értelemben úgy is fogalmazhatnánk, hogy a multinacionális vállalatok internalizációs problémája egy sokkal nagyobb, a vállalat határait tagláló kérdéskörnek egy részterülete.

¹⁶ A vállalaton belüli kereskedelemnek itt csak az internalizációval kapcsolatos vonatkozásait emelem ki. A jelenség egyéb aspektusainak részletes elemzése megtalálható például *Antalóczy-Sass* [2001; 2002; 2003] munkáiban.

¹⁷ A transznacionális szervezetekbe való integráció más piaci környezettel és feltételekkel jár, mint a független működés. A vállalaton belüli kereskedelem csatornáin keresztül értékesítő vállalatok számára a piacok meghódítása, a versenyképesség marketing-alapú tényezőinek kialakítása nem igényel erőfeszítéseket, a leányvállalatok számára a verseny a transznacionális szervezeten belül való erőforrás-allokációs verseny formájában jelenik meg (*Arner-Csáki-Inotai-Szalavetz*, 2003, *Csáki-Szalavetz*, 2004).

kat magukhoz csábítani és rávenni arra, hogy területükön termelőegységeket hozzanak létre.¹⁸

A vállalaton belüli kereskedelemre vonatkozó statisztikák ma még nem állnak teljes körűen rendelkezésünkre. A legkiterjedtebben az Egyesült Államok gyűjti és publikálja ezeket az adatokat, bár egyre több ország találja fontosnak az adatszolgáltatásnak és -közlésnek ezt a sajátos területét. A motivációt ehhez a világ gazdaságainak növekvő interdependenciája, az egyre több vállalat által folytatott globális üzleti stratégia és nemzetközileg integrált termelés mellett az is adja, hogy az országok közötti bi- és multilaterális kereskedelmi egyezményeknek (ASEAN, EU, NAFTA, MERCOSUR) immár igen gyakran beruházásokkal kapcsolatos aspektusai is vannak. A számbavétel természetesen e területen sem mentes a módszertani problémáktól, amelyek elsősorban a vállalaton belüli elszámolóárak alkalmazásából, az adóminimalizálási törekvésekből, illetve az egységes könyvviteli-számviteli gyakorlat hiányából adódnak.¹⁹

Az OECD [1996] tanulmánya és a későbbi statisztikai adatok (lásd 3. táblázat) is rámutatnak, hogy a tudományos eredményeket legintenzívebben használó szektorokban a kereskedelem tendenciaszerűen inkább vállalaton belüli, míg a jelentős méretgazdaságossággal rendelkező, érettebb technológiát alkalmazó (autógyártás, fogyasztói elektronika), illetve a természetierőforrás-igényes ágazatokban a vállalatok közötti kereskedelem dominál. A vállalaton belüli áramlások a feldolgozóiparon kívül kevésbé jelentősek.

A vállalaton belüli kereskedelemnek, ahogy láthattuk, egyik fontos forrása a vertikális multinacionális vállalatok tevékenysége – az anya- és a leányvállalat közötti alapanyag-, közbülső- és végtermékáramlás –, amely természetesen az árukereskedelmi statisztikákban érhető jól tetten. A vállalaton belüli kereskedelem súlya a világ és ezen belül az Egyesült Államok árukereskedelmében viszonylag stabilan alakult az elmúlt két évtizedben (ez az irányzat az USA esetében az 1992-2003 időszakot tekintve a 4. ábráról is leolvasható), viszont a közbülső termékek vállalaton belüli kereskedelme erőteljes növekedést mutatott.

1966 és 1999 között az amerikai (USA) anyacégektől külföldi leányvállalataikhoz összeszerelésre vagy feldolgozásra exportált közbülső termékek értéke negyvenszeresére nőtt: 2,5 milliárd dollárról 102,6 milliárd dollárra. Az exportnak ez a típusa 1966-ban és 1977-ben az összes áruexport 8 százalékát, 1999-ben 15 százalékát tette ki. A közbülső termékek exportjának aránya 1977 és 1999 között az anyavállalatok teljes és vállalaton belüli exportjának arányában is növekedett – rendre 10-ről 25, illetve 33-ról 65 százalékra (*Borga-Zeile*, 2004, 3. o.).

A tendenciák tehát a vertikális multinacionális tevékenység megerősödésére utalnak a horizontálissal szemben (*Hanson-Mataloni-Slaughter*, 2001, 2003).

A vertikális beruházások fogadó országaként több fejlődő és átalakuló ország sikeresen integrálódott a világgazdaságot átszövő modern, globális termelési hálózatokba. A bekapcsolódás eredményeként szignifikánsan emelkedett a közbülső termékek súlya

¹⁸ Ez az idea a magyar közgazdasági gondolkodásban is folyamatosan jelen van: „Az export vezérelte gazdasági növekedést sikerrel megvalósító országokat tanulmányozva azután több magyar közgazdász is – *Kádár Béla, Köves András és Nagy András* – szinte egymástól függetlenül arra a következtetésre jutott, hogy a műszakilag igényesebb árucikkeket nem lehet a nemzetközi értékesítési láncon kívül maradvával sikerrel exportálni – még akkor sem, ha a termék önmagában véve jó minőségű és olcsó. (...) Ennek az a magyarázata, hogy a világgereskedelmi áramlás túlnyomó része konszern belüli forgalom (intra-firm trade), és nem végtermékek adásvétele. Ebbe a szállítói körbe „kivülről” betörni szinte lehetetlen. Ebből a megfontolásból pedig az is következett – s ezt néhány évvel később *Inotai András* fogalmazta meg a leghatározottabban –, hogy a multinacionális munkamegosztásba történő beépülés a felzárkózás egyetlen reális útja.” (*Mihályi*, 2000, 863. o. – kiemelések mint az eredetiben – E. L.)

¹⁹ Lásd például *Antalóczy-Sass* [2001], *Szalavetz* [2003a] és *Kind-Midelfart-Schjelderup* [2004].

kibocsátásukban és exportjukban. (Erdey, 2004b, 40. o.) Az értékláncban a komplexebb végtermékek gyártásáról a közbülső javak előállítására való visszalépéssel viszont a beszállító (leány)vállalatok autonóm döntéseinek száma csökkent, hiszen egyrészt pontos technológiai specifikációkat kaptak a terméket illetően, másrészt pedig több az értéképítésben dinamikusan növekvő súllyal bíró tevékenység, mint a K+F, design, marketing a hálózat más tagjaihoz került (Szalavetz, 2003b). Utóbbi, funkcionális tevékenységek megszerzésére a „széles körű adottságokkal” rendelkező országok képesek (Antalóczy–Sass, 2001).

A horizontális multinacionális vállalatok esetében a szolgáltatáskereskedelmi statisztikák tárják fel leginkább a valóságot, hiszen azok esetében, definíciószerűen az anyavállalat a központja által nyújtott szolgáltatásokkal (nem tárgyasult, immateriális javak – tervek, szabadalmak, know-how stb.) látja el leányvállalatát.

3. táblázat

Az egyesült államokbeli feldolgozóipari anyavállalatok külföldi leányvállalatainak teljes és vállalaton belüli exportja, kategóriánkénti százalékos megoszlás, 1983 és 1998

Ágazat	1983		1998	
	Összexport	Vállalaton belüli export	Összexport	Vállalaton belüli export
Low-tech termékek	30,9	22,9	21,4	13,9
Élelmiszerek, italok, dohány	5,4	3,4	7,7	5,1
Szövet, ruházat és bőr	1,1	0,7	0,9	0,8
Fa és faárúk	2,2	1,0	2,3	1,6
Nyomdaipari kiadványok, nyomtatványok, sokszorosítás	0,3	0,1	0,3	0,1
Koksz, kőolajtermékek, nukleáris fűtőanyag	14,7	14,0	2,8	2,3
Nemfémes ásványból készült termékek	1,0	0,5	0,7	0,4
Fém és fémtermékek	6,3	3,2	6,7	3,6
Medium-tech termékek	45,1	48,6	39,3	43,0
Vegyszerek és vegyipari termékek (gyógyszerek nélkül)	13,5	11,0	8,5	6,7
Gumigyártmány és műanyag termékek	1,9	1,5	2,2	1,7
Gépek és berendezések	4,2	3,6	3,8	4,0
Közúti járművek és egyéb szállítóeszközök	25,5	32,6	24,7	30,5
High-tech termékek	24,0	28,5	39,3	43,1
Villamos és elektronikus berendezések	17,4	21,5	28,8	30,6
Precíziós műszerek	3,6	4,1	4,0	4,6
Gyógyszerek	3,0	2,9	6,5	8,0
Feldolgozóipar összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

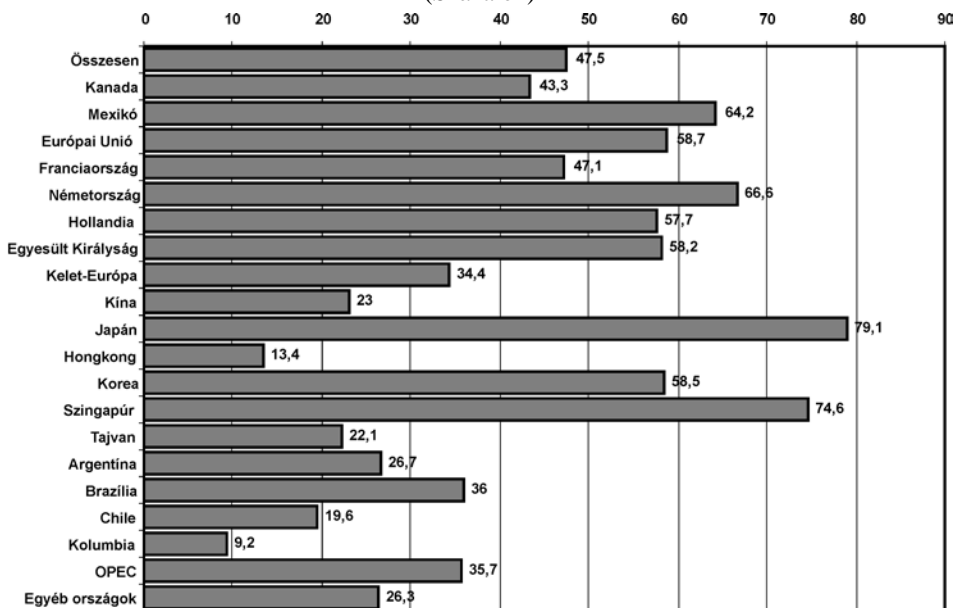
Forrás: UNCTAD (2002) 288. o., A.VI.1. táblázat.

2001-ben az Egyesült Államok szolgáltatásexportjának 23 százaléka, importjának 22 százaléka volt vállalat belüli, 2002-ben ugyanezek rendre 27,4, illetve 23,1 százalék. Kiemelkedő arányt képviselt a szellemi tulajdonjogok értékesítése, a K+F, a pénzügyi szolgáltatások, a menedzsment-tanácsadás, az operatív lízing és a számítástechnikai és információszolgáltatások értékesítése (USITC, 2003, 2004). Az arányok helyes értelmezéséhez azt is figyelembe kell vennünk, hogy a multinacionális vállalatok szolgáltatói igyekeznek vevőik közelségében elhelyezkedni, így az általuk nyújtott szolgáltatások nem kerülnek be a nemzetközi forgalomba. A szellemi termékek kereskedelmének körülbelül háromnegyede vállalat belüli (USITC, 2000, 15-1., 15-2. o.). Az információ- és kommunikációtechnológiai (ICT) termékek esetében az USA importját és exportját tekintve rendre kétharmados, illetve egyharmados ez az arány (OECD, 2002a, 14. o.).

A multinacionális vállalatok szerepe kiemelkedő azokban az ágazatokban, amelyekre jellemző 1) a K+F-nek az értékesítéshez viszonyított magas szintje, 2) a szakképzett dolgozók számottevő aránya a foglalkoztatottak között, 3) az új vagy technológiailag komplex termékek, illetve 4) a magas szintű termékdifferenciáció és reklámozás. Jellemzően olyan vállalatokról van szó, amelyeknél az immateriális eszközök értéke magas a vállalat összértékéhez viszonyítva. (Markusen, 1995, 172. o.) A nem tárgyiasult javak által garantált technológiai előny fontos szerepet játszik a lokális piacokat jól ismerő, helyi vállalkozásokkal szembeni hatékony versenyben. A licenclés kevésbé valószínű, ha nehéz potenciális átvevőket találni, ha nem lehet megfelelő szerződéseket kötni, ha költséges a beszállított termék minőségét ellenőrizni.

1. ábra

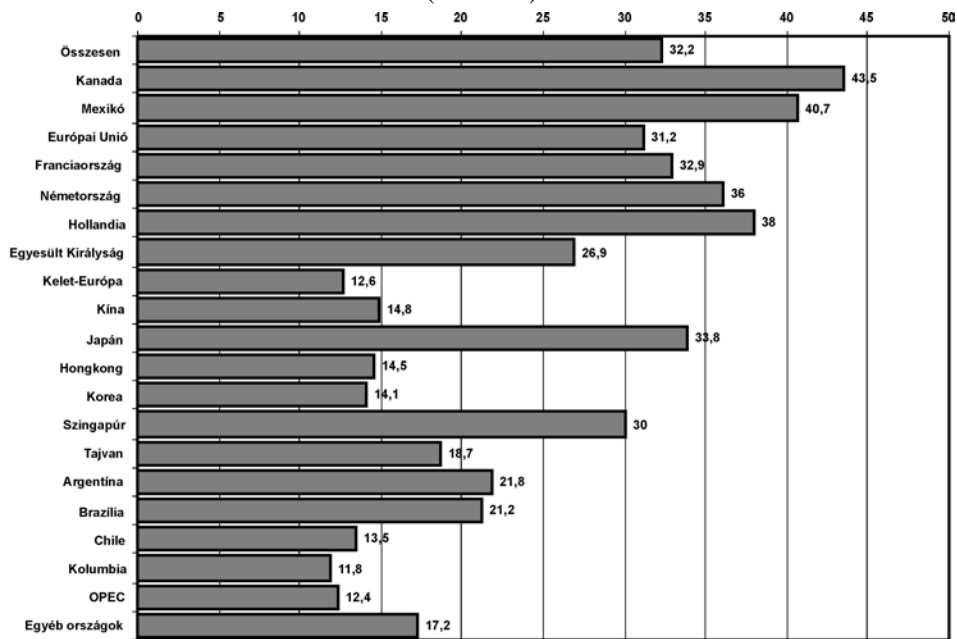
A vállalat belüli kereskedelem súlya az Egyesült Államok különböző országokból származó áruimportjában, 2003
(Százalék)



Forrás: Saját összeállítás a Bureau of Economic Analysis (BEA) adatai alapján.

2. ábra

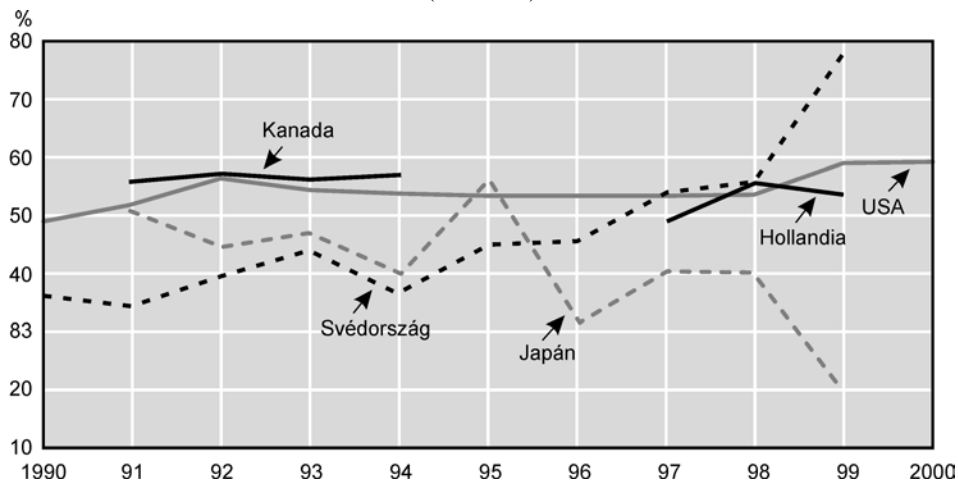
**A vállalaton belüli kereskedelem súlya
az Egyesült Államok különböző országokba irányuló áruexportjában, 2003**
(Százalék)



Forrás: Saját összeállítás a BEA adatai alapján.

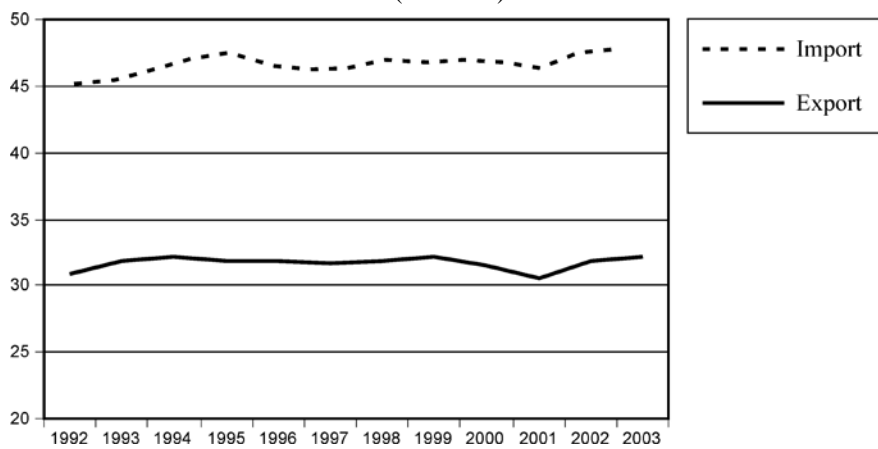
3. ábra

**A vállalaton belüli kereskedelem súlya
a külföldi tulajdonú leányvállalatok exportjában**
(Százalék)



Forrás: OECD (2003) 109. o.

**A vállalaton belüli kereskedelem súlya
az Egyesült Államok árukereskedelmében, 1992–2003**
(Százalék)



Forrás: Saját összeállítás a BEA adatai alapján.

A vállalaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos empirikus adatok (lásd 3. táblázat, 1–4. ábra) és kutatások (például Lall, 1978; Zejan, 1989; Cho, 1990; Andersson–Fredriksson, 2000; Borga-Zeile, 2004) jól illeszkednek a fentiekhez. Megállapítják, hogy az anyavállalat nagysága, K+F kiadásainak szintje, a termék tőke- és technológia-intenzitása, valamint a termelési folyamat részekre bonthatósága mellett a fogadó ország tényezőki költség-előnye, munkaerejének képzettsége, infrastruktúrájának fejlettsége szintén pozitív hatással van vagy lehet a vállalaton belüli kereskedelmi áramlásokra.

Az internalizációs elméleteknek tehát fontos telephely-választási aspektusai is vannak, annak ellenére, hogy nem vagy csak leegyszerűsítve kezelik az elhelyezkedési döntéseket. Ilyen például a szellemi tulajdonjogok védelmének kérdésköre.²⁰ Ha a védelem az adott országban gyenge, akkor ez a tulajdonspecifikus előnyök erózióján keresztül mérsékli a helyspecifikus előnyöket – ugyanakkor növeli az internalizáció előnyeit, hiszen így csökkenteni lehet annak az esélyét, hogy a licencátvevő megszegi a szerződést és az átadó közvetlen versenytársává válik. A gyenge védelem elrettentő lehet a közvetlen befektetésekre, ehelyett a fogadó országba irányuló exportot, vagy a termelés-orientált befektetések helyett a disztribúció-orientáltakat ösztönzi. Az erős védelem szintén járhat a működőtőke-befektetésekre negatív hatással, hiszen a licencátadást teszi a közvetlen befektetésekkel szemben előnyösebbé. Így a szellemi tulajdonjogok védelmének szintje és a működőtőke-áramlás közötti kapcsolat nehezen értékelhető egyértelműen, és ezt az állítást az empirikus vizsgálatok is megerősítik, rámutatva arra is, hogy a kapcsolat szektoronként változó (Smarzynska, 2004). A szellemi tulajdonjogok védelme különösen fontos a gyógyszer-, az egészségügyi, a kozmetikai és a vegyiparban, illetve az elektronikaeszköz- és a gépgyártásban.²¹

A vertikálisan integrált vállalatoknak internalizációs előnyt jelenthet az is, ha olyan piaci kapcsolatokat helyettesítenek integrációval, ahol mindkét oldalon az oligopoliszi-

²⁰ Lásd Markusen [2001].

²¹ A szerteágazó empirikus vizsgálatok összefoglalása megtalálható például Maskusnál [1997; 2000] és Smarzynskánál [2004].

kus iparági szerkezet jellemző. Ilyenkor az integráció kedvező lehet, hiszen a korábban független vállalatok között a profitmaximalizálási célnak jobban megfelelő belső elszámoló árakat lehet kialakítani, esetleg a vám- és adórendszerek különbségeit is ki lehet ilyen módon kihasználni.

Az amerikai leányvállalatok tevékenységének az 1982-től 1997-ig tartó időszakot felölelő vizsgálata (*Desai és szerzőtársai*, 2004) kimutatta, hogy az anyavállalatok egyre kisebb arányban hoznak létre leányvállalatot vegyes vállalati formában. A százszázalékos tulajdoni forma egyeduralkodóvá válását csak részint magyarázza a fogadó országok befektetéspolitikai liberalizációjával a külföldiek maximális tulajdonrészére vonatkozó szabályok megszüntetése. Sokkal inkább arról van szó, hogy a globalizáció már emlegett velejárári – a kommunikációs és szállítási forradalom, a globálissá váló pénzpiacok stb. –, valamint az immateriális eszközök fontosságának növekedése, illetve a regulációs, köztük adózást érintő változások az internalizációs stratégiáknak, a százszázalékos tulajdonnak kedveztek a közös vállalkozásokkal szemben.

A szerteágazó empirikus kutatások arra is rámutatnak, hogy a multinacionális vállalatok az új technológiát működőtőke-befektetéssel transzferálják, míg a régebbiek inkább licencátadással vagy közös vállalat létrehozásával kerülnek át a fogadó országba (*Mansfield–Romeo*, 1980; *Smarzynska*, 1999²²). Minél jelentősebb szerepet játszanak vállalati vagy iparági szinten az immateriális eszközök, annál alacsonyabb a vegyes vállalati formában történő piacra lépés valószínűsége.²³

Az alkalmazott technológiában és marketingtevékenységben meglévő különbségek nemcsak az ágazatok között bírnak jelentőséggel a piacra lépés formái közötti választásban, hanem egy adott ágazat vállalatai között is. Az adott iparág hatékonyabb vállalatai nagyobb valószínűséggel döntenek a közvetlen – százszázalékos tulajdoni formában történő – külpiazi megjelenés mellett (*Smarzynska–Saggi*, 2004). A külföldi működőtőkével kapcsolatos szabályozás tehát érintheti a beruházás technológiai tartalmát és a fogadó ország gazdaságára gyakorolt hatását.

A leányvállalatoknak az új technológia átvitelében játszott domináns szerepe jól levezethető az elméleti modellekből, hiszen ilyenkor a vállalat a tudásból származó előnyeinek elvesztésétől tart, vagy a piaci forma tranzakciós költségei meghaladják az integráltét. Az egyes országok kormányai egyre inkább tudatában vannak, hogy a tranzakciós költségek csökkentése – például az oktatási rendszer hatékonyabbá tételével, a humántőke fejlesztésével – a technológiatranszfert és -abszorpciót is felgyorsíthatja. Nyilvánvaló, hogy a technológiatranszfer révén ezen országok olyan kutatás-fejlesztési eredményekhez juthatnak hozzá, amelyeket önerőből képtelenek lettek volna elérni, hiszen tudjuk, hogy a magas szintű technológiák tiszta imitációja is igen magas K+F-beruházásokat igényelhet (*Mansfield–Schwartz–Wagner*, 1981).²⁴

²² *Mansfield–Romeo* [1980] ökonometriai elemzésük során arra a következtetésre jutnak, hogy a felvásárlással vagy összeolvadással, illetve a közös vállalként létrehozott leányvállalatoknak átadott technológiák tendenciaszerűen régebbiek, mint a kizárólagos tulajdonban lévőkhöz kerülők. *Smarzynska* [1999] eredményei a K+F-intenzitás és a közös vállalkozásként való piacra lépés valószínűsége közötti negatív, valamint előbbi és a zöldmezős beruházási forma valószínűsége közötti pozitív korrelációra irányítják rá figyelmünket. Lényegében hasonló összefüggésre mutat rá *Éltető* [1999] Szlovéniában, Magyarországon, Csehországban és Szlovákiában a bér munka és a működőtőke-befektetések kapcsolatát vizsgálva.

²³ Lásd például *Asiedu–Esfahani* [2001].

²⁴ *Csáki–Szalavetz* (2004) szerint az úgynevezett klaszterszerű ösztönzési politikák lehetnek hatékonyak, amelyek egyszerre támogatják 1) a vezérhajók és 2) a körük települő beszállítók letelepedését, 3) a számukra stratégiai üzleti szolgáltatást nyújtók kapcsolódását, illetve 4) a helyi tudásbázis kialakulását. Magyarország tőkevonzó képességének alakulásáról, illetve a működőtőke szerepéről a technológiai és strukturális felzárkózásban lásd *Hamar* [2004] cikkét.

