

TARTALOM

Kengyel Ákos: Az Európai Unió 2007–2013 közötti költségvetése és Magyarország érdekei	4
Borsi Balázs: A vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok innovációs hatása Magyarországon	37
Szalavetz Andrea: A nanotechnológia és az új ipari forradalom	58
Elekes Andrea – Halmai Péter: A nemzeti agrárpolitikák lehetőségei – Körvonalazódik a WTO új mezőgazdasági megállapodása	76

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Az európai foglalkoztatási stratégia – Lehetőségek és korlátok az új tagállamok számára A KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány konferenciája	96
Utazás a jövőbe (Becky Róbert) A GKI Gazdaságkutató Rt. konferenciája	104
Greenspan (Somogyi Dorottya)	106

ÚJ KÖNYVEK

A fejlődés útján Csaba László: The New Political Economy of Emerging Europe. (Ádám Zoltán)	109
---	-----

Brief Summary of the Articles	112
--------------------------------------	-----

ÉVES TARTALOM	114
----------------------	-----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Palásti Gábor: Lex mercatoria, a nemzetközi jog elvei és hasonló kikötések a jogválasztó klauzulában	133
---	-----

ÚJ KÖNYVEK

Burián László – Kecskés László – Vörös Imre: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog – Európai jogi kitekintéssel (Szabó Sarolta)	149
---	-----

ÉVES TARTALOM	154
----------------------	-----

November–decemberi számunk

első cikke az Európai Unió sürgető, lezáratlan ügyei közül Magyarország számára az egyik leghűsbavágóbbal, a 2007–2014-es időszakra vonatkozó költségvetés problematikájával foglalkozik. A szerző először sorra veszi azokat a megoldatlan, súlyos kérdéseket, amelyeket az EU évek hosszú során át görgetett maga előtt, s amelyek felhalmozódása a jelenlegi nehézségek fő forrása. Ezután átfogóan és fejezetről fejezetre bemutatja és az alapvető problémák fényében értékeli a költségvetési javaslatot. Végül vizsgálja, hogy a magyar gazdaságban milyen feladatokat kell megoldani a befolyó támogatások legkedvezőbb hatása érdekében. – A magyar vállalatok sikeres működése talán legfontosabb elemének, az innovációnak egyik leghatékonyabb formája a hazai kutatási eredmények gyakorlatba ültetése. Következő cikkünk szerzője a vállalatok és kutatóhelyek közötti innovációs kapcsolatok feltérképezése alapján ennek feltételeit, helyzetét és a teendőket vizsgálja. A kapcsolatokról kevés ismeret áll rendelkezésre, ezek összegyűjtése és saját felmérései alapján a szerző több fontos megállapítást tesz, például arra a következtetésre jut, hogy az állami és egyéb K+F intézetekkel való kooperációs hajlandóság átlag feletti a vegyipari cégek, a gazdasági szolgáltatók és az energetikai vállalatok esetében. – A világgazdaság fellendülő szakaszait történelmi tapasztalatok szerint új technológiák alapozzák meg. Nem kétséges például, hogy a fejlett országokban a 20. század végi jó konjunktúrát a számítástechnikai és hírközlési eszközökben a digitális technika alapján végbement forradalmi változás serkentette. A jövőről szólva cikkünk szerzője amellet érvel, hogy a következő „új ipari forradalom” alapja a nanotechnológia lesz, és ennek kialakuló gazdaságtanához kíván írásával hozzájárulni. – A WTO keretében szakadatlan munka folyik az agrárkereskedelem liberalizálása irányába, ezt a folyamatot lapunkban lépésről lépésre nyomon kívánjuk követni. Szerzőink a hongkongi miniszteri találkozó előzményeként áttekintik a 2004. évi keretmegállapodással kapcsolatos fejleményeket, amelyek a vámok és belső támogatások csökkentését, az exporttámogatások megszüntetését célozzák. Jelentősen átalakul a belső támogatások előírt rendszere, mindenekelőtt az ún. „szétválasztott” támogatások előtérbe kerülésével, amelyek fix összegű jövedelmi transzfert jelentenek a termelőknek függetlenül a termelőtevékenységtől. – Az európai foglalkoztatási stratégiáról szervezett nemzetközi konferenciát a KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány – tudományos tájékoztató rovatunkban először erről közlünk ismertetést. Ezt a GKI-nek a magyar gazdaság jövőjéről rendezett konferenciáról szóló cikk követi. Végül a közeljövőben tisztségéről leköszönő Alan Greenspan korszakos munkásságát méltatjuk egy rövid írásban. – Új könyvek rovatunkban Csaba Lászlónak az Akadémiai Kiadónál megjelent angol nyelvű monográfiájáról adunk tájékoztatást. A könyv a kelet-közép-európai poszt-szocialista átmenet statisztikai, gazdaságpolitikai és elméleti elemzése, eredményeinek kritikus összegzése.