E ponton felvetődik egy érdekes kérdés, amelyre Szalavetz [2002] hívja fel a figyelmet. Reális alternatíva-e, hogy az immateriális javak értékteremtésben játszott súlyának növekedésével a jelentős humántőkével rendelkező országok nagy volumenű fizikai tőkefelhalmozás nélkül komoly pozíciót tölthessenek be a világgazdaságban? Példaként India, mint az információtechnológiai outsourcing és offshoring mintaországá említhető. Szalavetz [2002] a vonzó perspektíva általánosíthatósága ellen több érvet is felhoz: egyrészt rámutat a humántőke-felhalmozás idő- és beruházásigényes voltára, az informatikai szolgáltatások erőteljes függésére a belső piacoktól, a disztribúciós hálózatok kiépítésének magas költségeire, mindezek mellett pedig arra is, hogy a fejlődő országokban dolgozó munkavállalók csak hosszabb tanulási folyamatot követően kaphatnak humán tőkájüknek megfelelő színvonalú feladatot. Véleményünk szerint, helytálló lehet itt annak a veszélynek a hangsúlyozása is, hogy a fizikai tőkében kevésbé intenzív és a munkaerőt egyre inkább *atipikus*²⁵ módon foglalkoztató külföldi beruházó kevesebb elsüllyedt költséggel (*sunk cost*) találja szemben magát, így egyre kevésbé lesz helyhez kötött – a környezet kedvezőtlen változásainak hatására könnyebben fog telephelyet váltani. Gondolnunk kell arra is, hogy míg a nemzetközi termelésmegosztás hagyományos, feldolgozóipari formája elsősorban az anyaországbeli kékgalléros munkavállalókat, és azoknak is elsősorban az alacsonyabban képzett csoportjait érintheti hátrányosan,²⁶ addig a szolgáltató szférában a fehérgallérosokat veszélyezteti, akik érdekérvényesítő, így a dinamikát lassító képessége erősebb lehet.²⁷ A modern versenyképesség-felfogások is megerősíthetik előbbi gondolatmenetünket.

A „minőségi versenyképesség” gondolatának az a legfontosabb üzenete, hogy bár *rövidebb* távon meghatározó lehet az ár-, illetve a költség-versenyképesség alakulása, közép-, illetve *hosszabb távon* a „minőségi versenyképességet” meghatározó *minőségi* tényezők szerepe a döntő. Olyan tényezőkről van szó, amelyek lehetővé teszik, hogy hosszabb távon a partnerekhez képest (azonos valutában mért) emelkedő bér- vagy akár árszint mellett is emelkedhessen az ország nemzetközi piaci részesedése. E tényezők közül kiemelkedik a *kutatás-fejlesztés és az oktatás színvonala, a fizikai és intézményi infrastruktúra állapota – vagyis a fizikai és a humántőke-állománynak, valamint az intézményi rendszernek a minősége.* (Oblath-Pénzes, 2004, 60. o., kiemelések az eredetiben – E. L.)

A kormányzat hatása az internalizációra más területeken is tetten érhető: ha a külföldi beruházásokhoz komplex és hosszú bürokratikus eljárásokon kell keresztülmenni, vagy jellemző a korrupció, akkor a százszázalékos leányvállalati formával szemben nagyobb az esélye a vegyes vállalatként történő működésnek, kihasználva a helyi befektetők jobb helyismeretét – ha ez utóbbit tágan értelmezzük (Smarzynska-Wei, 2001).

Az is nyilvánvaló tehát, hogy nem csak a külföldi vállalatok rendelkeznek elveszthető vagy – a másik oldalról szemlélve – megszerezhető tudással. A multinacionális vállalatok a külföldi piacokon nagyon sokszor először exporttal vagy licencátadással jelennek

²⁵ Lásd Szabó-Négyesi [2004].

²⁶ Lásd például Erdey [2004b].

²⁷ A kérdés a 2004-es amerikai elnökválasztási kampányban is élesen felmerült. A John F. Kerryt támogató erők egyik humoros szlogenjévé az „Outsource Bush, Cheney!” mondat vált, utalva a két jelölt közötti eltérő álláspontokra. Néhány nappal a választás előtt például a <http://www.cafepress.com/outsourcebush04> honlapon tizenkilencféle ruhadarabot vagy kiegészítőt, háromféle bögrét és még néhány egyéb tárgyat lehetett ezzel a felirattal megvásárolni.

meg (lásd például *Nicholas*, 1983, *Nicholas és szerzőtársai*, 1995²⁸). Természetesen ez nem jelenti azt, hogy a jól ismert Uppsala-modell (*Johanson–Vahlne*, 1977; 1990) minden egyes szakaszát (export, disztribúcióorientált leányvállalat, licencátadás vagy alvállalkozói szerződés, majd termelő leányvállalat) bejárja a cég.²⁹ A korlátozott idejű licencátadásra azonban tekinthetünk a szükséges helyi információk beszerzési módjaként is.

Miller és szerzőtársainak [1996] kutatásai jó képet adnak arról, hogy melyek a legfontosabb ilyen ismeretek. A szerzők azt vizsgálták, hogy melyek a helyi partnerek legfontosabb hozzájárulásai az üzleti sikerhez a fejlődő országokban létrehozott vegyes vállalatokban. A válaszok a következőképpen alakultak: a helyi politika ismerete (a válaszadók 70 százaléka szerint³⁰), a kormányzati szabályozás ismerete (68 százalék), a helyi szokások ismerete (68 százalék), a helyi piacok ismerete (65 százalék), finanszírozás (58 százalék) jó helyi hírnév (58 százalék), hozzáférés a helyi piacokhoz (54 százalék). A multinacionális vállalat tehát vélhetően akkor választja nagyobb valószínűséggel a vegyes vállalati formát a többi működési módhoz képest, ha a sikerhez valamilyen helyi ismerethez, esetleg erőforráshoz kell hozzájutnia, vagy ha nincsenek korábbi tapasztalatai az adott országban.

A bürokrácia és a korrupció viszont úgy tűnik, összességében ahhoz vezethet, hogy az élvonalas technológiával rendelkező cégek távol maradnak az adott gazdaságtól.³¹ Hasonló helyzethez vezettek a külföldiek maximális tulajdoni arányát meghatározó intézkedések is, amelyeket az 1960–1970-es években számos fejlődő országban alkalmaztak, azt véelve, hogy segítségükkel felgyorsíthatják a technológiatranszfert. A vegyes vállalat létrehozásával kapcsolatos kötelezettségek azonban a várttal éppen ellentétes irányú hatással jártak az átadott technológia minőségével, újdonságával és a munkavállalók képzésével kapcsolatban (*Lee–Shy*, 1992). *Moran* [2002] kutatásai szerint a kötelező vegyes vállalat keretei között átadott technológia 3-10 éves lemaradásban van az adott ágazatban alkalmazott legmodernebb gyártási eljárásokhoz képest, és az alkalmazottak továbbképzésével kapcsolatos ráfordítások is csak töredékét teszik ki a teljes tulajdonú leányvállalatokénak. Mindez azzal is jár, hogy sok technológia, amely a multinacionális vállalati rendszeren belül rendelkezésre áll, nem érhető el a piacon, vagy nem lehet hozzáférni közös vállalkozás alapításával. Bizonyos technológiák, know-how-k még ha elérhetők is a piacon, értékesebbek vagy kevésbé költségesek, ha az azokat kifejlesztő vállalat határain belül alkalmazzák, főként ha vállalatspecifikusak, vagy képzett humán erőforrást igényelnek³² (OECD, 2002b).

*

A külföldi működőtőke-áramlás fejlődési irányainak, elméleteinek és a kapcsolódó empirikus munkáknak az elemzése rámutat a közvetlen befektetések és a multinacionális

²⁸ Az 1939-et megelőző időszakban a brit multinacionális vállalatok 88 százalékának esetében valamilyen ügynöki szerződés előzte meg a célországbeli működőtőke-befektetést (*Nicholas*, 1983). Hasonló eredményre jutnak *Nicholas és szerzőtársai* [1995]. Felmérésük szerint az Ausztráliában leányvállalatot létrehozó japán feldolgozóipari multinacionális vállalatoknak a döntő többsége már korábban jelen volt a fogadó országban exporttevékenység vagy helyi ügynök révén. Jól egybecsengenek ezekkel *Antalóczy–Éltető* [2002] magyar vállalatok nemzetköziesedésére vonatkozó kérdőíves kutatásának eredményei.

²⁹ A modellel kapcsolatos kritikákról lásd *Antalóczy–Éltető* [2002].

³⁰ A válaszadók több lehetőséget is megjelölhettek.

³¹ *Éltető–Sass* [1997] 1996-os, 124 külföldi befektetőből álló mintán elvégzett felmérésében a válaszadók 78 százaléka jelölte meg az ügyintézésrel kapcsolatos bürokráciát mint a működést, a beruházásokat korlátozó jelentős tényezőt, de fontos szerepet tulajdonítottak még az „elégtelen jogi garanciáknak” is, aminek szintén van relevanciája jelen tanulmány szempontjából.

³² A kérdéskörrel részletesen a tudásalapú vállalatelmélet foglalkozik. Lásd például *Kapás* [1999]; *Kocsis–Szabó* [2000].

vállalatok fontosságára az országok világgazdasági integrációjában. Míg a horizontális működőtőke-beruházások elsősorban az egyes országok keresleti, fogyasztási oldalainak összekapcsolódását szemléltetik, addig a vertikális befektetések a kínálati, termelési oldalak közötti interdependenciák dinamikájának jó visszatükrözői.

A tendenciák és az elméleti modellek is megerősítik, hogy a működőtőke-áramlás jelentőségét és magyarázatát több tényező együttesen adja. Az áruk és szolgáltatások külföldi piacokra vitelében a közvetlen befektetéseknek ma már nagyobb szerepük van, mint a kereskedelemnek. A működőtőke-áramlás azonban nemcsak a piacokat köti össze, hanem a nemzeti termelési rendszereket is, az erőforrások nemzetközi allokációját összekapcsolva a helyi erőforrások használatával.

Az empirikus tapasztalatok jó összhangban vannak a működőtőke-áramlás internalizációs elméleteinek predikcióival.

a) Megerősítik az integrált megoldás fontosságát azokban a differenciált termékeket előállító, K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek kiemelkedő szerepe van.

b) Hangsúlyozzák a képzett munkaerő, a megfelelő fizikai és intézményi infrastruktúra fogadó országbeli meglétének jelentőségét, ezen belül is erősen aláhúzva a megfelelő jogrendszer és a szerződések érvényesíthetőségének fontosságát.

c) Az ügynökkel kapcsolatos problémák esetében pedig az is nyilvánvalóvá válik, hogy nem csak a külföldi vállalatok rendelkeznek elveszthető vagy – a fogadó oldalról szemlélve – megszerzhető tudással. A korlátozott idejű licencátadásra és az egyéb, a piaci megoldáshoz közelebb álló formákra a szükséges helyi információk beszerzési módjaként is tekinthetünk.

Az elhelyezkedés kérdését mostohán vagy csak implicit módon kezelő internalizációs modellek e két utóbbi területen már erőteljesebb lokalizációs vonatkozásokat is kapnak, ami kedvező kilátásokkal kecsegtet a telephely-választási és az internalizációs elméletek integrációját illetően. Úgy tűnik, hogy e szűkebb területen a jövő azoké a modelleké, amelyek képesek lesznek egyszerre kezelni a multinacionális vállalatok komplex integrációs stratégiáit (Erdey, 2004a) és az internalizáció kérdéskörét. A további kutatások fontosságát mindenképpen alátámaszthatja, hogy az anyavállalatok, leányvállalataik és a tőlük független cégek közötti interakciók összekapcsolódásán alapuló nemzetközileg integrált termelési hálózatok és az ezek összességéként kialakuló nemzetközi termelési rendszer képezi tulajdonképpen a globalizálódó világgazdaság produktív magját.

Hivatkozások

- Anderson, J. E. – Marcouiller, D. [2002]: Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 84. No. 2. május, 342–352. o.
- Anderson, J. E. – Young, L. [2002]: Imperfect Contract Enforcement. NBER Working Paper, No. 8847. március, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Andersson, T. – Fredriksson, T. [2000]: Distinction Between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 18. No. 5. július, 773–792. o.
- Antalóczy Katalin – Éltes Andrea [2002]: Magyar vállalatok nemzetköziesedése – indítékok, hatások és problémák. *Közgazdasági Szemle*, 49. évf. 2. sz. február, 158–172. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2001]: Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – I. rész – Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban. *Külgazdaság*, 45. évf. 12. sz. december, 4–21. o.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2002]: Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – II. rész – Vállalaton belüli kereskedelem Magyarországon. *Külgazdaság*, 46. évf. 1. sz. január, 52–70. o.

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2003]: Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok. *Külgazdaság*, 47. évf. 12. sz. december, 4–36. o.
- Antràs, P.* [2003]: Firms, Contracts, and Trade Structure. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118. No. 4. november, 1375–1418. o.
- Antràs, P. – Helpman, E.* [2004]: Global Sourcing. *Journal of Political Economy*, Vol. 112. No. 3. június, 552–580. o.
- Armer Annamária – Csáki György – Inotai András – Szalavetz Andrea* [2003]: Gazdasági versenyképesség a 21. században. MTA VKI Műhelytanulmányok, 53. sz. december, Magyar Tudományos Akadémia Világ-gazdasági Kutatóintézet, Budapest.
- Asiedu, E. – Esfahani, H. S.* [2001]: Ownership Structure in Foreign Investment Projects. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 83. No. 4. November, 647–662. o.
- Barba-Navaretti, G. – Venables, A. J. – Barry, F. – Ekholm, K. – Falzoni, A. – Haaland, J. – Midelfart, K. H. – Turrini, A.* [2004]: Multinational Firms in the World Economy. Princeton University Press, megjelenés alatt.
- Borga, M. – Zeile, W. J.* [2004]: International Fragmentation of Production and the Intrafirm Trade of U.S. Multinational Companies. BEA Working Paper, WP2004-02. január, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C.
- Buckley, P. J. – Casson, M. C.* [1998]: Models of the Multinational Enterprise. *Journal of International Business Studies*, Vol. 29. No. 1., 1. negyedév, 21–44. o.
- Carlton, D. W. – Perloff, J. M.* [2003]: Modern piacelmélet. Panem, Budapest.
- Caves, R. E.* [1996]: Multinational Enterprise and Economic Analysis. 2. Cambridge Surveys of Economic Literature, 2. kiadás, Cambridge University Press, Cambridge.
- CEPAL [2002]: Globalización y desarrollo. LC/G.2157(SES.29/3), április 9., Brasilia
- Cho, K. R.* [1990]: The Role of Product-Specific Factors in Intra-Firm Trade of U.S. Manufacturing Multinational Corporations. *Journal of International Business Studies*, Vol. 21. No. 2. 2. negyedév, 319–330. o.
- Clausing, K. A.* [2003]: Tax-Motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices. *Journal of Public Economics*, Vol. 87. No. 9–10. szeptember, 2207–2223. o.
- Csáki György – Szalavetz Andrea* [2004]: A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje. *Külgazdaság*, 48. évf. 3. sz. március, 47–63. o.
- Desai, M. A. – Foley, C. F. – Hines Jr., J. R.* [2004]: The Costs of Shared Ownership: Evidence from International Joint Ventures. *Journal of Financial Economics*, Vol. 73. No. 2. augusztus, 323–374. o.
- Dunning, J. H.* [1977]: Trade, Location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach. Megjelent: *Ohlin, B. – Hesselborn, P. – Wijkman, P.* [szerk.]: International Allocation of Economic Activity, Macmillan, London.
- Dunning, J. H.* [1981]: International Production and Multinational Enterprise. George Allen & Unwin, London.
- Éltető Andrea* [1999]: A külföldi működőtőke hatása a külkereskedelemre négy kis közép-európai országban. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf. 1. sz. január, 66–80. o.
- Éltető Andrea – Sass Magdolna* [1997]: A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 47. évf. 6. sz. június, 531–546. o.
- Erdey László* [2004a]: A működőtőke-áramlás a telephelyválasztás elméletének tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 51. évf. 5. sz. május, 472–494. o.
- Erdey László* [2004b]: A nemzetközi termelésmegosztás kereskedelemelméleti magyarázatai és néhány empirikus eredmény. *Külgazdaság*, 48. évf. 7–8. sz. július–augusztus, 38–59. o.
- Ethier, W. J.* [1986]: The Multinational Firm. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101. No. 4. november, 805–834. o.
- Ethier, W. J. – Markusen, J. R.* [1996]: Multinational firms, technology diffusion and trade. *Journal of International Economics*, Vol. 41. 1–2. sz. augusztus, 1–28. o.
- European Commission [1997]: The European Union as a World Trade Partner. *European Economy*, No. 3., Reports and Studies.
- Graham, E. M.* [1996]: The (not wholly) satisfactory state of the theory of foreign direct investment and the multinational enterprise. Megjelent: *Stein, J. L.* (szerk.): The globalization of markets: Capital flows, Exchange Rates and Trade Regimes. *Economic Systems*, Vol. 20. No. 2/3., Physica, Heidelberg, 99–122. o.
- Grossman, G. M. – Helpman, E.* [2002a]: Outsourcing in a Global Economy. NBER Working Paper, No. 8728. január, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Grossman, G. M. – Helpman, E.* [2002b]: Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117. No. 1. február, 85–120. o.

- Grossman, G. M. – Helpman, E. [2003]: Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 1. No. 2–3. április–május, 317–327. o.
- Grossman, G. M. – Helpman, E. [2004]: Managerial Incentives and the International Organization of Production. *Journal of International Economics*, Vol. 63. No. 2. július, 237–262. o.
- Hamar Judit [2004]: Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkózásában. *Külgazdaság*, 48. évf. 5. sz. május, 39–63. o.
- Hanson, G. H. – Mataloni, Jr., R. J. – Slaughter, M. J. [2001]: Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms. NBER Working Paper, No. 8433. augusztus, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hanson, G. H. – Mataloni, Jr., R. J. – Slaughter, M. J. [2003]: Vertical Production Networks in Multinational Firms. NBER Working Paper, No. 9723. május, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hart, O. – Moore, J. [1990]: Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*, Vol. 98. No. 6. december, 1119–1158. o.
- Horstmann, I. J. – Markusen, J. R. [1987]: Licensing versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 20. No. 3. augusztus, 464–481. o.
- Horstmann, I. J. – Markusen, J. R. [1996]: Exploring New Markets: Direct Investment, Contractual Relations and the Multinational Enterprise. *International Economic Review*, Vol. 37. No. 1. február, 1–20. o.
- Hymer S. H. [1960/1976]: The Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. MIT Press, Cambridge, MA.
- Johanson, J. – Vahlne, J-E. [1977]: The Internalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol. 8. No. 1. tavasz–nyár, 23–32. o.
- Johanson, J. – Vahlne, J-E. [1990]: The Mechanism of Internalisation. *International Marketing Review*, Vol. 7. No. 4., 11–24. o.
- Kalotay Kálmán [2003]: Működő tőke – válságban? *Közgazdasági Szemle*, 50. évf. 1. sz. január, 35–55. o.
- Kapás Judit [1999]: A vállalat tudása. *Vezetéstudomány*, 30. évf. 6. sz. június, 2–11. o.
- Kapás Judit [2003]: An Attempt to Create a Multidimensional Theory of the Firm: Taking a Generalised Perspective. *Acta Oeconomica*, Vol. 53. No. 2., 145–173. o.
- Kind, H. J. – Midelfart, K-H. – Schjelderup, G. [2004]: Trade and Multinationals: The Effect of Economic Integration on Taxation and Tax Revenue. CEPR Discussion Papers, No. 4312. március, Centre for Economic Policy Research, London.
- Kocsis Éva – Szabó Katalin [2000]: A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Kotler, P. [1998]: Marketing menedzsment – Elemzés, tervezés, végrehajtás, ellenőrzés. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Lall, S. [1978]: The Pattern of Intra-Firm Exports by U.S. Multinationals. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 40. No. 3. augusztus, 209–222. o.
- Lee, F. C. – Shy, O. [1992]: A Welfare Evaluation of Technology Transfer to Joint Ventures in the Developing Countries. *International Trade Journal*, Vol. 7. No. 2. tél, 205–220. o.
- Mansfield, E. – Romeo, A. [1980]: Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 95. No. 4. december, 737–750. o.
- Mansfield, E. – Schwartz, M. – Wagner, S. [1981]: Imitation Costs and Patents: An Empirical Study. *The Economic Journal*, Vol. 91. No. 364. december, 907–918. o.
- Markusen, J. R. [1995]: The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9. No. 2. tavasz, 169–189. o.
- Markusen, J. R. [2001]: Contracts, Intellectual Property Rights, and Multinational Investment in Developing Countries. *Journal of International Economics*, Vol. 53. No. 1. február, 189–204. o.
- Maskus, K. E. [1997]: The Role of Intellectual Property Rights in Encouraging Foreign Direct Investment and Technology Transfer. Paper Prepared for the Conference “Public-Private Initiatives After TRIPS: Designing a Global Agenda”, július 16–19., Brüsszel.
- Maskus, K. E. [2000]: Intellectual Property Rights in the Global Economy. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- McLaren, J. [2000]: “Globalization” and Vertical Structure. *American Economic Review*, Vol. 90. No. 5. december, 1239–1254. o.
- Mihályi Péter [2000]: Privatizáció és globalizáció – avagy az Anti-equilibrium újrafelfedezése. *Közgazdasági Szemle*, 47. évf. 11. sz. november, 859–877. o.

- Miller, R. R. – Glen, J. D. – Jaspersen, F. Z. – Karmokolias, Y. [1996]: International Joint Ventures in Developing Countries. Happy Marriages? IFC Discussion Paper, No. 29., International Finance Corporation, The World Bank, Washington D.C.
- Moran, T. H. [2002]: The Relationship between Trade, Foreign Direct Investment and Development: New Evidence, Strategy and Tactics under the Doha Development Agenda Negotiations. Paper prepared for the Asian Development Bank's Study on Regional Integration and Trade: Emerging Policy Issues for Selected Developing Member Countries.
- Nicholas, S. [1983]: Agency Contracts, Institutional Modes, and the Transition to Foreign Direct Investment by British Manufacturing Multinationals Before 1939. *The Journal of Economic History*, Vol. 43. No. 3. szeptember, 675–686. o.
- Nicholas, S. – Merrett, D. – Purcell, W. – Whitwell, G. – Kimberley, S. [1995]: Japanese Foreign Direct Investment in Australia in the 1990s: Manufacturing, Financial Services and Tourism. Melbourne Papers in International Business, No. 1. június, Faculty of Economics and Commerce, The University of Melbourne.
- Oblath Gábor – Péntes Petra [2004]: A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság. *Külgazdaság*, 48. évf. 2. sz. február, 33–64. o.
- OECD [1996]: Globalization of Industry: Overview and Sector Reports. OECD, Párizs.
- OECD [2000]: International Trade and Core Labour Standards. OECD, Párizs.
- OECD [2001]: Codes of Conduct – Exploring their Significance. Publication by the Working Party of the Trade Committee, TD/TC/WP(2001)10/FINAL, május 11., OECD, Párizs.
- OECD [2002a]: OECD Information Technology Outlook – ICTs and the Information Economy. OECD, Párizs.
- OECD [2002b]: Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs. OECD, Párizs.
- OECD [2003]: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard – 2003. OECD, Párizs.
- Rodrik, D. [2000]: How Far Will International Economic Integration Go? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14. No. 1. tél, 177–186. o.
- Rugman, A. M. [1985]: Internalization is Still a General Theory of Foreign Direct Investment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121. No. 3., 570–575. o.
- Saggi, K. [1999]: Foreign Direct Investment, Licensing, and Incentives for Innovation. *Review of International Economics*, Vol. 7. No. 4. november, 699–714. o.
- Schatz, H. J. – Venables, A. J. [2000]: The Geography of International Investment. World Bank Policy Research Working Paper, No. 2338. május, The World Bank, Washington, D.C.
- Schmitz, P. W. [2001]: The Hold-Up Problem and Incomplete Contracts: A Survey of Recent Topics in Contract Theory. *Bulletin of Economic Research*, Vol. 53. No. 1. január, 1–17. o.
- Simai Mihály [1996]: Nemzetközi üzletpolitika. Aula Kiadó, Budapest.
- Smarzynska, B. K. [1999]: Technological Leadership and Foreign Investors' Choice of Entry Mode. World Bank Policy Research Working Paper Series, No. 2314. november, The World Bank, Washington, D.C.
- Smarzynska, B. K. [2004]: The Composition of Foreign Direct Investment and Protection of Intellectual Property Rights: Evidence from Transition Economies. *European Economic Review*, Vol. 48. No. 1. február, 39–62. o.
- Smarzynska, B. K. – Saggi, K. [2004]: Technological Asymmetry among Foreign Investors and Mode of Entry. Policy Research Working Paper Series, No. 3196. január 23., The World Bank, Washington D.C.
- Smarzynska, B. K. – Wei, S.-J. [2001]: Corruption and Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence. CEPR Discussion Papers, No. 2967. szeptember, Centre for Economic Policy Research, London.
- Szabó Katalin – Négyesi Áron [2004]: Az atipikus munka térnyerésének okai a tudásgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 51. évf. 1. sz. január, 46–65. o.
- Szalavetz Andrea [2002]: Az informatikai szektor és a felzárkózó gazdaságok. *Közgazdasági Szemle*, 49. évf. 9. sz. szeptember, 794–804. o.
- Szalavetz Andrea [2003a]: 'Tertiarization' of Manufacturing Industry in the New Economy. Institute for World Economics Working Papers, No. 134. március, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.
- Szalavetz Andrea [2003b]: Peripheral Participants in Global Production Networks. Changing Dynamics in the Transformation from Industrial to Intellectual Capitalism. Institute for World Economics Working Papers, No. 142. december, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.
- Szalavetz Andrea [2004]: Technológiai fejlődés, szakosodás, komplementaritás, szerkezetátalakulás. *Közgazdasági Szemle*, 51. évf. 4. sz. április, 362–378. o.
- UNCTAD [2000]: World Investment Report 2000 – Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. ENSZ, New York és Genf.

- UNCTAD [2001]: World Investment Report 2001 – Promoting Linkages. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD [2002]: World Investment Report 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness, ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD [2003]: World Investment Report 2003 – FDI Policies for Development: National and International Perspectives. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD [2004]: World Investment Report 2004 – The Shift Towards Services. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTC [1991]: World Investment Report 1991 – The Triad in Foreign Direct Investment. United Nations Centre on Transnational Corporations, New York.
- USITC [2000]: Recent Trends in U.S. Services Trade, 2000 Annual Report. USITC Publication No. 3306. május, United States International Trade Commission, Washington, D.C.
- USITC [2003]: Recent Trends in U.S. Services Trade, 2003 Annual Report. USITC Publication No. 3599. május, United States International Trade Commission, Washington, D.C.
- USITC [2004]: Recent Trends in U.S. Services Trade, 2004 Annual Report. USITC Publication No. 3703. június, United States International Trade Commission, Washington, D.C.
- Williamson, O. E. [1991]: Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36. No. 2. június, 269–296. o.
- World Bank [1999]: World Development Report 1999/2000 – Entering the 21st Century. The World Bank, Washington, D.C.
- WTO [2004]: International Trade Statistics, 2004. World Trade Organization, Genf.
- Zejan, M. C. [1989]: Intra-Firm Trade of Swedish Multinationals. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 125. No. 4., 814–833. o.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Az Európai Foglalkoztatási Stratégia és a magyar foglalkoztatáspolitikai

A Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány konferenciája,
2005. április 28.

A Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány a Foglalkoztatási és Munkaügyi Minisztérium szakmai támogatásával április végén tartalmas konferenciát rendezett az Európai Foglalkoztatási Stratégia (EFS) és a hazai foglalkoztatáspolitikai aktuális kérdéseiről. A konferenciára az Európai Unió Foglalkoztatáspolitikai és Társadalmi Ügyekért Felelős Főigazgatósága által támogatott, az EFS lényegének és elemeinek széles körű magyarországi megismertetését szolgáló projekt keretében került sor. A konferencia célja annak feltárása és bemutatása volt, hogy az európai munkaerőpiac kihívásaira milyen válaszokat ad az EFS, és ezek mennyiben adaptálhatóak az új tagállamok egyikeben, Magyarországon. E célkitűzéseknek megfelelően a konferencián a Foglalkoztatási, az Ifjúsági, Családügyi, Szociális és Esélyegyenlőségi, az Oktatási, valamint a Pénzügyminisztérium munkatársai előadásaikban a hazai foglalkoztatáspolitikai és az EFS aktuális kérdéseivel foglalkoztak. Az előadásokat korreferátumok követték, ami a jelenlévő szakmai közönség élénk vitájával egészült ki.

A konferencia résztvevői a bevezető előadás után a hazai foglalkoztatáspolitikai négy témakörét elemezték részletesen. Ezek:

- az EFS és a magyar foglalkoztatáspolitikai irányai és főbb elemei,
- az adórendszer munkaerőpiacra gyakorolt hatása,
- a szociális szektor foglalkoztatási képességének fejlesztési lehetőségei,
- az oktatás és a munkaerőpiac kapcsolatának egy fontos szegmense, az egész életen át tartó tanulás, annak feltételei és jelentősége.

Frey Mária, a Foglalkoztatási Hivatal tudományos tanácsadója bevezető előadásában az Európai Unió Foglalkoztatási stratégiájának történetét, s ennek keretében az európai munkaerő-piaci és foglalkoztatási helyzet főbb jellemzőit mutatta be. A római szerződés (1957) abból indult ki, hogy európai foglalkoztatáspolitikára nincs szükség, hosszú távon a jól működő gazdaság automatikusan megteremti a teljes foglalkoztatást. Ezért a rövid távú alkalmazkodás érdekében létrehozták az Európai Szociális Alapot. Ez a rendszer az olajválságig jól működött. Az egész Európát megrengető gazdasági válság, majd a 80-as években a dél-európai országok csatlakozása új típusú gazdasági és foglalkoztatási problémákat vetett fel, új típusú megoldási kísérletekkel. Ennek keretében került sor 1988-ban a Strukturális Alapok reformjára, amely már a regionális fejlesztés eszközeként kiemelten foglalkozott a munkanélküliség és foglalkoztatás problémáinak megoldásával. A 90-es években az európai gazdaság- és társadalompolitikuskoknak új típusú nehézségekkel kellett szembenéznük: a foglalkoztatás bővülése nélkül

végbemenő gazdasági növekedés a szociálisan kirekesztettek jelentős csoportját hozta létre. A foglalkoztatási ráta 60 százalékra esett, míg a munkanélküliség 10 százalék fölé nőtt. A maastrichti szerződés már szembenézett ennek következményeivel és kimondta, hogy a gazdasági integrációval egyenrangú cél a magas szintű foglalkoztatás és a szociális védelem. Először az 1997-es amszterdami szerződésben található önálló foglalkoztatási fejezet, az ugyanezen év novemberében tartott Luxemburgi Foglalkoztatási Csúcson pedig elfogadták a nyitott koordináció elvére épülő Európai Foglalkoztatási Stratégiát. Ennek keretében a tagországok minden évben elkészítették és a Bizottságnak benyújtották nemzeti foglalkoztatási akcióterveket, amelynek alapján a Bizottság elkészítette az az évi foglalkoztatási irányvonalakat és javaslatokat. Az EFS-ben ekkor már egyfajta filozófiaváltás tükröződött: a foglalkoztatás növelése elsődrendű prioritásként jelent meg. Továbbra is a gazdasági fejlődés maradt a fő cél, amelynek legfontosabb mutatószáma az egy főre jutó GDP. A számításnál itt a foglalkoztatottak aránya a népességben belül ugyanolyan fontos tényező, mint az egy főre jutó termelés (termelékenység). Ebben az összefüggésben a foglalkoztatás növelése, a munkanélküliség csökkenése nem csupán szociális kérdés, hanem a gazdasági növekedés forrása. A nem foglalkoztatottak nagy tömegét ugyan előbb foglalkoztathatóvá kell tenni, ami költségekkel jár, mindez azonban megtérül a munkába állás által kiváltott transzferek révén.

Az EFS keretében 1998 és 2002 között mintegy 20 irányvonalat jelöltek ki 4 fő pillér alapján. Ez utóbbiakat a foglalkoztathatóság növelése, a vállalkozókészség fejlesztése, a munkavállalók és a vállalkozások alkalmazkodóképességének javítása, valamint a férfiak és nők esélyegyenlőségét erősítő politikák képezték. Az ezekhez kapcsolódó nagyszámú irányvonal azonban túl sok volt, az ezekkel való foglalkozás és kidolgozásuk túl nagy terhet jelentett a tagországoknak.

Az EFS első 5 évének jelentős *pozitív hatása* volt: a foglalkoztatottak aránya EU-szinten 60-ról 64 százalékra nőtt, jelentősen visszaesett a munkanélküliség (10,8 százalékról 7,7 százalékra), a tartósan munkanélküliek aránya az összes munkanélküli között 50-ről 42 százalékra csökkent, előtérbe került a *prevenció, az aktivizálás, az élethossziglan tartó tanulás*, elterjedtek a *regionális és helyi foglalkoztatási kezdeményezések*.

Ugyanakkor *problémák* is mutatkoztak a stratégia végrehajtása során: *nem alakult ki kellő összhang a gazdaságpolitika és a foglalkoztatási irányvonal között*, a 3. és 4. pillér végrehajtása háttérbe szorult, a szociális partnerek és a helyi, regionális szereplők bevonása nem volt kielégítő, valamint az egyes tagországok között nagy különbségek adódtak a stratégia végrehajtásában. E tapasztalatok alapján 2003-ban a 2006-ig terjedő időszakra újra meghatározták a stratégiai irányvonalak 3 fő *átfogó célját*: a *teljes foglalkoztatás elérését* (ez a gyakorlatban 70 százalékos foglalkoztatási arányt jelent), a *munka minőségének és termelékenységének javítását*, valamint a *társadalmi kohézió és befogadás erősítését* (ez utóbbival a szociális kirekesztettség elleni küzdelmet emelték be a foglalkoztatási programba). Az alapcélok mellett *specifikus irányvonalakat* is meghatároztak: aktív és preventív intézkedéseket a munkanélküliek és inaktívok foglalkoztatására, a munkahelyteremtés és vállalkozás, az alkalmazkodó készség és munkaerő-piaci mobilitás elősegítését, a humán tőke fejlesztését, az élethossziglan tartó tanulás ösztönzését, a munkaerő-kínálat növelését, az idősebbek aktivitásának elősegítését, a nők és férfiak esélyegyenlőségét, a munkaerőpiacon hátrányos helyzetűek diszkriminációja elleni küzdelmet, ösztönzést a munkavállalásra, a be nem jelentett munka átalakítását bejelentetté, a regionális munkaerő-piaci különbségek csökkentését.

A rendszerváltó országok csatlakozása előtt, 2003 novemberében az első Wim Kok-jelentés foglalkozott a lisszaboni foglalkoztatási célok elérhetőségével. Ebben felhívták a figyelmet a *demográfiai kihívásokra*: 2030-ra az EU-25-ben a 2000. évi 71 milliőről 110 millióra növekszik a 65 éven felüliek száma, miközben a munkavállalási korú né-

pesség 303 milliőről 280 millióra csökken. Vagyis 2030-ra akkor is jelentősen visszaesik a foglalkoztatottak száma, ha 2010-re sikerül elérni a 70 százalékos foglalkoztatási szintet. Ezért a foglalkoztatottak csökkenését számottevő termelékenyséjavítással kell pótolni.

Európában a munkatermelékenység hozzájárulása a gazdasági növekedéshez minden évtizedben csökkent: a 60-as években még évente átlagosan 4,6 százalék volt, a 70-es években 2,8 százalék, a 80-as években 1,8, a 90-es években 1,5 százalék és a 2000-es években alig több mint 1 százalék, miközben az USA-ban a 90-es évek óta 2 százalék. Európában az egy főre jutó GDP 72 százaléka az USA-énak, s ez 40 százalékban az alacsonyabb munkatermelékenység, míg 60 százalékban a kisebb foglalkoztatás és rövidebb munkaidő következménye. Az alacsonyabb termelékenység két fő okát az infokommunikációs technológia lassú terjedésében és a visszaeső beruházásokban látja a jelentés. Európának is át kell térnie a tudás alapú gazdaságra, ahol a K+F és a humán tőkébe történő beruházások jelentik a fejlődés motorját. Ezen a téren Európa hátrorozott lemaradásban van az USA-hoz képest: a K+F kiadások a GDP 1,9 százalékát teszik ki itt, míg 2,6 százalékát ott. Az USA-ban a munkavállalási korú népesség 39 százaléka felsőfokú végzettségű, Európában 20 százalék. A kutatók száma 1000 lakosra ott 8,1, itt 5,1 százalék. A csatlakozó 10 új tagállamban az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson számolva alig fele az EU-15 átlagának, és a munkaerő-piaci helyzet is sokkal súlyosabb. A jelenlegi és várható kihívások tehát egyaránt óriásiak, s a jelentés 4 alapkövetelmény megfogalmazásával próbált választ adni ezekre: mind a munkaadók, mind a munkavállalók alkalmazkodását javítani kell, minél több embert kell a munkaerőpiacra vonzani és ott tartani, minél többet investálni a humán tőkébe, jobb kormányzással biztosítani a reformok eredményes megvalósítását. Konkrét, országspecifikus ajánlásokat dolgozott ki továbbá a tagállamok számára. Mindezek az alapkövetelmények bekerültek a bizottság új, 2004 nyarán elfogadott foglalkoztatási csomagjába, ami megerősítette a 2003–2006-ra szóló irányvonalakat, kiterjesztette azokat az új tagállamokra is. Minden tagállamnak általános kötelezettségként írta elő a Wim Kok-jelentés négy alapkövetelményének s azok országspecifikus ajánlásainak teljesítését, valamint az erről szóló beszámoló elkészítését 2004 októberéig.

A 2004 novemberében elkészült újabb Wim Kok-jelentés a lisszaboni stratégia egészének felülvizsgálatát végezte el, s igen kritikus megállapításokat tett: alapvetően csalódást keltőnek értékelte a végrehajtást, aminek *fő okaként az elszánt politikai cselekvés hiányát* jelölte meg. Ugyancsak gyengének ítélte a koordinációs mechanizmust, és túl bürokratikusnak az eljárásrendet. További problémaként értékelte a jelentés a túl sok kitézött célt, egymásnak ellentmondó prioritást. Ezekből azt a tanulságot vonták le, hogy a lisszaboni stratégiának két fő célként a nagyobb növekedést és foglalkoztatást kell megneveznie, s ezek megvalósítására *3 új cselekvési irányt* kell kijelölni, amelyekre mind európai, mind nemzeti szinten összpontosítani kell majd az erőket. Ezek: Európa vonzóvá tétele a beruházóknak és a munkavállalóknak, a tudás és innováció felhasználása a növekedés szolgálatában, valamint minél több és minél jobb munkahely teremtése.

2005 áprilisában a bizottság egy újabb 3 évre szóló egységes gazdaság- és foglalkoztatáspolitikai csomagot fogadott el, amelyben a kétféle politika harmonizálására integrált irányvonalakat fogalmaztak meg. A csomag első része a makro- és mikrogazdasági (struktúrapolitikai) elemeket tartalmazza, míg a második része a Wim Kok-ajánlások köré szervezett 8 foglalkoztatási irányvonalat. Ezen irányvonalak alapján 2005 őszéig kell kidolgozni a Nemzeti Lisszaboni Programot, amelyek alapján a bizottsági összefoglaló 2006. januárra készül el. A nemzeti követő jelentéseket 2006 és 2007 őszén kell elkészíteni, s az új 3 éves irányvonalat 2008 tavaszán tervezik útjára bocsátani. Mindezen erőfeszítések hatására a várakozások szerint 6 millió új foglalkoztatott áll munkába, s évi 3 százalékos gazdasági növekedés érhető el.

A négy tematikus blokk közül az első *Garzó Lilla*, az FMM stratégiai és tervezési helyettes államtitkárának hazai foglalkoztatáspolitikával foglalkozó gondolatébresztő áttekintése a magyar foglalkoztatáspolitikai kihívásairól, lépéseiről és terveiről. A „Mi történt? Mit tettünk? Mit akarunk tenni?” kérdéssor megválaszolásával a magyar foglalkoztatáspolitikai ugyanazon területeit vizsgálta végig, amelyeket az európai gyakorlat bemutatásával *Frey Mária*. A magyar foglalkoztatáspolitikai előtt álló legnagyobb kihívásként a magas inaktivitást jelölte meg. Az EU-15-ökhöz képest majdnem 10 százalékpontos az elmaradásunk az aktivitási rátát tekintve: 60,6 százalék, miközben az EU-15-ben 69,2 százalék, s az új tagállamokban is 66,1 százalék. Ehhez járul az alacsony foglalkoztatási ráta (57 százalék) s az EU-átlagnál számottevően alacsonyabb munkanélküliségi ráta (5,8 százalék). Ha a foglalkoztatás alakulásának a rendszerváltás kezdete óta tartó trendjét nézzük, szembeötlő, hogy az évtized közepéig az 1990-es szint háromnegyedére esett, s bár onnan az ezredfordulóra valamivel 80 százalék fölé emelkedett, ott stagnál napjainkban is. Ezzel szemben a GDP a 90-es évek eleji visszaesés után 1998 táján érte el az 1990-es összehasonlítható szintet, s azóta is töretlenül emelkedve, ma már 25 százalékkal meg is haladta azt. A reálbérek növekedése némi késéssel követte a GDP bővülését, de 2003-ra nagyjából megközelítette azt. Ezekhez képest „kakukkfiókának” számít a foglalkoztatás, ami egy évtizede alig nő.

Az előadást követő rövid megjegyzések nem vitatták, inkább kiegészítették az elhangzottakat. *Haraszi Katalin* (PM) felhívta a figyelmet arra, hogy a gazdasági elemzők által várt növekedésslassulás nem fog kedvezni a foglalkoztatásnak sem Magyarországon, sem Európában. Még ha beigazolódna is az optimista várakozások a következő évben beinduló gazdasági növekedésről, az ideai és a jövő évben mindenképpen stagnáló vagy csökkenő munkaerő iránti kereslettel kell számolnunk. Figyelembe kell venni ugyanakkor az EU-csatlakozásunkkal járó foglalkoztatási hatásokat is. *Laky Teréz* (Foglalkoztatási Hivatal) a határ menti területek munkaerőpiacának tapasztalatait vetette föl, ahol például már ma is a külföldről átjáró munkavállalók egyre számottevőbb versenyével kell szembenéznünk. Komárom-Esztergom térségébe 35 ezer munkavállaló érkezik Szlovákiából, ami jelentősen hozzájárul a térség munkanélküliségéhez. Ezeket a munkásokat részben szlovákiai munkaközvetítő irodák alkalmazzák, szlovákiai adó- és járulékfizetési feltételek mellett, ezért éri meg alkalmazásuk a magyarországi munkaadóknak.

A második tematikus blokk az *adórendszer foglalkoztatási hatásait vizsgálta*. *Scharle Ágota* (a PM gazdaságpolitikai fősztályvezető-helyettese) rövid elméleti bevezetőjében kiemelte, hogy az elméleti modellekben az adók munkaerő-kínálatra gyakorolt hatása nem egyértelmű, míg a munkaerő-keresletet negatívan befolyásolják. A magyar közgazdaság-tudomány empirikusan nem vizsgálta az adók munkaerőpiacra gyakorolt hatását, mivel azonban a béreket terhelő adók és járulékok változása közvetlenül megjelenik a nettó keresetekben, ez utóbbiakról szóló kutatások eredményei felhasználhatók az adók hatásának közelítő becsléseire is. A bérugalmasságról szóló kutatások azt jelzik, hogy az adózás változása inkább a munkaerőpiac keresleti oldalán, és kevésbé a kínálati oldalon keresztül befolyásolja a foglalkoztatás alakulását.

Magyarországon az átlagos munkajövedelmet terhelő adókulcs – nemzetközi összehasonlításban, 2001-ben – mintegy 50 százalékkal meghaladta az EU-15 átlagát (33 százalék volt 22 százalékkal szemben), vagyis érvényesülhetett a magas adók munkaerő-keresletet csökkentő hatása. A munkaerő-kínálat alakulására vonatkozó vizsgálatok a munkavállalók egyéni döntéseinek meghatározó tényezőit veszik figyelembe. Az egyéni döntések a nettó jövedelem alapján születnek, s azokat a bruttó kereset, az adók, a járulékok és a szociális támogatások együtt formálják. Ezek vizsgálatára alkalmas az effektív marginális adókulcs (METR), ami a munkába állás esetén a megkeresett bérből (vagy a miatt) elvesző részt mutatja.¹ A magyar helyzetre releváns METR kiszámításához a foglalkoztatás- és háztartásstatisztikák alapján választható ki a leginkább tipikusnak tekinthető magyar „nem dolgozók” köre. A bemutatott eredmények alapján a nem dolgozó magyar felnőtt népesség 2/3-a egyedül él, családos egy gyermekkel, illetve családos egy gyermekkel és egy keresővel. A magyar METR-et ezekre a háztartástípusokra mutatta be az előadás. A számításokból képzett ábrák alapján határozottan megmutatkozik, hogy a munkavállalóknak mely jövedelemszinteknél nem érdeke a munkába állás. Ilyen a munkanélküli segély elvesztése már a legkisebb (0-nál nagyobb) munkajövedelem esetén is. Az átlagbér 18 százalékát elérő munkajövedelem esetén elvesz a szociális segély. Az átlagbér 30 százalékánál lépnek életbe a magasabb szja-sávhatárok, amelyek jelentősen csökkenthetik a munkajövedelem nettó részét. S nagyjából a 60 százalékánál elvesz a lakhatási segélyre való jogosultság, ami – bár összege csupán évi 12 ezer forint körül alakul – ugyancsak a munkába állás határkölségeinek jelentős megugrását idézi elő. A METR-re vonatkozó számítások azt mutatják, hogy Magyarországon a szociális juttatások jelentős mértékben visszatartják a nem dolgozókat (inaktívakat és munkanélkülieket) a munkaerőpiacon való megjelenéstől.

A foglalkoztatáspolitikára számára alapvető kérdés, hogy hogyan lehet ezeket az ellenőszítőket megszüntetni. A fejlett országok gyakorlata azt igazolja, hogy adó- és járulékkedvezményekkel sikerül hozzájárulni a foglalkoztatás növeléséhez: ilyen hatású volt az USA-ban 1993-ban a munkajövedelem adókedvezménye, és hasonló a Franciaországban 2001-ben bevezetett foglalkoztatotti adókedvezmény. Nagy-Britanniában 2001-ben vezették be az aktív családok adókedvezményét, Németországban 2002-ben az alacsony bérűek családi járulékkedvezményét.

Magyarországon is több módja merül fel a foglalkoztatást ellenőszítő csapdák elkerülésének. Ilyen a szociális ellátások megkurtítása, amellyel szemben rögtön felmerül a méltányosság és a szolidaritás kérdése. Ugyancsak megoldás lehet az anyai jogon, jövedelemtől függetlenül adott támogatások lehetősége, aminek azonban jelentős a költsége és nincs ösztönző ereje. További megoldás lehet a kompenzáló adókedvezmény vagy a fokozatosan csökkenő támogatások nyújtása, ezek a megoldások azonban kiterjedt adminisztrációval járnának.

Az előadás élénk vitát váltott ki. *Derda Éva* (Corvinus Egyetem) figyelmeztetett arra, hogy bár a határkölségelemzés a statisztika és a mikroökonómia gyakran használt módszere, tisztában kell lenni ennek esetleges torzító hatásával. Ez mutatkozik meg a kis összegű lakhatási segélynek a METR alakulására gyakorolt túlzott mértékű hatásában is. Ugyancsak felhívta a figyelmet arra, hogy a nem aktívak is dolgoznak, lehetnek különböző egyéb jövedelmeik is, ezért a jövedelmi hatás az itt bemutatottnál összetettebb lehet. Válaszában az előadó is úgy értékelte, hogy a határhatás valóban torzíthat, a segítségével leírt jelenség azonban semmiképpen sem elhanyagolható. Különösen, hogy a METR-számításban az sem jelenik meg, hogy a segély biztos, a munka pedig bizonyta-

¹ Képlettel kifejezve: $1 - \frac{\text{nettó jövedelem változása}}{\text{bruttó jövedelem változása}}$. A jövedelem változását különböző háztartástípusokra és az átlagbérhez viszonyított különböző bérszinteken számítják ki.

lan. *Laky Teréz* szerint az előadás munkavállalói oldalról tekintette át a foglalkoztatás ösztönözöttségét és fontos megállapításokat tett, de még további vizsgálatot igényel az adó- és járulérendszer hatása a munkaadók döntéseire, amiről keveset tudunk. Intene a szociális juttatások megkurtításától, hiszen azok napjainkban sem elégségesek. Az adó-, járulé- és támogatási rendszert egységesen, összefüggéseiben kellene vizsgálni, a foglalkoztatásra, munkavállalási döntésekre gyakorolt hatásait feltárni. Erre törekszik az EU is, és finanszírozna is ilyen vizsgálatokat. *Gere Ilona* (Foglalkoztatási Hivatal) az inaktív munkaező-piaci pozíciójának gyengeségére hívta fel a figyelmet. Fontos ugyan tudnunk, hogy mely tényezők akadályozzák a munkába állást, de tisztában kell lennünk azzal, hogy nem csupán a nem dolgozók döntésétől függ, hogy belépnek-e a munkaerő-piacra. Az egyén felelősségét akkor lehet felvetni, ha az állam már mindent megtett azért, hogy az inaktívakat munkaképesse tegye. Mindez sokféle, személyre szabott foglalkoztatási és képzési programot igényel. *Munkácsy Ferenc* (Munkaügyi Szemle) ehhez csatlakozva hozzátette, hogy nem lehet homogén tömegként beszélni az inaktívokról és a munkanélküliekről, s azon kívül, hogy meg kell különböztetnünk azokat, akik akarnak dolgozni, azoktól, akik nem, látnunk kell, hogy ma Magyarországon a munkanélküliek köre igen strukturált. Amennyiben jelentősen és érzékelhetően akarjuk növelni a foglalkoztatást, figyelembe kell vennünk, hogy kik alkotják az inaktívok nagyobb csoportjait, és azokra szabott foglalkoztatási csomagokkal kell megjelenünk. *Lakatos Judit* (KSH) néhány főbb adatot ismertetett az inaktívok összetételéről: a 62. életévét még be nem töltött férfiak közül 100 ezer öregségi nyugdíjas, míg a 14–64 év közötti férfiak között 600 ezer rokkantsági s 500 ezer öregségi nyugdíjat kap. Az inaktívok között minden harmadik öregségi nyugdíjas, 300 ezer nő anyasági támogatást kap (s részben valahol dolgozik), sokan diákok, 100 ezer ember munkanélküli-segélyen van, kb. 400 ezer elvesztettnek tekinthető – ezek közül 80 ezer a leszakadó (24 éven aluli, legfeljebb 8 általánost végzett), s 140-160 ezer olyan nő van, akik már háztartásbelivé váltak. Mindebből az látszik, hogy igen nagyvonalú az anyasági segélyezési rendszerünk, ami a munkakorú női népesség 10 százalékát kívül tartja a munkaerőpiacon, ugyancsak nagyvonalú rokkantsági nyugdíjas rendszerünk, amit a magyar népesség rossz egészségügyi állapota alátámaszt, sok és növekvő számú öregségi nyugdíjasunk és diákunk. Ha ezeket mind leszedetjük az inaktívok tömegéről, akkor 400 ezer olyan ember marad, akik esetében el lehet gondolkodni azon, hogy hogyan lehet a munkaerőpiacon terelni őket. Meg kell továbbá vizsgálni, hogy más országokban hogyan van ez, és mit tesznek a foglalkoztatás bővítéséért. *Laky Teréz* azon felvetésére, hogy a nyugdíjasok, az anyasági segélyen lévők is foglalkoztathatóak lennének, *Lakatos Judit* azt válaszolta, hogy Magyarországon ma nincs erre lehetőség. Gazdasági fellendülés híján a munkaerőpiac nem képes az inaktívok nagy tömegeit felszívni. Nem az egyének negatív hozzáállásán múlik az alacsony foglalkoztatás. Ahogy a foglalkoztatást befolyásoló szociális intézkedések bevezetése is sokszor gazdasági kényszerből történik. A gyes bevezetése 1969-ben, a demográfiai csúcson azon múlt, hogy nem volt elég gyermekintézmény, ugyanakkor nagy volt a rejtett munkanélküliség – a sok kisgyerek megjelenésének idejére tehát vagy egy csomó bölcsődét kellett volna építeni, vagy bevezették az anyasági ellátást. *Scharle Ágota* szerint kelet-európai összehasonlításban is nagyon alacsony a magyar aktivitás. S nem csupán az a kérdés, hogy hogyan tudjuk a mai inaktívok szerintünk aktivizálható részét aktivizálni, hanem az is, hogy ha a segélyezési rendszerünk eleve távol tart a munkaerő-piacról nagyon sok embert, érdemes-e, szabad-e azt jelenlegi formájában fenntartani, nem luxus-e ez. További kérdés, hogy van-e elég munkaerő-kereslet a megnövekedő kínálat felszívására. Munkaező-piaci egyensúly kérdése, hogy hol áll be a foglalkoztatási szint. Ha nő a kínálat, a kereslet ugyan nem fog nőni, de a foglalkoztatás igen, mert az egyensúly eltolódik egy magasabb szintre. *Gere Ilona* felhívta arra a figyelmet, hogy a

széles körű rokkantsági rendszert egy nem működő rehabilitációs rendszer egészíti ki – ez pedig más országokban létezik. Magyarországon a fogyatékosok 74 százaléka inaktív, s csupán 9 százaléka foglalkoztatott, miközben az EU-ban 30-40 százalékuk – ez a példa is azt mutatja, hogy lehetne és szükséges is lenne további erőfeszítéseket tenni az inaktivitás csökkentésére a fogyatékosok körében.

Nagy Judit (FMM Foglalkoztatásstratégiai Főosztály helyettes vezetője) szerint az adórendszer kapcsán elsősorban a munkaerő-keresletet érdemes vizsgálni, míg a munkaerő-kínálatot a szociális támogatásokkal együtt kell nézni. Az adórendszer vizsgálendő az egyes adónevek egymáshoz viszonyított aránya szerint is, és ezen a téren még sok teendő van. Az adóbizottsági munkában a foglalkoztatás növelésének szempontjai nem érvényesültek: az élők munkát terhelő adókat inkább növelni, mint csökkenteni javasolták. Az szja-befizetéseken túl a társadalombiztosítási járulékok jelentik a legnagyobb munkabérterhet, ezek drágítják meg legjobban a munkaerőt. Miközben a kifizetett munkabér nagyságát tekintve Magyarország nemzetközi összehasonlításban a hátsó egyharmadot alkotó országok között van, a béreket terhelő közterhek aránya az átlagos bruttó kereseten belül nálunk az egyik legnagyobb (közel 52 százalék). Ez a magas arány tartja fenn mind a munkavállalók, mind a munkaadók érdekeltségét a fekete- vagy szürkegazdaságban való foglalkoztatásban. (Lásd például a minimálbéren történő foglalkoztatást a kisvállalkozásokban.)

Az élők munkát terhelő foglalkozó adóbizottság foglalkozott az *ideális* társadalombiztosítás jellemzőivel és funkcióival. Eszerint ideális társadalombiztosítás keretei között a különböző kockázatok kiadási terhét korrekten kalkulálják, az valóban biztosításként működik: a befizetett járulékok és a befizetett szolgáltatások valóban arányban állnak egymással, az összes felmerülő kiadásra fedezetet biztosít, nemzetközi versenyképességünket nem rontja, vonzó a külföldi tőke számára, ösztönzi, de legalábbis nem rontja a foglalkoztatást. A jelenlegi társadalombiztosítási rendszer ezektől az elvárásoktól messze áll: a befizetett járulékok távolról sincsenek arányban a nyújtott szolgáltatásokkal. A pénzbeli ellátások és a rokkantsági nyugdíj képezik csupán azokat az ellátási formákat, amelyek arányban állnak a korábbi befizetésekkel. Ugyanezzel a jelenséggel szembesülünk a Munkaerő-piaci Alap kiadásai esetében is. A 90-es évek elején az élők munkát terhelő munkaadói és munkavállalói adókat a munkanélküli-ellátás finanszírozására vetették ki, ma ezek már csupán 21 százalékát teszik ki az összes kifizetésnek, az alapból egyéb, a foglalkoztatáspolitikával kapcsolatos kiadást fedeznek. Ebből fizetik az aktív foglalkoztatáspolitikai költségeit is (ugyancsak 21 százalék, mintegy 50 milliárd forint), valamint a bér garancia-alapot, az ide befizetett szakképzési hozzájárulásból a szakképzési kifizetéseket, egy sor költségvetési és társadalombiztosítási befizetést, és ezekből az adókból tartják fenn és működtetik a munkaerő-piaci szervezetet. A foglalkoztatáspolitikai is növeli tehát a munkaadók terheit. A szociális ellátórendszer ugyan radikális vizsgálatra szorul, és ésszerűen meg kell változtatni, de nem az a cél, hogy ellátás nélkül maradjanak az emberek, hanem hogy munkavállalásra is ösztönző ellátási formákat vezessenek be. Ugyanakkor abból a szempontból is át kell tekinteni a segélyezés jelenlegi rendszerét, hogy bizonyos célú támogatások többféle jogcímen is hozzáférhetőek. A jelenlegi korhatár alatti nyugdíjasok száma például ma Magyarországon 913 ezer fő, ennek kb. felét teszik ki a rokkantsági nyugdíjasok, 240 ezer főt a korábbi nyugdíjkorhatár szerint vagy kordelvézménnyel nyugdíjba menő öregségi nyugdíjasok, ugyanennyien vannak a megváltozott munkaképességűek, akik rendszeres járadékban részesülnek, s mintegy 30 ezer fő rokkantsági járadékot kap. A rendszer átalakítására van szükség, az ellátások szűkítését azonban csak körültekintően lehet elvégezni.

Bagics Lajos (OM szakmai főtanácsadó) korreferátumában az adózás témakörének egy szűkebb szeletével, a szakképzés és az adórendszer összefüggéseivel foglalkozott.

A szakképzés gyakorlati része összeomlott a rendszerváltás után, amikor az azt biztosító vállalatok/vállalkozások tömegei mentek tönkre, tűntek el a magyar gazdaságból. A 90-es évek elejére nyilvánvalóvá vált, hogy a (részben) új piaci szereplőket, gazdálkodókat ösztönözni kell ahhoz, hogy újra épülhessen a szakoktatás gyakorlati, vállalkozásoknál eltölthető része. Ezt célozta a szakképzési hozzájárulás bevezetése (a bérköltség 1,5 százaléka), amit azon vállalkozásoknak kell fizetni, akik nem alkalmaznak szakmunkás-képzős tanulókat. Az évtized folyamán adókedvezményekkel is támogatták a szakmunkástanulók gyakorlati oktatását biztosító vállalkozásokat. 1993-tól lépett életbe a vállalkozások és a tanulók által kötött munkaszerződések rendszere, amelyek keretében a vállalkozások a minimálbér 15 százalékát fizetik bérként a tanulási idő alatt, s ezt a minimálbér-emelés mértékében növelik. A havi járandóság a korosztály mintegy 20 százalékát kitevő szakmunkás-tanulói kör számára igen fontos, mivel ezeknek a fiataloknak a többsége szociálisan erősen hátrányos helyzetű. A 2004-es adótörvény adókedvezményt vezetett be a tanulószerveződésre, és kimondta, hogy a tanuló által a vállalkozótól kapott juttatás a minimálbér 50 százalékáig adómentes. A gyakorlatigényes szakmákban a tanulószerveződésnek igen nagy jelentősége van a tanulók gazdasághoz közeli képzése szempontjából is, ezért az ezt ösztönző adókedvezményeket növelni kellene.

A szociálpolitikával foglalkozó szekciót *Kiss Mária Magdolna* „Kirekesztés és foglalkoztatás” című, a foglalkoztatás és a szociális, esélyegyenlőségi szakpolitikák kapcsolatáról szóló előadása nyitotta meg. A társadalompolitika a modern társadalomban nem csupán a szociális védőháló feladatát tölti be, hanem a versenyképes gazdaság alapját is képezi. Ezzel szemben Magyarországon a rendszerváltást követően a gazdasági és politikai átmenet kiszolgálója és áldozata volt. Az ellátórendszer és a jogi szabályozás megteremtése mellett a reformok elmaradtak, s a rendszer nem tudott hatékonyan közreműködni a modern piacgazdaság problémáinak megelőzésében és megoldásában. Így a társadalmi kohézió hiányában kialakult a mélyszegénység, erősödik a társadalmi kirekesztés és kirekesztődés, a rossz társadalmi közérzet, nő egyes társadalmi rétegek leszakadása, ami szinte lehetetlenné teszi a munkaerőpiacra való visszatérést. Az alacsony társadalmi tőke, az erős társadalmi kirekesztés következményeképpen alacsony a társadalmi kohézió, nagyok a jövedelemkülönbségek, gyenge az áthidaló kapcsolat a növekvő társadalmi távolság ellenére, több a negatív projekció, előítélet, erős az ezekkel való azonosulás, és elterjedtek a negatív viselkedési formák.

A kirekesztődésnek jelentős kockázatai vannak. Ha a magyarországi társadalmi közkiadások (szociális-védelmi kiadások) GDP-hez viszonyított arányát (19,3 százalék) hasonlítjuk össze az EU-15 átlagával (26,3 százalék), elég nagy, közel 30 százalékos elmaradást találunk. Az EU-átlag is nagy szóródást takar: a közkiadások aránya Svédországban a legmagasabb (30,7 százalék), s Írországban a legalacsonyabb (13,9 százalék), míg Portugáliában csak némileg több, mint Magyarországon (21 százalék). Az e célra fordított összeg nagysága mellett legalább olyan fontos kérdés, hogy mire és hogyan költik el a rendelkezésre álló pénzt. A magyar szociálpolitikára a rendszerváltás után egy sor társadalmi-szociális feszültség megoldása várt, az intézményrendszer kialakult, de nem megelőzésre, hanem tűzoltásra rendezkedett be, passzív, nem segíti kellően a foglalkoztatás bővülését, intézménycentrikus, nem szükségletorientált, forráshiányos, lefedetlen szükségletek jellemzik, szabályozási rendszere meghaladott és be nem tartott, régóta esedékes átfogó, rendszerszerű reformja.

A demográfiai előrejelzések szerint az idősek száma és aránya nő, részben ennek is következményeképpen az egészségügyi és szociális gondozási-ápolási szükségletek bővülnek, változnak. Az elöregedéssel párhuzamosan a munkaképes korúak száma csökken, a jelenlegi 7 milliőről 2050-re 5,2 millióra. Az 55–65 éves korosztálynak csak 20 százaléka foglalkoztatott, a munkaerőpiacra történő visszavezetésükhöz – korekedvezményes és rok-

kant nyugdíj helyett – munkahelyi egészségvédelem és rehabilitáció szükséges, célzott képzési és foglalkoztatási programokkal. Mintegy 600 ezer a fogyatékossgal élő ember, akiknek mindössze 9 százaléka foglalkoztatott, s foglalkoztatásukhoz korai fejlesztésre, képzésre, továbbá komplex akadálymentesítésre lenne szükség. A 3,5 millió aktív korú nő közül csupán minden második foglalkoztatott, s közülük több mint 400 ezren egyedül nevelik gyerekeiket. A gyermekek napközbeni felügyeletét ugyanakkor a 0–3 éves korosztály csupán 8 százaléka számára képesek biztosítani a szolgáltatások. Ez azt jelenti, hogy a nők foglalkoztatásának növeléséhez jelentősen növelni kellene a családtagok (kisgyerekek, idősek, tartósan betegek, fogyatékossgal élők) gondozását és képzését biztosító szociális ellátórendszeret. Az egyre kevesebb gyerek növekvő hányada születik szegény családban: a mintegy 2,3 millió gyerek közel egyharmada, 700 ezer kap rendszeres gyerekvédelmi támogatást. Emelkedik ugyanakkor az egyszülős családok aránya. A területi hátrányok fokozzák a kirekesztődés veszélyét, különösen a kistelepüléseken, a tanyás térségekben. A roma közösség lélekszáma 2050-ig mintegy 70 százalékkal emelkedik, s csupán 16 százalékuk gazdaságilag aktív. A fiatalok körén belül a romák aránya a jelenlegi 15 százalékról 20 százalékra nő. Mivel a roma népesség 60 százaléka kistelepüléseken lakik (szemben a teljes magyarországi népesség 38 százalékal), a „roma-probléma” kistelepülési, vidékfejlesztési, vidéki tömegközlekedési, lakhatási, szociális szolgáltatási probléma is egyben.

Mindezen problémák megoldására a szociálpolitikai beavatkozások fő irányait az egyéni versenyképesség növelésében, a család, családi biztonság erősítésében, a jövőbe történő beruházásban, a gyerekek, fiatalok esélyeinek javításában jelölte ki a szociális tárca, a közösségfejlesztés és -szervezés, a helyi közösség szolidaritásának erősítése, a lakhatás segítése, esélyteremtő személyes gondoskodás fejlesztése célkitűzései mellett. Ezeknek megfelelően alakították ki a kohéziós programokhoz kapcsolódó 2006-tól érvényes konkrét projektjavaslatokat. Ilyenek: a *komplex térségfejlesztő programok* (a halmozottan hátrányos, illetve a romák által nagy arányban lakott kistérségek helyzetének javítására, összehangolt vállalkozás-, foglalkoztatás-, humán erőforrás- és infrastruktúrafejlesztés révén); *környezeti és kommunikációs akadálymentesítés* (fizikai akadálymentesítés, foglalkoztatással kapcsolatos integráció, lakóotthoni ellátás fejlesztése); *szociális városrehabilitációs program* (a városépítészeti és a szociális szempontok integrálása, az ott lakás biztosítása, az életminőség és biztonság helybeni javítása); a *nők foglalkoztathatóságának előmozdítása* (a család és a munkahely összeegyeztethetőségének biztosítása a szociális és gyermekvédelmi szolgáltatások fejlesztésével); „*Biztos Kezdet*” program (a 0–6 éves gyerekek iskolai esélyeinek javítására).

A szociálpolitika egyik komoly problémája, hogy a sikeres integrált programokhoz sokoldalú tárcaközi együttműködésre van szükség (az oktatási, a szociális, az egészségügyi, a foglalkoztatási, a pénzügyi, gazdasági s egyéb tárcák részéről) mind a szükségletek felmérése, mind a programalkotás, mind a források biztosítása, mind a végrehajtás terén. Ez az együttműködés azonban gyakran akadozik, és ez egy sor területen az előrelépést is gátolja. Ilyen például a fogyatékkal élőkkel kapcsolatos szociális programok sorsa, amelyekben – több mint egy évtized előkészületei után – talán mostanában sikerül összehangoltan előrelépni. A foglalkoztatás növeléséhez szükséges programok is a szociális és a foglalkoztatási (valamint részben a gazdasági és pénzügyi) minisztérium kooperálását igénylik. Ennek egyik fontos fejleménye volt a szociális törvény módosítása során azoknak a prioritásoknak a beépülése, amelyek a szociális jellegű foglalkoztatás kereteit határozzák meg. Ezek az alap- és nappali ellátáshoz kapcsolódó szociális foglalkoztatás, valamint a munkarehabilitáció és fejlesztő/felkészítő foglalkoztatás szabályozása a szociális törvényben, továbbá azok finanszírozásának biztosítása normatív jelleggel, a rehabilitációs állapotvizsgálat, felülvizsgálat és utógondozás feltételeinek megteremtése, valamint az új foglalkoztatási formákhoz illeszkedő új képzési programok támogatása.

A szociális felzárkóztatás magyar gyakorlatának egyik fontos elemét, az oktatási integrációs program magyar tapasztalatait vizsgálta a korreferens, *Daróczy Gábor* (OM Hátrányos Helyzetű és Roma Gyermekek Integrációjáért Felelős Miniszteri Biztos Hivatalának miniszteri biztosa). A 2000-es Pisa-kutatás magyar fejezetei meglehetősen kedvezőtlen bizonyítványt állítottak ki oktatási rendszerünkről, bemutattva, hogy a magyar iskolarendszer nem csökkenti, hanem növeli az esélyegyenlőtlenségeket. Ezzel szemben az oktatásügy egyik alapvető célja az oktatási szolgáltatásokhoz való egyenlő hozzáférés és az igazságos verseny feltételeinek biztosítása, amelyhez a szegregált oktatási formák fokozatos lebontásával és az integrált nevelés elterjesztésével, befogadó iskolák létrehozásával kívánnak eljutni. Amennyiben oktatási rendszerünket nem sikerül úgy átalakítani, hogy csökkentse a társadalmi esélyegyenlőtlenségeket, a jelenleginél sokkal súlyosabb társadalmi-szociális problémákkal kell hamarosan szembenéznünk. A hosszú távú megoldást a foglalkoztatás problémáira is az oktatás társadalmi felzárkóztatási és mobilitási funkcióinak hatékonyabb érvényesülése jelentheti. Napjainkban azonban a hátrányos helyzetűek, különösen a romák elkülönítése még erősödik (a halmozottan hátrányos helyzetű gyerekek 80 százaléka roma), a roma gyerekek a településeken a legalacsonyabb presztízsű iskolákba járnak, amelyek az átlagnál rosszabb személyi és tárgyi feltételek mellett működnek, egyes településeken teljesen homogén, csak roma tanulókból álló iskolák alakultak ki. Emellett roma többségű osztályban tanul 28 ezer diák, amelyek 73 százalékában csökkentett – felzárkóztató, kiegészítő – tananyag alapján tanulnak. A roma tanulók kb. 20 százaléka (!) tanul gyógypedagógiai intézményben, osztályban, míg a nem roma diákok körében ez az arány 2 százalék. Az önkormányzatok érdekelték a problémás gyerekek enyhe fogyatékosná minősítésében – az utánuk járó normatívára kétszerese az általános iskolainak. A csökkentett tananyag miatt a speciális oktatásban részesülő nem fogyatékos tanulók esélye minimális arra, hogy később normál tagozatra visszakerüljenek, legrosszabb helyzetben az „átmeneti” (gyenge átlagos vagy átlagnál kicsit jobb) képességű gyerekek vannak. Továbbtanulni csaknem kizárólag a szakmunkásképzésben tudnak: 63 százalékuk ott tanul tovább, 6 százalékuk speciális szakiskolában, 9 százalékuk sehol. A nem piacépes szakképzést nyújtó szakiskolák a hátrányos helyzetű fiatalok gyűjtőhelyeivé váltak. A kormány sokoldalú, az oktatás minden szintjét és intézményét érintő intézkedéssorozatot indított el e helyzet feloldására, ami a közoktatás első lépcsőjének tekinthető óvodai elhelyezés biztosításával, szükség szerint kötelezővé tételével és az ehhez szükséges feltételek megteremtésével kezdődött. 2003 szeptemberétől kötelező a 8 általánosnál alacsonyabb iskolai végzettségű és a gyermekvédelmi támogatásra jogosult szülők gyerekeinek óvodai elhelyezése, ami kiegészül az ingyenes étkezés biztosításával is. A program a romák lakta településeken óvodai fejlesztéseket is tartalmaz.

A szegregáció visszaszorítása érdekében módosították a közoktatási törvényt, szabályozva az egyenlő bánásmód elvét és szankcionálva megsértését. Szigorították a magántanulóvá minősítés kritériumait, normatívaemeléssel ösztönözték képességkibontakoztató iskolai programok indítását, adminisztratív úton bezártak és átalakítottak szegregáló iskolákat, speciális osztályokat és tagozatokat. Az „Utolsó padból...” programmal az indokolatlanul enyhén fogyatékosnak minősített hátrányos helyzetű gyerekek szegregált oktatását igyekeznek felszámolni, a normál oktatásba történő visszahelyezést speciális normatívával ösztönzik, a tanulók felülvizsgálatára szakértőket képeztek.

Megkezdődött a gyógypedagógiai iskolák egységes szakmai központ és szakfelügyelet köré szervezése is, antidiszkriminációs jelzőrendszer felállítását is tervezik a romákkal kapcsolatos jogsértések feltárására és orvosolására.

Az „Útravaló” nemzeti ösztöndíjprogrammal a diákok az oktatási rendszer minden szintjén támogatáshoz juthatnak majd tanulmányaikhoz. A hátrányos helyzetű tanulók oktatásbeli esélyegyenlőségének biztosítására a Nemzeti Fejlesztési Tervben összesen mintegy 7,7 milliárd forint áll rendelkezésre. Az előadó reményét fejezte ki, hogy a programok hatására az a tény, hogy valaki romának születik, néhány év múlva semmiféle hátrányt nem jelent már számára.

Az előadásokat élénk eszmecsere követte. *Gere Ilona* egy 1992-es, romák körében végzett empirikus kutatást ismertetve hangsúlyozta, hogy bár hosszú távon az oktatásnak nagy szerepe van a foglalkoztatásra, az egyén rövid távú döntéseinek meghozatalánál a foglalkoztatási helyzet jelentősen befolyásolja a tanulással kapcsolatos attitűdöket. E vizsgálatban a roma szülők gyermekeik oktatásával, továbbtanulásával kapcsolatos véleményét egyértelműen az határozta meg, hogy volt-e munkájuk. Akiknek nem, azok egyáltalán nem támogatták gyermekeik tanulását, mondván, az ő munkába állásukat sem segítette, hogy korábban tanultak. A 90-es évek közepére, a nagyarányú roma munkanélküliség kialakulásával a tanulás mint motiváló tényező megszűnt, devalválódott, és ez kihathat a mai fiatal nemzedékek tanuláshoz való hozzáállására. Éppen ezért rövid távon a minta és a motiváltság újrateremtődése érdekében is fontos a roma foglalkoztatás növelése, hiszen e nélkül nem érthető, nem megmagyarázható a fiatal roma nemzedékeknek, hogy miért érdemes és fontos tanulniuk. *Daróczy Gábor* mindezzel egyetértve azt hangsúlyozta, hogy az ő számára az egyéni életlehetőségeket tekintve az a fontos, hogy mindenki kezdetektől megkaphassa azokat az élethez, karrierhez szükséges eszközöket, amelyek birtokában aztán később nem kerülhet abba a helyzetbe, hogy tőle független kérdés legyen, hogy dolgozik-e vagy sem. Valóban felnőtt a 90-es években egy olyan roma nemzedék, amely soha nem láthatta a szüleit tartósan minden reggel munkába menni, nem láthatták azt a mintát, aminek az ismeretét és betartását a társadalom elvárja tőlük. Ezért szinte lehetetlen, de legalábbis borzasztóan nehéz megfelelniük ezeknek az elvárásoknak. A kérdés azonban a társadalompolitika számára az, hogy a rendelkezésre álló korlátos eszközöket a rövid távú vagy a hosszú távú célok elősegítésére fordítjuk-e, 4 évben vagy 12 évben gondolkodunk-e. *Scharle Ágota* egyetértve *Daróczy Gáborral* arra kérdezett rá, hogy a tanárok képzésében és továbbképzésében, valamint a tantárgyi struktúrát tekintve mennyiben tudott előrelépni az OM. A miniszteri biztos elmondta, hogy komoly lépéseket tettek a tanárképzési szemlélet átalakítására, azaz hogy ne tantárgyakat, hanem gyerekeket oktassanak, ennek eredményeit 2007-re várják. Akkor indul a Nemzeti Fejlesztési Terv második hulláma, ami a jelenlegi tervben rendelkezésre álló összeg 3-5-szörösével gazdálkodhat majd. *Szent-Lélek György* (FMM) azt firtatta, nem kellene-e külön speciális képzést nyújtani a roma gyerekek oktatásával foglalkozó tanároknak, hasonlóan például a svéd gyakorlathoz, ahol a felnőttoktatásban részt vevő tanárokat az egyetemi képzés során külön felkészítik a jelentősebb bevándorolt kisebbségi csoportok ismeretére. *Daróczy Gábor* szerint nagyon sok ilyenfajta képzés van ma Magyarországon, de ebben inkább problémát lát: a 6 éves gyerekek között nincs különbség, akár romák, akár nem. Ne gondoljuk azt, hogy más típusú tanárra van szükségük. Véleménye szerint ugyanaz az igénye mindkettőnek, csak az egyiket könnyebben tudja teljesíteni az általános iskolában jelenleg oktató tanító néni, a másikat pedig nem. A roma gyerekeket oktató tanárok képzésére szolgáló tankönyvek olyan készségek és

képességek meglétét feltételezik, olyan módszereket ajánlanak, amelyek egy jó pedagógustól bármely iskolás gyermek tanításakor elvárhatók (például differenciált oktatás, odafigyelés, empátia stb.). *Scharle Ágota* ehhez kapcsolódva megjegyezte, hogy a Pisa-jelentés valóban pontosan arra mutatott rá, hogy komoly problémák vannak a mai magyar iskolarendszerben, s nem csupán a hátrányos helyzetű gyerekek oktatásával.

Hablicsek László (KSH) demográfusként megjegyezte, hogy a roma lakosság túl van a demográfiai robbanás csúcspontján, ami az 1980–1990-es évek fordulóján játszódott le, és azzal a következménnyel járt, hogy az iskolarendszer különböző szintjein megnőtt a roma gyerekek száma és aránya. A továbbiakban – a demográfiai folyamatok természetének megfelelően – fiatal felnőttként jelennek meg a munkaerőpiacon. Az oktatási lemaradásuk azonban gátolja őket a munkavállalásban, ezért megnő a felnőttképzés jelentősége. Ugyanakkor, annak érdekében, hogy az oktatási felzárkóztatási programok hatására növekvő arányú roma továbbtanulók és a leszakadók közötti szakadék ne nőjön túl nagyra, a szakképzés korszerűsítése, a munkaerőpiachoz történő alkalmazása is nagyon fontos lesz.

Az előbbiekhöz aktuálisan kapcsolódott is az utolsó kérdéskör előadása: „Az egész életen át tartó tanulás: oktatás és munkaerőpiac” címmel, melyet *Milotay Nóra*, az *OM fejlesztéspolitikai referense* tartott. Mi tulajdonképpen az egész életen át tartó tanulás (Life Long Learning, LLL)? – tette fel a kérdést bevezetőjében. Egyrészt az oktatáspolitikai fontos diskurzusa, amely egyfelől közös keretet ad a humán erőforrás-fejlesztés problémáira adott válaszokhoz, másrészt számos oktatáspolitikai reform közös keretét jelenti, és szinte minden társadalmi reform, illetve oktatáspolitikai megújítást szándékozó rendszer részéül megjelenik. Három progresszívnek mondható elvre épül: az egyén kiteljesedése; a demokrácia rendszerének tökéletesítése és az alkalmazkodóképesség fejlesztése. Az LLL koncepciója az EU által előirányzott tudástársadalomban az oktatási és képzési rendszerek átfogó megújítására, az egységes európai oktatási térség kialakítására irányuló törekvések közös logikai kerete lett, amely segíti az oktatáspolitikai más szakmapolitikákhoz (elsősorban a foglalkoztatáspolitikához és a társadalmi befogadás kérdéséhez) való kapcsolódását. Képlékenysége és diskurzus jellege miatt regionális variációi léteznek, így Magyarországon is felmutathatók sajátosságai. Az LLL Magyarországon a fejlesztéspolitika egyik prizmjája: egyfelől az egész életen át tartó tanulás a már megszületett részpolitikák koncepcionális keretét adja, másfelől kijelöli a következő programozási ciklusra irányuló tervezőmunka irányait a humán erőforrások fejlesztése területén. Továbbá egy koherens egész életen át tartó tanulásstratégia javítja az ország pozícióit a strukturális alapok felhasználásáról zajló tárgyalások, valamint az oktatási ágazat esélyeit a forrásallokáció során. A magyar egész életen át tartó tanulás stratégiája nem ágazati logikára épül, hanem összkormányzati megközelítésben igyekszik egy olyan rendszer alapvetését megteremteni, amelyben az érintett szakpolitikák (ifjúsáspolitikai, közművelődés, egészségügy, szociális- és családügy) céljai egyenlő mértékben megjeleníthetők. A stratégia figyelembe veszi a már meglévő helyi innovációkat, és támogatja azok rendszerszintű elterjesztését, valamint ezt továbbgondolva kísérletet tesz a mikro- és makroszintű tervezés összehangolására. Melyek azok a konkrét problémák, amelyekre a magyar LLL választ keres? Elsősorban az oktatás eredményességének mérhetősége és fejleszthetősége, a hátrányos helyzetűek oktatási szolgáltatásokhoz való hozzáféréseinek növelése, a felnőttképzésben való alacsony és végzettség szerinti részvétel, a felnőttképzésbe való befektetés megtérülésének bizonytalansága, az informális és nem formális tanulás gyengesége. A LLL-stratégiában öt prioritás fogalmazódott meg e problémák megoldására: 1. esélyteremtés, 2. az oktatás, a képzés és a munkaerőpiac kapcsolatának erősítése, 3. új kormányzási módszerek, közpolitikai technikák, 4. az oktatás, képzés hatékonyságának javítása, össztársadalmi ráfordításainak növelése, 5. az oktatás és képzés minőségének fejlesztése.

ÚJ KÖNYVEK

Kornai János: A gondolat erejével

Osiris, 2005. 428 oldal

Kornai János nemrég megjelent önéletrajza lebilincselő olvasmány nemcsak közgazdászoknak, hanem a tudomány- és társadalomtörténet iránt érdeklődő szélesebb közönségnek is. A könyv tanúvallomás egy viharos korról, melyben az egyén dilemmái értelmezhetetlenek a politikai környezet korlátainak ismerete nélkül. A kutatási terület kiválasztása, a maradás vagy emigrálás kérdése, a politika és tudomány kapcsolata a szerző egész életét végigkísérik és súlyos döntések meghozatalára kényszerítik. Önéletrajzában, melyben elsősorban önmagát próbálja megérteni, ezeknek a kérdéseknek a vizsgálatával foglalkozik. A hang, a stílus ismerős: Kornai tudományos írásaiból megismert tárgyilagos, elemző módon, forrásmunkákra támaszkodva tárja fel döntéseinek indítékait és választásainak következményeit. Minden tetteivel kapcsolatosan van ereje szembenézni a legnehezebb kérdéssel is: lehetett volna másképp?

A szerző életre szóló döntéseinek meghozatalában a két totalitáriánus diktatúra alatt felgyülemlett ifjúkori hatások meghatározó szerepet játszanak, melyekkel a könyv első négy fejezete foglalkozik. Családja tragédiája Magyarország náci megszállása alatt Kornait szinte automatikusan a kommunista eszmék felé tereli. A *Szabad Nép* szerkesztőségében meredeken ívelő karriert fut be, 21 évesen a gazdasági rovat főszerkesztője lesz. Kivételes pozíciójában érzékeli a gazdasági működés problémáit, de a hibát a végrehajtás tökéletlenségeiben keresi, és ezért a fegyelem erősítését javasolja. A rendszer igazságtalanságaival szemben azonban teljesen vak marad, ezek csak 1953-ban, Sztálin halála után körvonalazódnak számára, mikor a börtönből kiszabadult kollégáival találkozik. Ekkor kezdi olvasni jugoszláv szerzők írásait, melyek belülről adták éles bírálatát a sztálini rendszer hibáinak. Lépésről lépésre veszt el a hitét a kommunista ideológiában, ami befolyásolja a *Szabad Népnél* végzett munkáját is: már nem hajlandó a párt utasításának megfelelően tudósítani a gazdaságról, és 1954-ben csatlakozik az újságnál kibontakozott lázadáshoz. A kemény vonal ismételt megerősödése után ez a magatartás büntetést von magával – a sajtóból a tudományos szférába helyezik át. Az áthelyezés megalázó procedúráját, a kötelező önkritikát Kornai erkölcsi vereségként éli meg, és korábbi vakhite a rendszerben végképp szertefoszlik. A kommunizmusból való kiábrándulás élménye meghatározó: soha többé nem hisz fenntartás nélkül semmilyen ideológiában, és örökre elmegy a kedve a politikától.

A kommunista meggyőződés elvesztése után Kornai nagyon hamar eljut a marxizmussal való leszámoláshoz is, mely alapvetően befolyásolja későbbi kutatásait. Doktori disszertációját a központi tervezés könnyűiparban megvalósult tapasztalataiból írja. *A gazdasági vezetés túlzott központosítása* a korábbi ideális tervezési folyamatokat leíró műveket messze túlhaladva a központi tervezés valós tapasztalatait elemzi és tár fel

szükségszerű szabályosságokat. A mennyiségi szemlélet egyoldalúsága, a 100% fetiszálása és a tervalku problematikája azt sugallta számára, hogy a gondok kiküszöböléséhez nem egyszerűen jobb végrehajtásra, hanem a gazdaságvezetési módszerek radikális megváltoztatására van szükség. 1956 nyarán a disszertáció lelkes fogadtatásban részesült itthon és külföldön egyaránt, melynek hatására Kornai végképp elköteleződik a tudományos munka mellett. A kezdeti siker után azonban az 1956-os forradalom leverése és a megtorlások súlyos törést jelentenek a kutatómunkában. Ugyanazok a kollégák, akik 1956 nyarán még ünnepelték a disszertációt, a forradalom másnapján támadássorozatot indítottak ellene, és revizionistának minősítették. Mivel ezúttal nem hajlandó önkritikát gyakorolni és a pártba visszalépni, eltávolítják a Közgazdaságtudományi Intézetből.

A megtorlás után Kornainak döntenie kell: vagy folytatja a központosításról szóló kutatásait és kockáztatja azt, hogy nem publikálhatja eredményeit, vagy új kutatási irányt választ. A marxizmustól való eltávolodás és a legális publikáció melletti elkötelezettség a matematikai közgazdaságtan felé tereli, amelynek révén a nyugati közgazdaságtan fő áramlatához kíván csatlakozni. Könyvében felveti a kérdést: vajon szükség volt-e erre a váltásra? Ma is úgy látja, hogy mivel nyíltan nem lehetett a témáról beszélni, nem volt érdemes tovább dolgozni a *Túlzott Központosítás* folytatásán. Az akkori- ban elkerülhetetlennek vélt döntéséről azonban mégis sajnálkozva nyilatkozik, hiszen úgy érzi, hamarabb jutott volna el a puha költségvetési korlát felismeréséig, ha 1957 után is folytatja könnyűipari kutatásait.

A matematikai közgazdaságtan több mint egy évtizedig foglalkoztatta. Első komoly visszhangot kiváltó publikációját *Lipták Tamással* közösen a magyarországi szocialista vállalatok nyereségrészesedésének témájában írta. A modern nyugati közgazdaságtan nyelvén megírt cikket egy nagyon speciális magyar problémáról az *Econometrica* azonnal, változtatás nélkül elfogadta közlésre. Hasonló sikert aratott a szerzőpáros „Kétszintű tervezés” című tanulmánya, mely ismertté tette őket a matematikai közgazdászok körében. Ebben azt próbálják bizonyítani egy játékelméleti keret segítségével, hogy bizonyos követelmények mellett a központ és az ágazatok közötti alkufolyamat konvergál az optimális megoldáshoz. Az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetében a tudományos tervezést kipróbálják a gyakorlatban is, de Kornainak itt szembesülnie kell azzal, hogy a bürokrácia ellenérdekeltsége miatt az optimalitás soha nem jön létre, hiába a legkorszerűbb tervezési technika.

A tervezés gyakorlati kudarca felvetette a kérdést, hogy vajon miért eredményesebb a piac az optimális megoldás létrehozásában, mint a bürokratikus koordináció, hiszen ideális esetben mindkettő konvergál az optimumhoz. Kornai úgy érezte, erre a kérdésre a neoklasszikus elmélet nem ad kielégítő választ. Új kutatási témája így az általános egyensúly-elmélet kritikája lesz, melyből az *Anti-Equilibrium* című könyv születik. Ebben a *Walras–Arrow–Debreu*-modell feltételeinek a szigorúságát bírálja. A könyv azonban nem hozta meg a várt sikert, és a szerző ezen a ponton az egész önéletrajzára jellemző önkritikával elismeri, hogy a feladat nagyobb volt annál, mint amivel képes volt megbirkózni. Mai szemmel Kornai akkori bírálatát tudományelméletileg hibásnak tartja, és ha újra megírhatná a könyvet, inkább a közgazdasági oktatás gyakorlatát bírálná, amely az elméletből a piac abszolút dicsőítését olvassa ki.

A hosszú kitérők után Kornai csupán 1976-ban tér vissza a szocialista gazdaság szisztematikusan vizsgálatához. Ekkorra már jelentősen enyhült a politikai légkör, visszatérhetett a Közgazdaságtudományi Intézetbe, és a Magyar Tudományos Akadémia tagjává választották. 1980-ban publikálja a saját maga által legfontosabbnak tartott munkáját, *A hiányt*. Ebben a hiánygazdaság bemutatásán keresztül az egész szocialista gazdaság kritikáját mondhatta el, melyben nem a vevők, hanem az eladók dominálják az elosztást. Ekkor a műben már kiemeli, hogy a hiány rendszerspecifikus jelenség, melyet

nem lehet néhány döntéssel megváltoztatni, és ezért a reformok hatása csak korlátozott lehet. A szocializmus alkonyán a könyv hatalmas siker itthon és külföldön egyaránt. Három kérdést azonban ekkor még kikerül, melyeket csak 1992-ben, *A szocialista rendszerben* mond el, ezek: a Szovjetunióhoz fűződő viszony, a kommunista párt szerepe és a privatizáció. Nagy összefoglaló művét, melyben a rendszer problémáit a kommunista párt dominanciájából vezeti le, sokan elkésettnek érezték, hiszen a rendszer addigra már összeomlott. Kornai ebben az esetben megvédi magát a kritikákkal szemben: ma is úgy érzi, a mű az utókornak íródott, és korábban nem tudta, később nem akarta volna megírni.

A kutatási témák kiválasztásánál Kornai folyamatosan szembesült a politikai határokkal: meddig lehet elmenni a rendszer bírálatában úgy, hogy az eredményeket legálisan publikálni lehessen? A lehetőségek behatároltsága különösen éles megvilágítást ad annak a kérdésnek, hogy maradjon vagy emigráljon, mellyel folytonosan szembesülnie kell azután, hogy 1956-ban a maradás mellett döntött. Disszertációja, melyet 1958-ban az Oxford University Press publikál, és a matematikai közgazdaságtanban elért eredményei a világszerte elismert tudósok közé emelik. 1963-ban utazik először egy cambridge-i konferenciára, és a meghívást számos másik követi, az Anti-Equilibrium megírása előtt például Stanfordban Kenneth Arrow vendége. A konferencia-meghívások mellett a világ legnevesebb egyetemei ajánlanak neki professzori kinevezést, többek között Cambridge, Princeton, Stanford. Itthon ugyanekkor ki van tiltva a Közgazdaságtudományi Egyetemről, ahová egészen 1987-ig nem hívják tanítani, amit máig élete egyik nagy veszteségének érez. Az itthoni egyetemi lehetőségek hiánya különösen vonzóvá tette számára a világra nagy nyugati egyetemeinek ajánlatait. A Magyarországhoz való kötődés azonban erősebbnek bizonyul, és Kornai 1984-ig nemet mond az ajánlatokra. Ekkor azonban a Harvard hívja, amit hosszú mérlegelés után elfogad. Magyarországot azonban ezúttal sem hajlandó véglegesen elhagyni, és berendezkedik egy sajátos kettős életre: fél évet Amerikában, fél évet Magyarországon tölt. Az oktatást hatalmas kihívásként éli meg, hiszen 56 évesen kellett megtanulnia tanítani anélkül, hogy a témában más kurzusait látogatta volna korábban és kidolgozott anyaga lett volna. A szocialista rendszer összeomlása további nehézséget jelentett, hiszen naponta érkeztek az új hírek, melyet folyamatosan be kellett építeni a tananyagba. Mindezen nehézségek ellenére Kornai büszkén hivatkozik a diákok pozitív értékeléseire – szerénységére jellemző, hogy ezen a ponton is hangsúlyozza, hogy a visszajelzések „önkiválasztó mintán” alapultak, azaz nem a Harvard PhD diákjainak reprezentatív felmérésén. Az amerikai élmények és a szellemi impulzusok azonban soha nem távolították el Magyarországtól – otthonának változatlanul szülőhazáját tekintette, igazi barátok, akikkel „fél szavakból is megértik egymást”, csak Magyarországon vannak, belülről csak Magyarország problémái foglalkoztatják. Az „itt élned, halnod kell” parancsát Kornai pátosz nélkül, magától értődően írja le.

A kutatásaiból fakadó tudás és az országhoz való szoros kötődés folytonosan szembesíti a politikában való részvétel dilemmájával. A *Szabad Népből* szerzett tapasztalatokból okulva korán eldönti, hogy távol tartja magát a politikától, mivel érzékeli, hogy az ahhoz szükséges hatalomvágy és gátlástalanság hiányzik belőle. Azt is hamar felismeri, hogy a kutatói tevékenységet és a politikát nem lehet összeegyeztetni, hiszen „nem lehet valaki politikusként szenvedélyesen elfoglult délelőtt és tárgyilagosan elfogulatlan délután” (108. o.). A forradalom utáni korszak megtorlásai, vallatásai tovább érlelték ezt az elhatározását. Mindezek ellenére a kérdést soha nem sikerült teljesen lezárnia és a gazdaságpolitika alakításának kísértése megmaradt. 1958-ban elutasítja a részvételt a Varga-bizottságban, de az 1960-as években komoly erőfeszítéseket tesz arra nézve, hogy a matematikai modelleket a gyakorlati tervezésben is alkalmazzák. A tervgazdaság alakítására való erőfeszítések kudarcából is okulva szintén visszautasítja a részvételt az 1968-as reformokban, és a fejleményeket távolságtartó kritikával szemléli. A szocialista

reformokból való kimaradás után az igazán nagy kísértés számára a rendszerváltás időszakában érkezett el, amikor úgy érezte, meg kell szólalnia a jelen feladatairól. 1989-ben ezért félreteszi *A szocialista rendszert*, és megírja *Az indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében* című művét, mely a rendszerváltás gazdasági feladatait sorolja fel. Radikális változtatásokat sürgetett, az infláció és az államháztartási hiány megfékezését, és a félmegoldások befejezését javasolta minden téren, leginkább a privatizációban. A könyv kezdetben hatalmas visszhangot váltott ki, többen rendkívül élesen támadták, mivel megkérdőjelezte a magyar reform- közgazdaságtan számos axiómáját. Később a vihar elcsendesedett, és a gazdaságpolitikai hatás viszonylag csekély maradt. Kornai azonban nem szakadt el a gazdaságpolitikától teljesen – kiállt a Bokros-csomag szükségessége mellett, és a jegybanktanács tagjaként részt vett 2001-ig a monetáris politika irányításában is, melyre ma is büszkén emlékszik vissza. Elveiben azonban mindig konzisztens marad: soha nem lesz belőle politikus, és álláspontját soha nem változtatja meg anyagi vagy pártérdekek kedvéért.

Önéletrajzát a következő mondattal zárja: „Vár a többi munka.” Aktivitása közel a 80. életéhez lenyűgöző: a szocialista rendszerről szóló nagy összefoglaló műve óta több könyve jelent meg az államháztartási és az egészségügyi reformról, legutóbb a *Tisztesség és bizalom* nemzetközi kutatócsoport munkáját irányította. A könyvet letéve az olvasóban mégis a szilárd erkölcsű ember képe marad meg, aki úgy tett szert világhírnévre egy rendkívül nehéz korban, hogy önmagához és elveihez hű tudott maradni. Ez a következetesség a memoárjában megejtő szerénységgel párosul, mely kizárja azt, hogy választásait az egyedül üdvözítő megoldásnak tekintse. Élete mindezért inspirációként szolgálhat minden fiatal kutató számára, és önéletrajzát csak ajánlani lehet – tartalmában, stílusában a tudományos publikációival vetélkedő munka, letehetetlen olvasmány.

Győrffy Dóra

Győrffy Dóra, a Közép-európai Egyetem doktorandusza, a Matthias Corvinus Collegium oktatója.

Brief Summary of the Articles

China and India: New Locomotives in the World Economy?

GYÖRGY CSÁKI – ANDRÁS HERNÁDI

In the first decade of the 21st century the US still enjoys its economic hegemony while the EU had to give up the hope to become competitive with the US by 2010. Simultaneously, one can witness spectacular and dramatic changes around the third pole of the world economy, ie. Japan and its 'neighbourhood'. China and India draw growing attention by their growth rates and achievements in trade and capital flows. China also acts as the engine of world exports and imports and a protagonist in the international monetary and financial system. India excels in the exports of services, especially insourcing them at increased added value. The changes in the positions of China and India have been so far the biggest ones for the world economy of the 21st century.

Questions of China's exchange rate regime

DÁVID NÉMETH

Change of China's exchange rate regime to a more flexible one has too big risk in its recent economic situation therefore China behave rational when do not yield under the pressure of the Great Powers and leave its exchange rate unchanged. We must not forget either that its exchange rate regime needs modification parallel to its market opening because the system, which helps the development of the economy now could be the blocking factor later, therefore the introduction of managed float system is reasonable in long-term. As an edification of the Asian crisis the market opening should not be rushed. In the between-season, while China executes its necessary reforms and its economy needs defend against the free global competition its exchange rate's fixing to a currency basket would have many advantages.

Foreign Direct Investment in the Light of Theory of Internalisation

LÁSZLÓ ERDEY

The article presents and systematizes the internalisation-based explanations of trade theory about foreign direct investment and related empirical research. The tendencies and the theoretical models prove that the flows of foreign direct investment are determined by a joint set of different factors. They also corroborate the importance of integrated forms opposite to market-based solutions in industries producing R&D- and human capital intensive differentiated products and characterized by a significant role of intangible assets. The necessity of skilled workforce and appropriate physical and institutional infrastructure in the host country is reinforced as well. The future would seem to belong in this narrower field to models capable of handling locational as well as internalisational aspects of complex integration strategies of the multinational companies.

Jogi melléklet

A vevői erő (buyer power) és a beszerzési ár alatti értékesítés (sales below cost) versenyjogi megítélése a nemzetközi tapasztalatok tükrében

BASSOLA BÁLINT – ZUBRICZKY BARBARA

Az utóbbi időben – egyrészt a nagyméretű kiskereskedelmi láncok (hipermarketláncok) kifogásolt tevékenysége miatt, másrészt a kereskedelmi törvény küszöbönálló módosítása miatt – egyre élesebb vita folyik a beszerzési ár alatti értékesítés és a vevői erő szabályozásának lehetőségeiről. Gyakran szembesülhetünk azzal is, hogy az egyes jelenségek, így az erőfölénnyel való visszaélés, ill. a vevői erő, valamint a beszerzési ár alatti értékesítés, ill. a felfaló árazás körül fogalmi zavar uralkodik. Tanulmányunkkal a vevői erő és a beszerzési ár alatti értékesítés kapcsán szeretnénk néhány fontos alapkérdést tisztázni, továbbá – egyes uniós tagállamok tapasztalatain keresztül – azt kívánjuk bemutatni, hogy a fogyasztók, valamint a gazdaság egésze számára milyen hatásai lehetnek a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmának.

Bevezetés, a téma aktualitása

Mind Magyarországon, mind a többi uniós tagállamban a kereskedelmi szektor gyökeres átalakulásának lehetünk szemtanúi az utóbbi években. A nagy tőkeerejű és rendkívül hatékony nagyméretű kiskereskedelmi láncok (pl. Tesco, Auchan, Cora) megjelenésével bizonyos nagykereskedelmi egységek szinte eltűntek a vertikumból, mivel a hiper- és szupermarketeknek a termelők az új ellátási láncban már közvetlenül a fogyasztók felé eladóknak szállítanak. A vásárlói szokások szintén alapjaiban változtak meg. Napjainkban már a nagy tételű bevásárlások (*one stop shopping*) a jellemzőek, s csökken a mindennapos bevásárlások (*top up shopping*) során megvett termékek részaránya. E folyamatok következtében az üzletek mind Magyarországon, mind más európai országokban egyre inkább koncentráltan helyezkednek el, a kis- és közepes méretű üzletek közül pedig egyesek kénytelenek bezárni kapuikat.

A tanulmány szerzői a Gazdasági Versenyhivatal jogászai.
BASSOLA.Balint@gvh.hu, ZUBRICZKY@Barbara@gvh.hu

A szerzők köszönetet mondanak Torjárné Amberger Teréznek, Kanizsai-Nagy Andrásnének és Szíjjártó Ilonának az értékes szakmai kritikákért, valamint Paul Dobsonnak, Bernard Joe Phillipsnek, Kovács Csabának, Carol Boate-nak, Anita Lukaszeknek, Doris Zeibignak és Raymond de Rooij-nak a témában folytatott gondolatébresztő vitáikért.

A cikkben foglaltak a szerzők egyéni véleményét tükrözik, amely nem feltétlenül azonos a Gazdasági Versenyhivatal álláspontjával.

A kézirat lezárásának időpontja: 2005. május 23.

Ezeket a változásokat észlelve nyomban felmerül a kérdés: hogyan kezelheti az új helyzetet a versenyjogi jogalkalmazás, valamint érdemes-e – és, ha igen, mikor – állami szabályozással beavatkozni a piaci mechanizmusokba. Tanulmányunk célja ennek fényében

1.) egyrészt bizonyos fogalmak versenyjogi szempontból történő tisztázása, így a vevői erő és a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés alkalmazásának elhatárolása, valamint a beszerzési ár alatti értékesítés megkülönböztetése a felfaló árazástól (**I. rész**);

2.) másrészt néhány uniós tagállam tapasztalatai alapján annak vizsgálata, hogy a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmának bevezetése milyen hatással van a fogyasztói jólétre, valamint a gazdaság egészére, illetve hogy a vevői erő problémakörének kezelése kapcsán milyen szabályozási kísérletek merültek fel (**II. rész**);

3.) harmadrészt azon lehetőségek számbavétele, melyekkel a vevői erő problematikája hatékonyan kezelhető (**III. rész**).

I. A RELEVÁNS VERSENYJOGI FOGALMAK ELHATÁROLÁSA

A vevői erő és a beszerzési ár alatti értékesítés problematikájának hatékony kezeléséhez szükséges eszköztár feltérképezéséhez elengedhetetlen néhány versenyjogi jogintézmény fogalmi tisztázása: egyrészt szükséges a gazdasági erőfölény és a vevői erő elhatárolása (**I. 1.**), másrészt a beszerzési ár alatti értékesítés és a felfaló árazás megkülönböztetése (**I. 2.**), harmadrészt pedig a vevői erő és a beszerzési ár alatti értékesítés kapcsolatának meghatározása (**I. 3.**).

I. 1. A gazdasági erőfölény és a vevői erő fogalmainak alkalmazása a versenyjogban

A) **Gazdasági erőfölény** (*dominant position*) a versenyjog szerint akkor áll fenn, ha a cég gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, beszállítóinak, vevőinek és más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására.¹ Az erőfölény megállapításánál alapvetően az érintett piac megtámadhatóságát, a piac szerkezetét, a vállalkozás helyzetét kell megvizsgálni, hiszen a fogalom maga az adott vállalkozás többi piaci szereplőhöz viszonyított jóval erősebb piaci pozíciójára utal.² Problémát a szupermarketek gyakorlatával kapcsolatban az jelenthet, hogy a nagyméretű kiskereskedelmi láncokra nem alkalmazhatóak a versenytörvény erőfölénnyel való visszaélésre vonatkozó passzusai, ugyanis a kereskedelmi szektorra – jelenleg – erős verseny jellemző, tehát egyik piaci szereplő sincs kiemelkedő piaci pozícióban a többihez viszonyítva, azaz egyiknek sincs erőfölénye. Másként fogalmazva: ezen a piacon általában nem igaz, hogy az egyik kereskedő a többi viselkedésétől függetlenül tevékenykedhetne a piacon, és ne volna rákényszerítve arra, hogy reagáljon egy-egy versenytársa akcióira és egyéb üzleti magatartására.

B) A **vevői erő** (*buyer power*) a kereskedelmi értékesítés céljából vevőnek azt a képességét jelenti, melynek segítségével képes befolyásolni az adásvétel feltételeit és körülményeit.³ Ha a fogalmat életszerűbben akarjuk megragadni, akkor arra a megközelítésre kell gondolnunk, mely szerint a vevői erő lényege, hogy ha egy kereskedő úgy

¹ Ld. 1996. évi LVII. törvény a Tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról 22. § (1). bek. (a továbbiakban: Tpv.). A gazdasági erőfölény meghatározásához ld. az Európai Bíróság ítélete 27/76 *United Brands v. Commission* [1978] ECR 207, 65. pont.

² Ld. Tpv. 22. § (2). bek.

³ Ld. Whish, Richard, *Competition Law*, LexisNexis UK, London, 2004, 45. o.

dönt, hogy kilistáz egy adott beszállítót – azaz a továbbiakban nem vásárol tőle árut –, akkor emiatt saját profitja alig érzékelhetően változik, ellentétben a beszállítóéval, kinek vesztesége – eltérő adottságai miatt – arányában lényegesen jelentősebb lesz. A gyakorlatban egy ilyen gazdasági kapcsolatban az eladók (pl. különféle élelmiszer-, illatszer-beszállítók) a kereskedő értékesítési forgalmából csak kicsiny (akár csupán 1% alatti) részesedéssel bírnak, míg az általuk a kereskedőnek eladott áruk bevételüknek jelentős részét (akár 20%-át) teszik ki. Ennek következtében az eladók diktált feltételekkel szembesülnek, s ezeket – azért, hogy a kereskedő ki ne listázza őket – kénytelenek az üzleti tárgyalások során elfogadni. Az imént leírt jelenségekből tehát az a következtetés vonható le, hogy a jelentős vevői erő kialakulása miatt a nagyméretű kiskereskedők a beszállítók számára a termékeik végső fogyasztókhöz való eljuttatása során az esetek többségében ésszerűen megkerülhetetlen, pótolhatatlan szerződéses partnerekké válnak.⁴

C) A versenyjogi jogalkalmazás szempontjából a **gazdasági erőfölényes helyzet és a vevői erő összefüggéséről** a következők állapíthatók meg: gazdasági erőfölényes helyzetet a hazai és a közösségi joggyakorlat alapján általában jelentős – jellemzően 30%-os vagy azt meghaladó – értékesítési piaci részesedés esetében lehet megállapítani.⁵ A beszerzési kapcsolatban (az ún. *upstream-piacon*), azaz a termelők és a beszállítók viszonylatában, a jelentős vevői erőhöz kapcsolódó piaci jelenségek azonban már jóval alacsonyabb, 10% körüli értékesítési piaci részesedés esetében kimutathatóak.⁶ Ez pedig azt jelenti, hogy a vevői erős esetekben még az erőfölénnyel való visszaéléshez igen hasonló magatartások esetén sem mindig lehet a hatályos versenytörvény alapján eljárni.

I. 2. A beszerzési ár alatti értékesítés és a felfaló árazás elhatárolása

Témánk tárgyalásánál rendkívül fontos a beszerzési ár alatti értékesítés (*sales below cost*) és a felfaló árazás (*predatory pricing*) fogalmainak egymástól való elhatárolása. Az előbbi esetében jellemzően időszakos akciókról és csupán néhány termékre kiterjedő árengedményekről – tulajdonképpen egy ügyes marketingstratégiáról – van szó, melyeknek célja a vevők átcsábítása más eladóktól, valamint egy olyan *image* kialakítása, mely az adott áruházat olcsónak láttatja.⁷ A felfaló árazás⁸ esetén azonban a vállalkozás tartósan veszteségesen kínálja termékeit, és ezt kifejezetten azzal a céllal teszi, hogy kiszorítsa versenytársait a piacról. Az ily módon történő árazás viszont csak akkor jogellenes, ha – azon kívül, hogy a túlzottan alacsony eladási árat a cég nem tudja a versenytársak-

⁴ Megemlítendő ezenkívül, hogy a beszállítók és a kiskereskedők kapcsolata valójában nem csak a kereskedő, mint vevő és a beszállító, mint eladó relációban nyilvánul meg, hiszen a nagyméretű kiskereskedők saját márkás termékeik viszonylatában versenytársai a beszállítóknak, sőt tulajdonképpen eladókká válnak akkor, mikor különböző jogcímenek díjat számítanak fel (pl.: polcdíj, etc.).

⁵ Az Európai Bíróság joggyakorlatát ld. Whish, Richard, *Competition Law*, LexisNexis UK, London, 2004, 180–182. o.; ld. továbbá Miskolczi Bodnár Péter: *A Versenytörvény Magyarázata*, KJK-KERSZÖV, Budapest, 2002, 268. skk. o.

⁶ Ennek beható elemzését ld. Clarke, Roger – Davies, Stephen – Dobson, Paul – Waterson, Michael, *Buyer Power and Competition in European Food Retailing*, 2002, 9–44. o.

⁷ Az 1960-as években népszerűsítette ezen elméletét Bernardo Trujillo amerikai marketing-szakember, aki a gyakorlatot találóan a „veszteségzsizetek a profitóceánban” hasonlattal érzékeltette.

⁸ Ennek részletes közgazdasági elemzését Motta, Massimo, *Competition Policy, Theory and Practice*, Cambridge University Press, 2004, 411. skk. o.; ld. továbbá Whish, Richard, *Competition Law*, LexisNexis UK, London, 2004, 703. skk. o.; A magyar versenytanács joggyakorlatához ld. Versenyjog (szerk.: Sárközy Tamás), HVG-ORAC, Budapest, 2001., 156–158. o.

hoz viszonyított nagyobb hatékonysággal indokolni – az adott vállalkozás gazdasági erőfölényes helyzetben is van.⁹

I. 3. A vevői erő és a beszerzési ár alatti értékesítés kapcsolata

E helyütt elengedhetetlen kitérni arra, hogy a vevői erő és a beszerzési ár alatti értékesítés hogyan kapcsolódik egymáshoz. A gyakorlatban a két fogalom azért jelenik meg együtt, mert tipikusan a vevői erővel rendelkező nagyméretű kiskereskedelmi láncok azok, amelyek a beszerzési ár alatti értékesítést rendszeresen alkalmazzák. A vevők átszábitásának fent vázolt módja náluk azért működik ilyen hatékonyan, mert a vásárlók egy nagy tételű bevásárlás keretében minden valószínűség szerint a drágább termékeket is – és nemcsak a beszerzési áron alul értékesítetteket – veszik meg, így az áruház könnyen eléri célját.

II. A BESZERZÉSI ÁR ALATTI ÉRTÉKESÍTÉS TILALMÁVAL ÉS A VEVŐI ERŐ PROBLÉMAKÖRÉNEK KEZELÉSÉVEL KAPCSOLATOS NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK

A beszerzési ár alatti értékesítés tilalmának bevezetését szorgalmazók gyakran a kisméretű kereskedőknek a nagyobbakkal szembeni versenyhátrányát, valamint a kis- és közepes méretű beszállítóknak a nagyméretű kiskereskedőkkel szembeni kiszolgáltatott helyzetét szokták érvként felhozni. Nyomban felmerül a kérdés, hogy az elérni kívánt cél – nevezetesen a fenti csoportok védelme – ténylegesen megvalósul-e ezzel, s a piaci folyamatokba való beavatkozásból eredő hátrányok arányban állnak-e a várt előnyökkel? Ennek megválaszolásához érdemes szétneézni más uniós tagállamokban is, hiszen a nagyméretű kereskedelmi láncok által megbolygatott kereskedelmi piac Európa csaknem összes országában fejtörést okoz mind a nemzeti versenyhatóságok, mind pedig a kormányzat számára. Meggyőződésünk, hogy az ezen a területen szerzett nemzetközi tapasztalatok a hazai jogalkotó számára is megfontolandó tanulságokkal szolgálhatnak.¹⁰

⁹ Ennek érzékeltetéséhez ld. a Vj-168/2004-es számú az Auchan Magyarország Kft. és a Tesco Globál Áruházak Rt. ellen gazdasági erőfölénnyel való visszaélés miatt indított versenyfelügyeleti eljárást. Ebben az ügyben az eljárás alá vontak egyedüli vagy közös erőfölényét egyes regionális körzetekben ugyan valószínűsíteni lehetett, a beszerzés alatti árazás tényét azonban nem lehetett megállapítani.

¹⁰ E helyütt érdemes röviden kitérni a jelenlegi magyar szabályozásra is. Hatályos jogunk a termelők, a feldolgozók, a viszonteladók és a forgalmazók közötti mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek adásvételére vonatkozóan két fontos korlátozást tartalmaz. Egyrészt a vevő az átvételtől számított 30 napon belül köteles fizetni az áruért, az eladó pedig köteles a számlát az áru átadásától számított 20 napon belül a vevő rendelkezésére bocsátani (Ld. 2003. évi XVI. tv. az agrárpiaci rendtartásról, 29. § (1). bek.) Másrészt a fent említett mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termék lakossági célú kereskedelmi értékesítési ára nem lehet alacsonyabb, mint a szerződésben meghatározott számlázott átadási ár. Más szavakkal ez azt jelenti, hogy ezen termékek vonatkozásában tilos a beszerzési ár alatti értékesítés (29. § (4). bek.). Ez alól mindenesetre kivételt jelent, ha a kereskedő vállalkozásának felszámolása vagy profilváltás miatt kerül sor az árukészlet kiárusítására, továbbá a nem teljes értékű termék értékesítésére.

Megemlítendő még ezenkívül a hazai kereskedelmi törvény jelenleg folyó módosítása is. Mivel tanulmányunk írásának idején még vita folyik arról, hogy a jogalkotó szabályozza-e, s ha igen, hogyan a vevői erő problémakörét, illetve hogy kiszélesítse-e az agrárrendtartási törvényben megfogalmazott – s fent vázolt – tilalmat, ezért ezen jogszabály tervezetével bővebben nem kívánunk foglalkozni.

Mivel a vevői erő és a beszerzési ár alatti értékesítés a fentiekben kifejtettek alapján szorosan összefügg¹¹ ezért a mindkettőre vonatkozó tapasztalatokat az alábbiakban egységesen vázoljuk.

II. 1. A brit szabályozás és az abból levonható tanulságok

Mivel a vevői erő és a beszerzési ár alatti értékesítés problematikájának kezelésével kapcsolatban talán Nagy-Britanniában halmozódott fel a legtöbb tapasztalat,¹² ezért ezeknek tárgyalására részletesen ki kívánunk térni.

A) Supermarket Report, a brit versenyhatóság vizsgálatai

Nagy-Britanniában a vevői erőhöz kötődő magatartásformákat az ún. „**Supermarket Report**” gyűjtötte össze, melyet 2000-ben tett közzé a Competition Commission. A kezdeményezés háttérében az az általános megállapítás állt, mely szerint egyrészt a brit élelmiszertermékek ára a többi hasonló EU tagállambeliénél, ill. az USA-beliénél magasabb volt, másrészt a termelői és a kiskereskedelmi árak között feltűnő különbség mutatkozott. Ezek a jelenségek egyesek szerint arra szolgáltak bizonyítékkul, hogy a nagyméretű láncok a mezőgazdasági szektor nehéz helyzetéből hasznot húznak. Ezenkívül az is aggodalomra adott okot, hogy a nagyméretű, a városon kívül épült szupermarketek sok helyen hozzájárultak a városközpontok kereskedelmének hanyatlásához.

A brit versenyhivatal, az Office of Fair Trading első vizsgálatát 1998–99-ben végezte el, melynek során további problémás területek, így a szupermarketek profitabilitása, a telekárak ellentétes hatása az áruház költségeire, a szupermarketek közötti verseny intenzitása, ill. a szupermarketek és beszállítóik kapcsolata stb. kerültek napvilágra. E vizsgálat eredményeinek tükrében az OFT egy általánosabb vizsgálat lefolytatását tartotta szükségesnek, mellyel a Competition Commissiont bízta meg. A Competition Commission az ártrendekkel kapcsolatban arra a következtetésre jutott, hogy a brit élelmiszerárak 1989 és 1998 között majdnem 10%-kal csökkentek, azonban még így is jelentősen a nemzetközi átlag felett voltak.¹³ Arra azonban nem talált bizonyítékot, hogy a brit kiskereskedők általánosságban versenyellenes tevékenységet folytattak volna az európai tagállamok árszintjéhez képest magasabb brit árak mesterséges felfelé generálása érdekében.¹⁴ Ezzel szemben a nagyméretű szupermarketek árazási gyakorlatával kapcsolatban azonban már bukkantak bizonyos versenykorlátozó magatartásformákra. A Competition Commission ugyanis azt állapította meg, hogy a 24 vizsgált nagyméretű kiskereskedelmi láncból két kivétellel mindegyik tartósan a beszerzési ár alatt értékesítette bizonyos gyakran eladott termékét, mely jelentős mértékben közrejátszott abban, hogy többi termékeinek nagy része nem volt teljes mértékben kitéve a verseny nyomásának, s így ez versenykorlátozó hatást fejthetett ki. Az elemzők megállapították, hogy ez a gyakorlat kárt okoz például a kisebb méretű kereskedőknek. A vizsgálat ily módon

¹¹ Ld. jelen tanulmány I. 3. fejezetét.

¹² Ennek értékeléséhez ld. Dobson, Paul, Exploiting buyer power: Lessons from the British grocery trade, Vol. 72 Antitrust Law Journal No. 2 (2005); ld. továbbá Clarke, Roger – Davies, Stephen – Dobson, Paul – Waterson, Michael: Buyer Power and Competition in European Food Retailing, 2002, 151–169. o.

¹³ A „Supermarket Report” (Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom) készítői nemzetközi összehasonlítás alapján megállapították, hogy 1999 végén a brit élelmiszerárak átlagosan 12-16%-kal haladták meg a francia, német vagy holland árakat.

¹⁴ A vizsgálat szerint az európai szintnél magasabb árak mögött más okok, így a magasabb telekárak, ill. építési költségek vagy a font árfolyama húzódtak meg.

arra a következtetésre jutott, hogy ha a beszerzési ár alatti értékesítést a piaci hatalommal (*market power*)¹⁵ rendelkező piaci szereplők – jelen esetben az öt piacvezető lánc – tartósan alkalmazzák, akkor az a közérdekbe ütközik. Az elemzők mindenesetre fontosnak tartották megjegyezni, hogy bizonyos fogyasztóknak – különösen az alacsony jövedelműeknek – fontos, hogy olcsóbban juthatnak hozzá egyes termékekhez.

A vizsgálat ezenkívül az ún. „*price-flexing*” magatartásra is kiterjedt,¹⁶ melynek lényege, hogy az egyes láncok költségeik nagyságára való tekintet nélkül különböző földrajzi területeken az adott versenyviszonyoktól függően eltérő árakat alkalmaznak. A hatásokat vizsgálva az elemzők a tartós beszerzési ár alatti értékesítésnél elmondottakat ismételték meg azzal a különbséggel, hogy itt csak az első három piacvezető cég magatartását tartották közérdekbe ütközőnek. Indoklásul azt emelték ki, hogy ezen láncok vásárlói többet fizetnek azokban az áruházakban, melyek nincsenek kitéve a verseny nyomásának ahhoz képest, mint amikor erős verseny mellett vásárolják meg ugyanezeket a termékeket ugyanebben az áruházban.

A beszerzési ár alatti értékesítés problémakörének megoldásával kapcsolatban a Supermarket Report utal arra, hogy az eddigi nemzetközi tapasztalatok alapján a betiltás nem bizonyult hatékony eszköznek. Példaként az – alább tárgyalandó – írországi tapasztalatokat hozzák fel, ahol a beavatkozás eredményeként gyengült az árverseny és megnöttek az árak. A vizsgálat készítői aggályosnak ítélték azt a szabályozást is, mely a kisebb méretű kiskereskedők számára engedélyezné a beszerzési áron aluli, a továbbadás céljából, a nagyméretű láncoktól való vételt.¹⁷ Véleményük szerint ugyanis mindkét fenti szabályozási mód olyan állandó felügyeletet és beavatkozást igényelne, mely vég-eredményét tekintve aránytalan volna a jelenlegi, károsnak ítélt hatásokhoz viszonyítva. Ezért a szabályozástól való tartózkodást javasolták. Ugyanígy a szabályozás bevezetése ellen érveltek a „*price flexing*” probléma esetében is, ahol mérlegelték a nemzeti ár, ill. egy olyan kötelezettség előírását, melynél az ár a költségekhez igazodna, valamint annak esetleges bevezetését, hogy az árakat az interneten közzé kelljen tenni. A Competition Commission maga is elismerte annak szokatlan mivoltát, hogy a problémák kezelésére nincs szabályozási javaslatuk, azonban arra hivatkozva védtek meg álláspontjukat, hogy a piacon megfelelő mértékű a verseny, és egyébként is csak olyan, arányos szabályozási megoldást javasolhatnának, mely ráadásul kellően alacsony szabályozási költségekkel is jár. Ilyet pedig – az adott keretek között – nem találtak.

C) A brit Etikai Kódex

A kiskereskedők és a beszállítók közötti kapcsolat feltárása során a Competition Commission több mint ötven aggályosnak tűnő magatartásformát¹⁸ határozott meg. Ezek között szerepeltek azok a gyakorlatok, amelyek szerint a kiskereskedő a vevők költségeitől független, utólagos árengedményeket, különböző, előzetes bejelentés nélküli díjakat követel beszállítóitól, a szerződési feltételeket önkényesen változtatja meg, továbbá a kockázatokat túlzott mértékben a beszállítóira hárítja át. Az elemzők arra a következ-

¹⁵ A közösségi versenyjogban használatos fogalom szerint a piaci hatalom közgazdaságtani megközelítése olyan piaci szereplőre utal, amely hosszabb ideig képes árait a versenypiaci, határköltség-alapú árat meghaladó szinten tartani és ezáltal profitot realizál.

¹⁶ Ld. Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom, Competition Commission, 2000, 7. fejezet, 125-127. o.

¹⁷ Idem. I. rész, 1. fejezet, 1.7 (a) pont.

¹⁸ Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom, Competition Commission, 2000, 11. fejezet, 11.36 pont.

tetésre jutottak, hogy az öt legerősebb vevői pozícióban levő kiskereskedelmi lánc – melyek mindegyike egyenként 8%-os piaci részesedéssel rendelkezett – jelentős vevői erő birtokában van, és ezért számos olyan magatartásforma, amelyet, ha ők gyakorolnak, akkor az a beszállítóik versenyképességére hátrányosan hat, továbbá torzítja a beszállítók és – bizonyos esetekben – a kiskereskedők közötti versenyt. A folyamatok azt eredményezhetik, hogy a termelők kevesebb pénzt fordítanak majd kutatásra, új termékek kifejlesztésére, és ez végül a minőség romlásához és a választék csökkenéséhez vezet. A Competition Commission ennek következtében valószínűsítette a beszállítói piacon az új piacra lépők számának csökkenését. Ezenkívül megállapította, hogy bizonyos magatartások folytatásával ezek a nagyméretű kiskereskedelmi láncok kisebb versenytársaikkal szemben olyan előnyre tesznek szert, mely utóbbiak versenyképességének romlásához vezet.

A fenti problémák orvoslására a Competition Commission egy etikai kódex elkészítését javasolta, melyet kötelezően be kell tartania az adott nagyméretű kiskereskedőknek. A „**Code of Practice on Supermarkets’ Dealings with Suppliers**” (a továbbiakban „Etikai Kódex”)¹⁹ 2002 márciusában lépett hatályba, és a 8%-nál magasabb piaci részesedéssel rendelkező, négy legnagyobb szupermarketláncra alkalmazandó. Szabályozza az általános szerződési feltételeket, az árakkal és a különböző kifizetésekkel kapcsolatos gyakorlatokat, a reklámozás körülményeit, a kártérítést, a fogyasztói panaszközpontokat, a harmadik személyekhez fűződő viszonyt, illetve az alkalmazotti képzést. Az Etikai Kódex alapján a beszállítók kérésére a szupermarketek kötelesek írásba foglalni a szerződési feltételeket, a bekövetkezett változásokról pedig részletesen tájékoztatniuk kell az érintett beszállítókat.²⁰ Megfelelő tájékoztatás nélkül a szupermarket nem csökkentheti visszamenőlegesen az árakat, értékesítési költségeihez csak indokolt esetben kérhet hozzájárulást. Az alacsonyabb profit miatt pedig csak akkor követelhet „kártérítést”, ha ebben már előre megállapodott a beszállítóval. A beszállítóvá válás feltételként csak meghatározott körülmények fennállásánál, a termék jobb elhelyezéséért pedig csak a reklámozási célok megvalósulása esetén lehet átalányfizetési kötelezettséget előírni, továbbá nem lehet a reklámköltségek nagyobb hányadát a beszállítókra hárítani. Az Etikai Kódex a vitarendezés módját is szabályozza. Az álláspontok eltérése esetén a szupermarketek kötelesek a jóhiszeműség és tisztesség elvének megfelelően eljárni, ha pedig a felek nem képesek 90 napon belül megegyezni, akkor független mediátorhoz fordulhatnak – ennek költségét egyébként a szupermarket állja –, és végül, ha ez sem vezet eredményre, akkor a versenyhatósághoz kerülhet az ügy.²¹

A szigetországban a fenti szabályozással kapcsolatban már levonták az első tanulságokat.²² A brit Etikai Kódex azért nem bizonyult elég hatékonynak, mert a beszállítók – félve a kilistázástól – nem mertek panaszt emelni a nagyméretű kiskereskedők magatartása ellen. Erre megoldásként egyébként egy független „házörző” beiktatása merült fel, mely felügyelné ezt a néhány vállalatot. Segítségével a beszállítók számára megfelelő fórumot kívánnak létrehozni, amelyen szabadon és félelem nélkül mondhatnák el panaszait.

¹⁹ A teljes szöveget ld. www.gnn.gov.uk

²⁰ Code of Practice on Supermarkets’ Dealings with Suppliers, 1. rész (Standard Terms of Business) 1. és 2. pont.

²¹ A vitarendezést az Etikai Kódex 8. rész 26–30. pontjai szabályozzák.

²² Ld. The Supermarkets’ Code of Practice, Report on the review of the operation of the Code of Practice in the undertakings given by Tesco, Asda, Sainsbury and Safeway to the Secretary of State for Trade and Industry on 18 December 2001., ld. www.oft.gov.uk

II. 2. A francia szabályozás és annak tapasztalatai

A beszerzési ár alatti értékesítés szabályozása Franciaországban igen hosszú múltra tekint vissza: egy 1963-as pénzügyi törvény tiltotta meg a veszteséggel való továbbeladást (*revente à perte*). 1996-ban fogadták el az ún. Galland-törvényt,²³ mely szándéka szerint a gyenge tárgyalási pozíciójú beszállítókat kívánta védeni a nagyméretű kiskereskedőkkel szemben, csökkenteni kívánta ez utóbbiak és a kisebb kereskedők közötti árversenyt, továbbá több transzparenciát akart vinni a kiskereskedők és a beszállítók közötti szerződésekbe. A jogszabály tiltja a beszerzési ár alatti értékesítést, ill. limitálja a fizetési határidőket, igaz, ez utóbbi csak bizonyos termékekre vonatkozik. A tilalom kizárólag azokat a kereskedőket kötelezi, amelyek – mindenféle átalakítás nélkül – közvetlenül a fogyasztóknak kívánják eladni termékeiket. Fontos megemlíteni, hogy bizonyos kivételek is érvényesülnek; ily módon a tilalom nem alkalmazandó például üzletbezárás esetén, sem szezonális termékek, sem technológiailag elavult termékek, sem gyorsan romló termékek, sem divatból kiment termékek vonatkozásában.

A tapasztalatok rendkívül negatívak a Galland-törvénnyel kapcsolatban: a beszerzési ár alatti értékesítés formálisan ugyan megszűnt, azonban a jogalkotó nem érte el célját. A tiltást ugyanis úgy játssza ki a beszállító és a kereskedő, hogy két külön szerződést kötnek: az egyikben rendezik az adásvétel kérdéseit, a másikban pedig rögzítik a kedvezményeket és az egyéb térítésköteles szolgáltatásokat.²⁴ Ez utóbbi úgy valósul meg, hogy a beszállító fizet a kereskedő szolgáltatásaiért: osztozik a kereskedő marketing-költségeiben, polcpénzt fizet stb.²⁵ A fentiek hatása a fogyasztót éri rendkívül károsan: azért ugyanis, hogy a beszállító ezeket a költségeket fedezni tudja, kénytelen emelni az árat, a kereskedő pedig – hogy betartsa a tiltásban foglalt kötelezettségét – szintén magasabb árat szab a fogyasztónak kínált termékekért. Ez pedig általános áremelkedést indukál. A Galland-törvény hatályba lépése utáni évben az árak átlagosan kb. 4%-kal emelkedtek, sőt a stabil piaci pozíciójú márkák árai akár 10%-kal is magasabbak lettek.²⁶ A beszerzési ár alatti értékesítés megtiltásából származó többlet tehát a kereskedőknél maradt, abból a fogyasztó nem részesült.²⁷ Ezenkívül az Union Fédérale des Consommateurs kérésére kibocsátott állásfoglalásában a francia Conseil de la Concurrence (Versenytanács) azt állapította meg, hogy a beszerzési ár alatti értékesítésnek a fent elemzett módon való tilalma versenyellenes magatartásra ösztönzi a vállalkozásokat. A Conseil de la Concurrence azt tapasztalta ugyanis, hogy a tilalom bevezetésének hatására minimum viszonteladási árak kerültek meghatározásra, ill. a versenyző márkák között versenyellenes összejátszásra került sor. Ezek pedig a versenyszabályok által szigorúan tilalmazott magatartásnak minősülnek.²⁸

²³ Loi N. 96-588 du 1.7.1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales.

²⁴ Ezek részletes elemzését adja a francia Conseil de la Concurrence (Versenytanács): ld. Avis n. 04-A-18 du 18 Octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'Union Fédérale des Consommateurs (UFC-Que choisir) relative aux conditions de la concurrence dans le secteur de la grande distribution non spécialisée, Conseil de la Concurrence, 2004.

²⁵ Vö. Allain, Marie-Laure / Chambolle, Claire, Les rapports de force entre producteurs et distributeurs: aspects économiques et réglementaire, Lettre du Centre de Recherche en Économie et Statistique, N. 39., 2001, 23. o.

²⁶ Vö. Pélisson, Maurice, Loi Galland et marge arrière: de quoi parle-t-on?, in: Jura agricole et rural, 14 juillet 2002.

²⁷ Erre a következtetésre jut Chambolle, amikor a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmát közgazdasági szempontból elemezve megállapítja, hogy az árverseny intenzitásának a csökkenéséből a fogyasztói többlet alacsonyabb szintre kerül. Ld. Chambolle, Claire, Stratégies de revente à perte et réglementation, in: INRA-LORIA, Cahier n. 2002-11.

²⁸ ld. Avis n. 04-A-18 du 18 Octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'Union Fédérale des Consommateurs (UFC-Que choisir) relative aux conditions de la concurrence dans le secteur de la grande distribution non spécialisée, Conseil de la Concurrence, 2004.

II. 3. Az ír szabályozás és annak tapasztalatai

Írországban 1987-ben vezették be a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmát,²⁹ amely azonban nem vonatkozik minden élelmiszerre, így a gyümölcsök, a zöldségek és a húsok nem tartoznak a hatálya alá. A kormány már többször felülvizsgálta a törvényt,³⁰ s annak ellenére, hogy mindegyik állásfoglalás kivétel nélkül a tiltás eltörlését javasolta, a törvény mind a mai napig hatályban maradt. Történt ez annak ellenére, hogy több elemzés is megállapította, hogy jelentős részben ennek a jogszabályi tiltásnak köszönhető, hogy 2000 és 2004 között bizonyos termékek ára 22%-kal emelkedett, s ezzel Írország az egyik legdrágább európai uniós tagállammá lépett elő.³¹ Ezenkívül azt tapasztalták, hogy a tiltás valamelyest mérsékelte ugyan a nagyméretű kiskereskedelemben tapasztalható koncentráció növekedését, a szupermarketek vevői ereje azonban egyáltalán nem csökkent. A mesterségesen visszafogott árverseny helyett ugyanis megnőtt azon kedvezmények szerepe, melyeket a kereskedő a beszállítóktól kialakított, lehetővé téve ezzel a kereskedőnek egy nagyobb árrés kialakítását a fogyasztói árban.³² Jelenleg még viták folynak, azonban – a fogyasztói jólétre gyakorolt negatív hatása miatt – valószínűleg hatályon kívül fogják helyezni ezen versenyellenes hatású rendelkezést.

II. 4. A német szabályozás és annak tapasztalatai

Németországban³³ 1998-ban módosították a versenykorlátozásról szóló törvényt (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen – GWB*). A GWB 20. § (4). bek. 2. mondatának alkalmazásához – annak nehézségét elismerve – a Bundeskartellamt, a német versenyhivatal közleményt adott ki, melyet egyszer már át is dolgozott. Az új szakaszok szándékukat tekintve hasonlítanak az 1996-os francia Galland-törvényben megfogalmazottakhoz. Ez a szabályozás is a beszállítók/termelők és a nagyméretű kiskereskedők közötti egyenlőtlen alkuhelyzetet kívánja kiegyensúlyozni. Egyrészt a nagyméretű kiskereskedelmi láncok nem árazhatnak tartósan a beszerzési ár alatt, másrészt pedig erőfölénnyel való visszaélés esetén a sérelmet szenvedett vállalkozásnak nem kell megvárnia a versenyhatóság eljárását, hanem bíróságra viheti az ügyet. Ezenkívül pedig vevői erővel való visszaélés esetén a törvény névtelenséget biztosít a bejelentőnek az eljárás alatt. Megemlítendő még ezenkívül, hogy a törvény a 10-15% alatti együttes piaci részesedéssel rendelkező beszerzési társulások számára mentességet ad a kartellszabályok alól. Ez utóbbi rendelkezéssel a német jogalkotó a kisebb versenytársak versenyképességét kívánta biztosítani. Érdekes jellemzője a német piacnak, hogy ugyan a nagyméretű kiskereskedelembe lévő koncentráció nem alacsonyabb más európai országokban tapasztaltakénál, a verseny itt mégis dinamikusabbnak mondható.³⁴

²⁹ Ld. Restrictive Practices (Groceries) Order of 1987.

³⁰ 1991-ben, 1994-ben., 2000-ben, 2001-ben, 2004-ben, a legutóbbi felülvizsgálatra pedig 2005-ben került sor.

³¹ Vö. National Competitiveness Council of Ireland, Statement on Prices and Costs, 15 September 2004; ld. továbbá Joint Oireachtas Committee on Enterprise and Small Business, Interim Report on the Impact of Grocery Multiples on the Grocery and Retail Markets and its Effect on Consumers, Small Grocery Retailers and Small Grocery Suppliers, 2005. március.

³² Vö. Collins, Alan – Oustapassidis, Kostas: Below cost legislation and Retail Performance, in: Agribusiness Discussion Paper, No. 15, 1997, UCC.

³³ A német szupermarketpiac részletes elemzését ld. Clarke, Roger – Davies, Stephen – Dobson, Paul – Waterson, Michael: Buyer Power and Competition in European Food Retailing, 2002, 123–133. o.

³⁴ Idem, 126. o.

Mindenesetre a szabályozás nem mondható egyértelműen pozitívnak. A Monopolkommission szakvéleményében³⁵ ugyanis arra hívta fel a figyelmet, hogy a törvény csak kivételes esetekben alkalmazható megfelelően, mivel a beszállítók és a kiskereskedők összetett szerződéses kapcsolatai és elszámolási módszerei nehézkessé, adott esetben lehetetlenné teszik a beszerzési ár egyértelmű meghatározását. Az áruházi akciók jogellenes voltának megítélése így bizonytalanná válik, s kérdéses az is, hogy a szabályozás alkalmazásával a jogalkotói szándék egyáltalán megvalósul-e. A Monopolkommission azzal érvelt, hogy a nagyméretű kiskereskedők méretük miatt jobb vételi feltételeket tudnak kikényszeríteni beszerzéseiknél, melyet aztán az árversenyben hasznosítanak. Mindenesetre a kis- és közepes méretű vállalatok más, az ártól független versenyelőnyökkel rendelkeznek. Ők például szaktanácsadással, vagy egy-egy speciális termékskálával csalogathatják magukhoz vevőiket, és így felvehetik a versenyt nagyobb méretű versenytársaikkal. Véleményük szerint a törvény ahelyett, hogy ezeket a vállalatokat védené, végeredményben az árversenyt gyengíti, hátrányt okozva ezzel a fogyasztóknak.³⁶

II. 5. A nemzetközi tapasztalatok értékelése, azok tanulságai

A fent elemzett néhány ország példája alapján megállapítható, hogy azokban az uniós tagállamokban, amelyekben bevezették a beszerzési ár alatti értékesítés tilalmát, a tapasztalatok változatosak voltak, egyértelműen pozitív példát azonban nem találunk. Egyes országokban az új jogszabály hatályba lépésével különösebben nem változott a helyzet, míg másokban a szabályok céljaival ellentétes trendek alakultak ki. Írországban például – mint fentebb bemutattuk – megugrottak a fogyasztói árak, és így a szabályozás által indukált árnövekedés éppen azokat a csoportokat – az alacsony jövedelműeket, a nyugdíjasokat, a nagycsaládosokat stb. – érintette kedvezőtlenül, amelyek leginkább rászorultak az olcsó termékek megvásárlásának lehetőségére. Nem mérséklődött a kis- és közepes méretű beszállítók kiszolgáltatottsága sem, a profittöbbletek jelentős része ráadásul a már piacon lévő, gazdaságilag erős kereskedők zsebébe vándorolt. Sőt, a nagyméretű kiskereskedelmi láncok egyre inkább áttértek a saját márkás termékek gyártására, forgalmazására, ami szintén nem kedvezett a beszállítóknak. Ezeket a tendenciákat tanulmányozva az OECD elemzése³⁷ arra a következtetésre jutott, hogy azok az országok, így például *Franciaország*, amelyek a tilalommal éltek, nemcsak – az ír példához hasonló – áremelkedéssel szembesültek, hanem ez hozzájárult munkanélküliségi rátájuk növekedéséhez és egyes makrogazdasági mutatóik romlásához is. Ellenben ott, ahol nem tiltották be az árversenynek ezt a formáját, a nagyméretű kiskereskedők közötti erős verseny hatékonyságra ösztönözte a piaci szereplőket, és végső soron a kis- és közepes méretű beszállítókat is. Közgazdasági vizsgálatok bizonyítják, hogy ez a folyamat hamar a termelékenység növekedését vonja maga után, ami a gazdaság egyik húzóerejévé válhat mind a kereskedelemben, mind az iparban.

A nemzetközi szakmai vélemények alapján a vevői erő piaci hatásairól összességében az a következtetés vonható le, hogy ameddig a nagyméretű kiskereskedelmi láncok között erős a verseny, addig a profittöbblet vagy annak egy része a verseny nyomása miatt átadódik a fogyasztóknak. Egy ilyen helyzetben tehát a vevői erő pozitívan hat a fogyasztói jólétre, s nem indokolt az állami beavatkozás. A piaci folyamatokat azonban

³⁵ Fünftehtes Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB, 2002/2003, 53. o.

³⁶ Idem, 54. o.

³⁷ Vö. Buyer power of large scale multiproduct retailers, Background Paper by the Secretariat, Roundtable on Buying Power, OECD, Paris, 1998.

folyamatosan figyelemmel kell kísérni, mert ha erőteljes a koncentráció (azaz kevés kereskedő van a piacon), akkor a verseny csökkenésének, ill. a vevői erő növekedésének már lehetnek káros jóléti hatásai.

III. KÖVETKEZTETÉSEK, A PROBLEMATIKA MEGOLDÁSÁNAK LEHETSÉGES ESZKÖZEI

A következőkben felvázolunk néhány eszközt, mellyel véleményünk szerint hatékonyan kezelhető a vevői erő problematikájának kérdése. Az itt felvázolt lehetőségek ideális esetben kiegészítik egymást.

III. 1. Fúziókontroll

Európában a szupermarketek közötti esetleges fúziók szigorú felülvizsgálatának eszközét is alkalmazzák annak érdekében, hogy ne tudjon túlságosan koncentrált piaci szerkezet kialakulni.³⁸ Példaként említhető erre a brit versenyhatóság 2003-ban született határozata, mely – vevői erővel kapcsolatos indokokra hivatkozva – nem hagyta jóvá néhány nagyméretű szupermarketnek, így a Tescónak, az Asdának, ill. a Sainsburynek a Safeway nevű szupermarketláncra vonatkozó felvásárlási ajánlatait.³⁹ Ebben az ügyben a döntéshozók úgy érveltek, hogy bármely fenti vállalkozás általi felvásárlás tovább rontaná a beszállítók és a nagyméretű kiskereskedelmi láncok közötti – már amúgy is egyenlőtlen – alkuhelyzetet. A vevői erővel kapcsolatos piaci hatások felmérése az ilyen típusú esetekben azonban problémákat is felvetet. Jól példázza ezt az Európai Bizottság vizsgálata, mely két nagyméretű francia szupermarketlánc, a Carrefour és a Promodes fúzióját⁴⁰ érintette. Az ügyben alapvetően az ún. spirális hatás, illetve a fenyegetésipont-elméletekkel próbálták érzékeltetni, illetve feltárni a vevői erő hatásait. Az előbbi elmélet szerint a spirális hatás (*spiral effect*) forrása tulajdonképpen a mennyiség alapú árengedmény, mely alatt a következő értendő: minél nagyobb a fúzióban részt vevő cég, elvileg annál nagyobb mennyiség alapú árengedményhez képes jutni, s tud – ennek következtében – kisebb versenytársaihoz képest alacsonyabb fogyasztói árakat alkalmazni. Ily módon növelheti piaci részesedését, melynek révén nagyobb mennyiség megvásárlásához és jelentősebb árengedményhez juthat, s végül így növeli meg vevői erejét. A fenti gondolatmenet az ügy során megmaradt a feltételezés szintjén, mert nem bizonyították az árengedmény és a kínálat közötti szoros összefüggést. Ha ez bebizonyosodott volna, akkor könnyebben lehetett volna megítélni a kisebb méretű kiskereskedők piacra lépési esélyeit. Az ügyben megválaszolatlan maradt az a kérdés is, hogy a spirális hatás miért nem jelentkezett a fúzió előtt. Az elméletből kiindulva ugyanis az összefonódás előtt a legnagyobb méretű kiskereskedő gyorsan terjeszkedett volna a kisebb versenytársak kárára, ami azonban nem történt meg. A másik elmélettel, a fenyegetési pont (*threat point*) teóriával az upstream piacra, azaz a beszállítókra kifejtett hatásokat kívánták elemezni. A fenyegetési pont a beszállító jövedelmének azt a legnagyobb hányadát jelenti, melyet ha elveszít, akkor még éppen nem kockáztatja meg, hogy csődbe menjen. Az Európai Bizottság úgy érvelt, hogy a fentiek szerinti 22%-os küszöböt átlépve a beszállító gazdasági függőségi helyzetbe kerül vevőjével szemben, mert könnyen csődbe mehet. Ez az elmélet sem bizonyult azonban meggyőzőnek, ugyanis ellenérvként azt hozták fel, hogy egy ilyen helyzetben a beszállító minden valószínűség szerint alternatív vevői

³⁸ A fúziókontrollt a Tpv. VI. fejezete, valamint a 139/2004/EK tanácsi rendelet a vállalkozások koncentrációjának ellenőrzéséről (OJ L 24, 2004. 01. 29., 1. o.) szabályozza.

³⁹ Ld. Competition Commission, Safeway plc and Asda Group Limited (owned by Wal-Mart Stores Inc); Wm Morrison Supermarkets plc; J Sainsbury plc; and Tesco plc: A Report on the Mergers in Contemplation, Cm 5950. (Sept. 2003). Ld. www.competition-commission.org.uk

⁴⁰ Ld. COMP/M.1684, Carrefour/Promodes

csatornákat keresne, vagy valamely más módon próbálna meg fennmaradni. A másik probléma ezzel az elmélettel kapcsolatban az volt, hogy még egy termékcsoponton belül is különböznenek a fenyegetési pont küszöbszámái, segítségével tehát nem mérhető a vevői erő. Továbbá ez a megközelítés nincs összhangban azzal a – nemzetközileg korszerűbbnek ítélt – definícióval, melyet az OECD alkalmaz a vevői erő meghatározására.⁴¹ Ez utóbbi ugyanis a szerződéses felek tárgyalóereje közti különbségre koncentrál, és jól illusztrálja a relatív gazdasági függőség fontosságát. Az OECD meghatározásában az a relatív profitvesztés számít, ami akkor keletkezne, ha a felek nem tudnának megállapodni egymással. A definíció lényege, hogy „A” kiskereskedő vevői erővel rendelkezik „B” beszállítóval szemben, ha az a döntés, melynek értelmében klistázza „B” termékeit, azt eredményezheti, hogy „A” profitja például 0,1%-kal, tehát csak kis mértékben, „B” profitja pedig 10%-kal, tehát jelentős mértékben csökken. Összefoglalóan elmondható, hogy a Carrefour/Promodes-ügyben a vevői erőhöz kötődő versenyjogi aggályok közgazdaságtani alapjai gyengének bizonyultak, s nem sikerült egyértelműen bizonyítani a vevői erő fogyasztói jólétre gyakorolt negatív hatását.

A fenti ügyek részletes közgazdasági aspektusainak ismertetésével elsősorban azt kívántuk érzékeltetni, hogy a fúziókontroll elméleti háttere segítségével adott esetben megfelelően vizsgálhatók egy összefonódás piacra gyakorolt hatásai. A példák egyúttal azt is bizonyítják, hogy minden esetben rendkívül alapos közgazdasági hatásvizsgálatnak kell alávetni a bejelentett koncentrációkat.

III. 2. További versenyjogi eszközök

A fúziókontrollon kívül hatályos versenytörvényünk⁴² további eszközöket kínál a nagyméretű hipermarketláncok tevékenységének „kordában tartására”:

1.) A Gazdasági Versenyhivatal – hatáskörében eljárva – akár több tízmilliós büntetést is kiszabhat azon vállalkozásokra, amelyek tisztességtelenül befolyásolják a fogyasztói döntéseket, s félrevezetik a vásárlókat (Tpvt. III. fejezet).

2.) Érdemes még megemlíteni, hogy a versenytársak élhetnek a Tpvt. II. fejezetében (tisztességtelen verseny tilalma) foglalt eszközzel is. Hangsúlyozni kell azonban, hogy ennek megítélése – a Tpvt. 86. § (1) bekezdése értelmében – nem a Gazdasági Versenyhivatal, hanem a bíróság hatáskörébe tartozik.

3.) Fontos feladata ezenkívül a versenyhatóságnak a piacok figyelése.⁴³ A sajátos problémákkal (pl. a vevői erő kialakulása a kereskedelemben) jellemezhető piacokon a piaci mechanizmusok folyamatos figyelemmel kísérése – vagy akár ágazati vizsgálat⁴⁴ – által szükséges a versenyhelyzet alakulását követni, az esetleges megelőző intézkedésekre javaslatokat megfogalmazni, vagy akár – a versenyfelügyeleti eszköztár felhasználásával – beavatkozni.

⁴¹ A vevői erőt az OECD a következőképpen határozza meg: a kiskereskedő a definíció szerint akkor rendelkezik vevői erővel, ha legalább egy beszállítóval kapcsolatban, bizonyítható módon, hosszú távú lehetőség költség (pl. káros vagy visszatartott haszon) alkalmazásával fenyegethet, mely megvalósulása esetén jelentősen aránytalan volna bármilyen felmerülő hosszú távú lehetőség-költséghez viszonyítva. Az aránytalanság a relatív lehetőség költségek közötti különbségre utal, nem pedig az abszolút költségek közöttire. (Ld. Buyer power of large scale multiproduct retailers, Background Paper by the Secretariat, Roundtable on Buying Power, OECD, Paris, 1998, 20. bek.).

⁴² 1996. évi LVII. törvény a Tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról.

⁴³ A Gazdasági Versenyhivatal például 2002-ben és 2004-ben a vevői erő témakörében készített tanulmányokat a GfK Hungária piackutató céggel. Az első elemzés során 400 élelmiszergyártó vállalatot kérdeztek meg, míg a másodikban 2000 ruhaipari vállalatnak küldték ki a kérdőívet. A Versenyhivatali Füzetek 3. kiadványa is a nagyméretű kiskereskedelmi láncokkal foglalkozik, melyben a Gazdasági Versenyhivatal fejti ki az ezzel kapcsolatos versenypolitikai álláspontját. Ld. www.gvh.hu

⁴⁴ Erre a Tpvt. 36/A. § ad lehetőséget a Gazdasági Versenyhivatal számára.

III. 3. Mit tehetnek a kis halak?

Kérdés, hogy a jelenlegi helyzetben mit tehetnek a kis- és középvállalkozások – legyenek akár eladók, akár beszállítók – annak érdekében, hogy csökkentsék a versenyképességükben vagy alkuerejükben a nagyméretű kiskereskedelmi láncokkal szemben meglévő objektív hátrányaikat. Támaszt nyújthat a kis- és középvállalkozások fejlődési támogatásáról tavaly elfogadott törvény,⁴⁵ mely – szándéka szerint – az e vállalatok fejlődésének előmozdítását szolgáló állami támogatási módokat foglalja össze. A jogalkotó a támogatásokkal olyan gazdasági feltételeket kíván kialakítani, melyek – többek között – hosszú távon biztosíthatják a verseny- és foglalkoztatási képesség növekedését vagy a versenyhátrányok csökkentését. A törvény a támogatásban részesíthető programok között nevesíti a „beszállítói kapcsolatok kialakulásának és megerősödésének előmozdítását,⁴⁶ valamint a kis- és középvállalkozások közötti termelési, értékesítési, beszerzési együttműködés és a piacon való közös fellépés elősegítését.⁴⁷ Egyébként a kisméretű, önálló kereskedők beszerzési társulására már több jól működő, a nagyokkal szemben stabil tárgyalási pozíciójú együttműködést láthatunk: több élelmiszer-ipari társulás jött létre ily módon⁴⁸ (pl. CBA, COOP, Reál, Honiker). A beszállítók esélyeinek javítására tett kísérletekre példa még a ProVosz Kht. által indított ún. Beszállítói Program, melynek „tesztidőszaka” mostanában ér véget. Ezen időszak során a vevői és integratori oldal résztvevőivel közösen kiválasztásra került kis- és középméretű beszállítók részesültek a Program által nyújtott kedvezményekből és szolgáltatásokból.

A kisméretű kereskedelmi vállalkozásoknak mindenesetre szembe kell nézniük azal a ténnyel, hogy változnak a fogyasztói szokások, s ebből következően viszonylagosan szűkül a piacuk. Megállapítható azonban, hogy a termelői összefogások, a specializációk kifejlesztése, a kereskedelem igényeihez való rugalmas alkalmazkodás egyéb módjai (átfogó marketingstratégiák, hatékony értékesítési politikák, szervezeti alkalmazkodás stb.) révén a kis- és középméretű beszállító vállalkozások jelentősen csökkenthetik kiszolgáltatottságukat. Ezekon a módszereken kívül a helyzeti előnyből (a sarki bolt közelebb vannak a vevőkhöz, mint a város szélén elhelyezkedő hipermarketek) adódó vásárlóbarát többletszolgáltatásokkal (pl. kedvező nyitvatartási idő, választékban történő rugalmas igazodás, házhoz szállítás a környékbelieknek) is elősegíthetik vállalkozásaik piacon maradását.

Véggövetkeztetés, kitekintés

A vevői erő kezelése rendkívül nehéz feladatot jelent mind a versenyjogi jogalkalmazók, mind pedig a jogalkotók számára, hiszen – ahogy azt fent elemeztük – a beszállítók és a nagyméretű kiskereskedelmi láncok kapcsolata rendkívül összetett problémát jelent, s ennek kezelése szintén csak egy komplex eszközrendszer alkalmazásával valósítható meg.

A nemzetközi tapasztalatok alapján összefoglalóan megállapítható, hogy a *downstream* piacon meglévő erős verseny esetén a vevői erővel kapcsolatos problémák szabályozása nem indokolt. Amennyiben azonban erős a piaci koncentráció, akkor már

⁴⁵ A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény.

⁴⁶ Idem 7. § (2). bek. f) pont.

⁴⁷ Idem 7. § (2). bek. j) pont.

⁴⁸ A Gazdasági Versenyhivatal gyakorlatában példa erre a CBA egyedi mentesítési kérelme tárgyában lefolytatott Vj-20/2002-es számú versenytanácsi határozat, illetve a REÁL Hungária Élelmiszer Kereskedelmi és Szolgáltató Rt., valamint a TEMPO Szupermarket Kft. között létrejött „Stratégiai együttműködési szerződéssel” kapcsolatban lefolytatott Vj-195/2001-es számú versenytanácsi határozat.

felmerülhetnek negatív jóléti hatások is. Egy ilyen piaci struktúra kialakulásának megelőzésénél fontos eszköz a fúziókontroll következetes alkalmazása, valamint a már létező versenyjogi eszközök igénybevétele.

A kis- és közepméretű vállalkozások jelenlétének szükségessége elengedhetetlen egy egészségesen működő gazdaságban: ez mind a termelés, mind a kereskedelem, mind a hatékony verseny, mind pedig a munkahelyek fenntartása szempontjából pozitív hatásokkal jár. Rendkívül fontos ezért ezen vállalkozások számára a különféle állami cél támogatások biztosítása a kormányzat részéről. Mindenesetre a kis- és közepméretű termelők és beszállítók maguk is sokat tehetnek versenyképességük javításáért és alkupozíciójuk erősítéséért: erre szolgáltatathat példát a beszerzési társulások létrehozása, valamint az ártól független versenyelőnyök – így személyes szaktanácsadás, a speciális termékskálák kínálata stb. – kiaknázása.

A beszerzési ár alatti értékesítés betiltása – a nemzetközi tapasztalatokat tanulmányozva – nem értékelhető a probléma kezeléséhez alkalmas eszközként. Az árverseny ily módon történő mesterséges csökkentésével ugyanis nem érhető el a kívánt eredmény, sőt olyan káros mellékhatásokat – így például az árak drasztikus emelkedését – eredményezhet a szabályozás, amelyeknek hosszú távon beláthatatlan következményei lehetnek.

Bibliográfia

- Allain, Marie-Laure – Chambolle, Claire* [2001]: Les rapports de force entre producteurs et distributeurs: aspects économiques et réglementaire, Lettre du Centre de Recherche en Économie et Statistique, N. 39., Avis n. 04-A-18 du 18 Octobre 2004 relatif à une demande d'avis présentée par l'Union Fédérale des Consommateurs (UFC-Que choisir) relative aux conditions de la concurrence dans le secteur de la grande distribution non spécialisée, Conseil de la Concurrence, 2004.
- Buyer power of large scale multiproduct retailers, Background Paper by the Secretariat, Roundtable on Buying Power, OECD, Paris, 1998.
- Chambolle, Claire* [2002]: Stratégies de revente à perte et réglementation, in: INRA-LORIA, Cahier n. 11.
- Clarke, Roger – Davies, Stephen – Dobson, Paul – Waterson, Michael* [2002]: Buyer Power and Competition in European Food Retailing Code of Practice on Supermarkets' Dealings with Suppliers
- Collins, Alan – Oustapassidis, Kostas* [1997]: Below cost legislation and Retail Performance, in: Agribusiness Discussion Paper, No. 15, UCC.
- Dobson, Paul* [2005]: Exploiting buyer power: Lessons from the British grocery trade, Vol. 72 Antitrust Law Journal No. 2.
- Fünftehtes Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB, 2002/2003.
- Interim Report on the Impact of Grocery Multiples on the Grocery and Retail Markets and its Effect on Consumers, Small Grocery Retailers and Small Grocery Suppliers, Joint Oireachtas Committee on Enterprise and Small Business, March, 2005.
- Miskolczi Bodnár Péter* [2002]: A Verseny törvény Magyarázata, KJK-KERSZÖV, Budapest.
- Motta, Massimo* [2004]: Competition Policy, Theory and Practice, Cambridge University Press.
- Pélisson, Maurice* [2002]: Loi Galland et marge arrière: de quoi parle-t-on?, in: Jura agricole et rural, 14 juillet.
- Sárközy Tamás* (szerk.) [2001]: Versenyjog, HVG-ORAC, Budapest.
- Statement on Prices and Costs, National Competitiveness Council of Ireland, 15 September 2004
- Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom, Competition Commission, 2000
- The Supermarkets' Code of Practice, Report on the review of the operation of the Code of Practice in the undertakings given by Tesco, Asda, Sainsbury and Safeway to the Secretary of State for Trade and Industry on 18 December 2001
- Whish, Richard* [2004]: Competition Law, LexisNexis UK, London.

KÖNYVSZEMLE

**Thea Kuppens,
Henriëtte Prast & Sandra Wesseling (szerk.):
Banking Supervision at the Crossroads**

(A bankfelügyelés a választúton)
Edward Elgar, 2003, angol nyelven

Egyáltalán, a demokratikus állami berendezkedésben mi szükség bankfelügyeletre, miért avatkozik az be az adminisztratív hatalom eszközeivel a piac működésébe? Márpedig láthatóan szükség van rá, hiszen minden fejlett országban működik bankfelügyelet, és aktívan őrködik bizonyos biztonsági szabályok betartása felett. Ez teszi időszerűvé azoknak a kérdéseknek a megválaszolását is, amelyekről e kötet szól, és amelyek azt kutatják, hogyan változik a bankfelügyelet rendeltetése, szerepe a piacokon, valamint az intézményi környezetben végbemenő változások nyomán milyen új kihívásokkal kell szembenéznie, és hogyan tud azoknak kellőképpen megfelelni.

A témakörrel, s benne a bankfelügyelés szükségességét vizsgáló vitákról Mérő Katalin írt nagyon tanulságos elemzést a *Külgazdaság* 2004. novemberi számában A banki szabályozás fejlődésének nemzetközi tendenciái címmel. Idézzünk tőle itt egy bekezdést: „Az elméleti viták mellett a gyakorlatban a banki szabályozás jelentős változáson ment keresztül az elmúlt évtizedekben. A szabályozás változása egyértelműen jól kimutatható fejlődési folyamat mentén zajlik, ami egy mondatban úgy foglalható össze, hogy a mindenkire egyformán érvényes mennyiségi szabályok felől („rule based regulation”) elmozdult a bankok egyedi kockázati profiljához illeszkedő, differenciált szabályok („risk based regulation”) alkalmazásának az irányába. Ezzel egyidejűleg a felügyeleti politikák is átalakulóban vannak, a tételes szabályoknak való megfelelés vizsgálatát egyre inkább a bankok kockázati tudatosságának, kockázatkezelési rendszereinek és a kockázatok ellen megfelelő védelmet nyújtó tőkenagyság meglétének vagy hiányának vizsgálata váltja fel. A szabályozás fejlődésének további jellemzője, hogy egyre nagyobb hangsúlyt helyez a bankok transzparens működésére, arra, hogy a bankokat ne csak a szabályozók készítsék a prudens működésre, hanem a mind több és jobb minőségű nyilvánosságra hozandó információt értékelő piac fegyelmező ereje is.”

A korszerű államban az államigazgatás szolgáltató jellegű: tevékenységének legfőbb rendeltetése, hogy az állam polgárainak érdekében biztosítsa a társadalom és a gazdaság számukra optimális működését. Ennek nélkülözhetetlen részét alkotják a piacfelügyelő hatóságok, így a bankfelügyelet is. Ezek alapvető feladata, hogy a közjó érdekében őrkdjenek a területükön a piac megbízható működésének, és különösen a jogrend érvényesülésének a fenntartása felett. A jól végzett felügyeleti tevékenység meghatározó jegye, hogy az általa biztosított rendnek mindenekelőtt a szóban forgó piac működésében érintettek számára kell megbízhatónak lennie. Az ő érdekükben olyan viszonyokat kell biztosítani, amelyek között mindenki, aki erre a piacra lép, mindenkor tiszta és valós képet tud kapni azokról a normákról, amelyek meghatározzák a piaci szereplők üzleti tevékenységének és egész magatartásának szabályrendszerét, és bízhat is abban, hogy a felügyelet biztosítja, és szükség esetén minden rendelkezésére álló eszközzel ki is kényszeríti ezeknek a normáknak a betartását. Mindezzel a felügyeletnek fontos garanciális szerepe van: a megbízhatóság tekintetében, meghatározott keretek között, átláthatóvá és előre kiszámíthatóvá teszi e szolgáltatók működését. A meghatározott keretek itt azt jelentik, hogy e tevékenysége ellátásában a lehetséges mozgásterét, és annak korlátait is jogszabályok határozzák meg. A felügyelet csak a jogszabályok által neki biztosított felhatalmazás és eszközrendszer keretein belül cselekedhet – más kérdés, hogy a saját speciális tudása és tapasztalatai felhasználásával aktív szerepet játszhat e jogszabályi keretek fejlesztésében, tökéletesítésében. A jogszabályok rendelkeznek a pénzügyi szolgáltatások árusításának, és szintúgy a szolgáltatók tevékenységének bizonyos alapvető szabályairól, és ezek a szabályok megismerhető, elvileg egyértelmű, szilárd és biztos mércéül szolgálnak mindenkinek arra vonatkozóan, hogy mit tehetnek, és mit nem tehetnek meg a szolgáltatók az ügyfeleikkel. A felügyelet ezek betartásán őrkdik, folyamatosan ellenőrizve és szükség szerint ki is kényszerítve azt. Ahol viszont e jogszabályok nem állítanak kötelező normákat, ott a jogrend általános keretei között szabad a játéktér, és azon belül a felügyeletnek már nincs garanciális szerepe, beavatkozási joga. A kilencvenes évek egyik legnagyobb pénzügyi válsága, a Long Term Capital Management fedezeti alap sok milliárd dolláros bukása is azért alakulhatott ki, mert a fedezeti alapokat tudatosan úgy alakították ki, hogy azok minél nagyobb mértékben kívül essenek a felügyelet hatáskörén, és ezzel az LTCM teljesen szabad kezet biztosított magának a kockázatos ügyleteihez. (Kiváló elemzést ad az egész üggyről és annak pénzügyi-szakmai háttéréről Nicholas Dunbar *Inventing Money* c. műve, amelyet a világhírű John Wiley & Sons adott ki 2000-ben, magyarul pedig a PANEM Kiadó jelentetett meg még ugyanabban az évben *A talált pénz* címmel.) A kezdeti kétségtelenül nagy sikerei elaltatták az ügyfelei óvatosságát, a nagy nyereség reménye vonzotta a pénzt, a felügyelet pedig, ha látták is a veszélyeket, nem avatkozhattak be a kockázatok mérséklésére. A piacon pedig jött egy nagy fordulat, amelynek eshetőségével az LTCM vezetői nem számoltak, és amelybe az LTCM végül is olyannyira belerokkant, hogy az USA jegybankjának és bizonyos részben bankfelügyeletének szerepét betöltő Federal Reserve System beavatkozására, több nagy pénzügyi intézmény összefogására és több milliárd dollárjára volt szükség, hogy elhárítsanak egy, a világ pénzpiacaira kiható méretű összeomlást.

A felügyeleti tevékenység hasonlóképpen meghatározó jelentőségű rendeltetése, hogy segítsen elfogadható mértékre leszorítani a felügyelt cégek tevékenységé-

nek összességében rejlő rendszerkockázatot. A jogszabályok kötelezővé teszik a pénzügyi szervezetek számára bizonyos óvatossági rendszabályok betartását az üzleti tevékenységük végzésében. Ennek célja, hogy a pénzügyi szolgáltatók kockázatvállalásait a kockázatban osztozó ügyfelek érdekében – végső soron pedig az egész pénzügyi közvetítő rendszer megbízható működésének biztosítása érdekében – külső kényszerrel is – ésszerű keretek között tartsák. Ilyen óvatossági rendszabályokat elsősorban a pénzügyi közvetítés bizonyos területein működőkre alkalmaznak, amelyek az aktív műveleteikben mások reájuk bízott pénzét is kockáztatják. A felügyelet ez esetben is a jogszabályok betartását biztosítja, azon túl nem terjeszkedhet. Példákkal élve, ellenőrzi és szükség esetén kikényszeríti, hogy a hitelintézet szavatoló tőkéje és tőke megfelelési mutatója mindenkor elérje a jogszabályban előírt nagyságot, abba azonban főszabályként nem szólhat bele, hogy az mekkora kitétségeket és kockázatokat vállal az egyes ügyleteiben, hacsak az ügylet, jellegénél fogva, nem ütközik a jogszabály speciális rendelkezésébe. A felügyelet ellenőrzi, és szükség esetén kikényszeríti, hogy az ügyfelek korrekt tájékoztatást kapjanak a pénzkölcsön teljes hiteldíj-mutatójáról, szintúgy arról, hogy valójában milyen mértékű kamatot fizet nekik a bank a betétek után, azaz az ún. egységes betétikamat-mutató aktuális nagyságáról. Abba viszont általában nem szólhat bele, hogy a pénzügyi szervezet milyen kamatra adja a pénzét, vagy éppen hogyan értékeli a hitelbiztosítékot, a bank pedig mekkora kamatot fizet a betétek után. A cégvezetés felelőtlen magatartásának – moral hazard – kizárása érdekében a jogszabály adhat a felügyeletnek bizonyos vétőjogot a vezetők kinevezését, másrészt a cégben tulajdonrész vásárlását illetően, de ezt is csak a felhatalmazás keretei között gyakorolhatja.

A felügyelet tevékenységének mindezzel – a neki adott jogi felhatalmazások keretei között – igen fontos minőségbiztosítási hatása van, ami a szóban forgó piacon kapható termékek fogyasztói számára nyilvánvalóan nagy gazdasági jelentőséggel bír. Legfontosabb hozadéka a rend, amelyet fenntart, és még inkább a közbizalom: bizalom abban, hogy a piacon áttekinthető, tisztességes és stabil rend uralkodik, és ennek köszönhetően megalapozottan lehet számítani a piaci szereplők szabálykövető magatartására, továbbá szükség szerint magának a felügyeletnek a rendtartó erejére. Ez a szerepe, rendeltetése adja nagyon is reális létjogosultságát a liberalizált piacgazdaságban.

A legutóbbi évtizedek során bekövetkezett fejlemények világszerte gyökeresen átformálták a pénzügyi szolgáltató szektor mozgásterét, jelentősen megváltoztatták a működését. A legnagyobb hatású tényezők ebben mindmáig a határokon áttörő, a piacokat egyesítő globalizáció; a pénzügyi szolgáltatási ágazatok közötti határok átlépése; valamint a pénzügyi szolgáltatók közti piaci verseny nagyarányú felerősödése. A globalizáció átstrukturálta és újjáalakította a pénzpiacok egész játékterét, eltörölte a földrajzi és az ágazati határokat, és az azokhoz kötődő akadályokat a tőkék áramlásában, a finanszírozási ügyletekben, és úgyszintén az új termékek terjedésében. Ebben az új erőterben a méretgazdaságossági megfontolások már önmagukban is arra ösztönzik a nagyobb pénzügyi szolgáltatókat, hogy igyekezzenek növelni a piaci részesedésüket, új értékesítési lehetőségeket kiharcolni maguknak a piacból. Mindez erőteljesen hozzájárult a verseny erősödéséhez. Hasonló hatásokat eredményezett a pénzügyi szolgáltatási ágazatok – hitelintézeti, befektetési szolgáltatási, biztosítási és pénztári ágazat – összefonódása. A verseny nyomása alatt

ugyanakkor a pénzügyi szektorban kiemelkedően nagy mértékben felgyorsult az innováció, egyre több és mind finomabban specializált új termék jelenik meg a piacon. Rendeltetésük, hogy új értékesítési lehetőségeket teremtsenek kibocsátóknak, és segítsenek megnövelni termékeik piaci értékét és nyereségtartalmát azzal, hogy jobban elégitik ki a piacra lépők igényeit, hogy új keresletet támasztanak, hogy segítenek kiaknázni a kiszélesedett játékkeret, de nem utolsósorban azzal is, hogy segítenek átlépni, megkerülni a szabályozás által állított korlátokat. Szintúgy a helyzetkép teljességéhez tartozik, hogy a globalizáció által kínált lehetőségek, a pénzügyi szolgáltatási ágazatok összefonódása és a verseny nyomása szervezeti innovációkat is életre hívnak a pénzügyi szolgáltatók körében.

Európában egy további rendkívül nagy hatású folyamat formálja mind a pénzügyi piacoknak, mind pedig azok felügyeletének működését. Ez a valutaunió, a közös pénz bevezetése. Ennek nyomán az euróövezetben már meghatározó, érdemben az egyes országok nemzeti jegybankjai fölött álló szerepet kapott az Európai Központi Bank. Az sem túl merész következtetés, hogy az euróövezetben a további fejlődés a pénzügyi felügyelet, így a bankfelügyelet központosítása felé viszmajd.

Mindezek következményeként világszerte napirenden van a pénzügyi rendszerek reformja. Ez jellegzetesen négy fő területet ölel fel, amelyek többé-kevésbé közvetlenül érintik a bankfelügyelet további szerepét, küldetését is. Ezek a központi bank szerepének újraszabályozása, a pénzügyi liberalizáció, a felügyeleti reform és a fogyasztóvédelem erősítése.

A központi bankok szerepének újraszabályozásában az egyértelmű trend azok önállóságának növelése, és nemzetgazdasági felelősségüknek a monetáris politikára történő fókuszálása. Fokozódó hangsúlyt kap ebben az infláció kézbevétele, és ennek kívánatos eszközeként a nyílt piaci műveletek alkalmazása. A felügyeleti szerepkört leválasztják a központi bankokról – jóllehet a FED ennek eddig sikeresen ellenállt –, de megmarad nekik a végső kölcsönnyújtó (lender of last resort) szerepe, és ezzel legalább bizonyos eszköz és felelősség az általános pénzügyi stabilitás fenntartásában.

A nagy léptékű pénzügyi dereguláció globális jelenséggé vált annak nyomán, hogy az országok egyrészt igyekeznek maximalizálni gazdasági hatékonyságukat, másrészt pedig megőrizni a pénzügyi szektor versenyképességét a másutt végbe-menő deregulációk kihívásaival szemben. Jellegzetes területei e deregulációnak a pénzügyi – pénz-, tőke-, deviza-, származékos-, tőzsdeiáru- stb. – piacok liberalizálása, a kamatlábak szabályozásának eltörlése, a piaci szereplők által végezhető üzleti tevékenységek szabályozásának liberalizálása (azaz mind az ágazati, mind a földrajzi korlátok lebontása), az árfolyamok adminisztratív eszközökkel történő szabályozásának megszüntetése.

A felügyeleti reform egyik fő területe az intézményi reform, amelyben jellegzetes trend az ágazati felügyelet integrálása, a központosított, konszolidált felügyelet létrehozása. További fő területe a felügyelés stratégiájának reformja, amelyben a jellegzetes trend a kockázatalapú felügyelés középpontba helyezése.

A fogyasztóvédelem előtérbe kerülésének hajtóerejét részben a kormányzatoktól, részben a fogyasztóvédelmi lobbiktól jövő nyomás adja. Az előbbieket célja ezzel is a pénzügyi stabilitás növelése. A fogyasztóvédelem ezt azzal is szolgálja, hogy kizárni igyekszik a fogyasztókkal szembeni visszaélések lehetőségét, és ezzel az

olyan problémák, bonyodalmak eshetőségét is, amelyek árthatnak a pénzügyi szektor iránti bizalomnak, és ezzel annak működésének. Ide tartozó, jellegzetes eszközök a betétvédelmi rendszerek, az önszabályozás előmozdítása – pl. magatartási kódexek érvényre juttatása révén –, valamint a visszaéléseket sújtó szankciók keményítése.

Bár kívül esik a könyv témáján, ahhoz, hogy itt és most jól értsük a pénzügyi szervezetek felügyeletének tényleges szerepét, számolnunk kell a honi viszonyainkkal is. Annak ellenére, hogy ma már nálunk is teljes mértékben a 'létező' – vagyis az ideálistól olykor eléggé távol eső, olyan, amilyen – piacgazdaság viszonyai uralkodnak, nagyon sokak gondolkodásmódjában és az állammal szembeni elvárásaiban még ott élnek a rendszerváltást megelőző fél évszázad beidegződései. Döbbenetesen sokan vannak még olyanok, akik magától értetődően tekintenek magukénak minden nyereséget, amelyhez a szabad piaci viszonyok között jutottak, ám ugyanakkor elvárják, hogy az állam óvja meg őket ezeken a piacokon mások visszaéléseitől, s különösképpen azoktól a veszteségektől, amelyeket ők mások visszaéléseinek tulajdonítanak. Könnyű lenne elemeznünk, mennyiben jelennek meg ebben korábbi korszakunk beidegződései, számunkra azonban a lényeg itt abban áll, hogy ez a hozzáállás hamis biztonságérzetet kelt, és ezzel teret nyit bizonyos felelőtlenségnek azok körében, akik ezen alaptalan biztonságérzettel lépnek a piacra. Valójában meg kell értenie mindenkinek, hogy a pénzügyi eszközök alkalmazásának vannak bizonyos, a kérdéses eszköz típusától függő nagyságú kockázatai, s e kockázatok tekintetében csupán egyfajta védelmet várhat el az államtól, a piacfelügyelettől: nevezetesen azt, hogy a szóban forgó eszközre vonatkozóan minden olyan információt hozzáférhetővé tegyenek a számára, amelyek közreadását a jogszabályok elrendelik. Az már csakis ezen eszközök vásárlóinak, felhasználóinak a dolga, hogy kellő körültekintéssel utánamenjenek ezeknek az információknak, megfelelő hozzáértéssel kielemezzék a kérdéses eszközben rejlő lehetőségeket és kockázatokat, meghozzák a maguk döntését, és viseljék annak következményeit. A kellő körültekintéshez még az is hozzátartozik, hogy vegyék észre, ha a piacon kínált valamely eszköz, sajátos konstrukció nem tartozik a felügyelet ellenőrző tevékenységének törvényben megszabott hatálya alá, tehát annak ebből következő kockázatai is lehetnek. Más kérdés, hogy a felügyelet szerepének igen fontos eleme lehet, hogy módszeresen felhívja a piac szereplőinek figyelmét ezekre a kockázatokra, és tájékoztatással segíti őket azok helyes felismerésében és értékelésében.

E kötet annak a konferenciának a tanulmányait adja közre, amelyet a Holland Nemzeti Bank rendezett 2002 áprilisában, a holland Hitelrendszer Felügyeleti Törvény elfogadásának, s ezzel a bankfelügyelet formális megvalósításának 50. évfordulója alkalmából. A címeik önmagukért beszélnek, a témák és az egész konferencia súlyát pedig jól mutatja az előadók személye, szakmai pozíciója:

- A bankfelügyelet a válaszüton – áttekintés és háttér (Klaas Knot, Holland Nemzeti Bank, Felügyeleti Igazgatóság)
- A bankfelügyelet hollandiai intézményi kialakításának rövid története (Joke Mooij, Holland Nemzeti Bank, Kutatási Főosztály és Henriette Prast, Holland Nemzeti Bank, Felügyeleti Igazgatóság)
- A következő tanulmányok a pénzügyi ágazati felügyelet konvergenciájával foglalkoznak:
- A témakör jelentősége (Nout Wellink, a Holland Nemzeti Bank kormányzója)

- A holland bankfelügyelet ötven évének funkcionális megközelítése (Kees van Dijkhuizen, holland Pénzügyminisztérium, Treasurer-General)
- Az új, egyesített, integrált felügyelet Németországban (Jochen Sanio, a német Pénzügyi Szolgáltatások Szövetségi Felügyeletének elnöke)
- Az Euró-rendszer szerepe a prudenciális felügyeletben (Wim Duisenberg, az Európai Központi Bank korábbi kormányzója)
- Konvergencia a felügyelésben: egy kereskedelmi bankár nézőpontjából (Tom de Swaan, az ABN AMRO Holding igazgatóságának tagja)
- A következő témakör a bankfelügyelet elméleti kérdéseit vizsgálja:
- Az optimális felügyeleti környezet (David Llewellyn, Loughborough Egyetem, Egyesült Királyság)
- Kiegészítő megjegyzések (Annemarie van der Zweet, Holland Nemzeti Bank, Monetáris Politika Főosztály)
- A betétvédelmi rendszer hatékonysága (Gillian G.H. Garcia, konzultáns)
- Kiegészítő megjegyzések (Wilko Bolt, Holland Nemzeti Bank, Kutatási Főosztály)
- A hitelezési kockázat mérése és a ciklikusság (Philip Lowe, Nemzetközi Fizetések Bankja)
- Kiegészítő megjegyzések (Henriette Prast, Holland Nemzeti Bank, Felügyeleti Igazgatóság)
- A pénzügyi konglomerátumok tőkeszükséglete gazdaságilag, ill. a szavatoló tőke előírások szerint (Jaap Bikker és Iman van Lelyveld, mindketten Holland Nemzeti Bank, Felügyeleti Igazgatóság,)
- Kiegészítő megjegyzések (Gaston Siegelaer, Holland Nyugdíj és Biztosítás Felügyelet).

Dr. Osman Péter

Dr. Osman Péter, kandidátus.