A szerkesztő

Az Európai Unió 2007–2013 közötti költségvetése és Magyarország érdekei

KENGYEL ÁKOS

Az Európai Unió közös költségvetésének jövőbeli kiadási szerkezetében bekövetkező hangsúlyeltolódások alakulása számos olyan alapvető kérdés megvizsgálását igényli, amely az integráció sikeres fejlődése szempontjából hosszú távon meghatározó jelentőségű lehet. A költségvetés kiadásainak alakulása nagymértékben befolyásolhatja az unió versenyképességét, világ gazdasági helyzetét és belső kohéziójának alakulását is. A cikk arra keresi a választ, hogy milyen megfontolások határozzák meg az EU költségvetésének várható alakulását a 2007–2013 közötti időszakban, milyen elmozdulások figyelhetők meg az új elnevezésű költségvetési fejezetek tartalmában, és hol tart jelenleg a tagországok közötti vita a végleges kiadási összegek vonatkozásában.¹

Miért van szükség közös költségvetésre?

Az Európai Unió meghatározott területeken saját hatáskörökkel rendelkezik, és elvileg ezekhez a feladatokhoz kapcsolódóan szüksége van erőforrásokra. Ugyanakkor távolról sem beszélhetünk a tagországok és az uniós szint között kialakított, világosan körülhatárolt föderatív jellegű munkamegosztásról, vagyis nem igazán egyértelmű, hogy milyen célokat is kell szolgálnia a közös költségvetésnek. Az unió költségvetési gazdálkodása hosszú idő alatt lényeges politikai területté vált, bár még mindig nagyon homályos, hogy mi is a közös költségvetés legfontosabb célja.² E közben a közös költségvetés politikai jelentősége ellenére igen szerény nagyságú, kiadásai a gyakorlatban az unió bruttó nemzeti jövedelmének (GNI) körülbelül 1 százalékát teszik ki, ugyanakkor a nemzeti költségvetések a tagországok GNI-jének 35–65 százalékát osztják újra. A tagországok elvárásainak ismeretében az uniós költségvetés feladataira és működésére vonatkozóan az alábbi négy fő érvet lehet meghatározni.

1. Az unió szintjén működő költségvetés szükségessége mellett szóló legfontosabb érv a *közös politikák támogatása*. Az integrációs folyamat kezdetétől az *agrárpolitika* vált a leghangúlyosabb szupranacionális politikává, melynek keretében szükség volt az erőforrások közösségi szintű elosztására. A másik egyre hangsúlyosabbá váló terület a

¹ A cikk kéziratát 2005. június 30-án lezártuk, ezért a szövegben szereplő elemzések, következtetések és javaslatok az addig ismertté vált dokumentumok és kialakult álláspontok tükrében fogalmazódtak meg.

² A közös költségvetés céljairól részletesebben lásd: *Kengyel* [2003].

Kengyel Ákos, a Budapesti Corvinus Egyetem Világgazdasági Tanszék Európai Tanulmányi és Oktatási Központjának egyetemi docense.

kohéziós vagy regionális politika, amelynek támogatására a strukturális alapok és a Kohéziós Alap keretében egyre jelentősebb összegeket osztanak el. A közös politikák logikája megköveteli a megfelelő támogatási mechanizmusok kialakítását. *A közös politikák jellemzője az is, hogy ha egy politika létrejött, akkor már nem olyan egyszerű azt biztosítani, hogy valamennyi tagállam „fair” részesedést kapjon*, hacsak az adott politikát annyira el nem torzítják, hogy az már aláássa eredeti célját.

2. Az uniós költségvetés mellett szóló másik elméleti érv az integrációból származó *nyereségek és veszteségek kiegyensúlyozásának igénye*. A közös piac létrehozása és továbbfejlődése egységes piaccá, majd gazdasági és monetáris unióvá nem jelent ugyanolyan nyereséget valamennyi résztvevő számára. Ennek tükrében lehet úgy érvelni, hogy a nyereségek egy részét a „nyertesek” fizessék be és a „vesztesek” kapják meg. Ezért lehet nagyon leegyszerűsítve olyan álláspontokat olvasni, hogy a németeknek a piacra jutás és a politikai integráció fejében jelentős nettó hozzájárulást kell fizetniük a közös költségvetésbe. A nettó pénzáramlás ebben az összefüggésben tisztességes árnak tekinthető a nem költségvetési jellegű előnyökért. Ezzel az érveléssel kapcsolatban hangsúlyozni kell, hogy *a tagországoknak nem csak a költségvetési transzferekből való részesedést kell figyelembe venniük, amikor az integrációból származó előnyöket nézik*. Az EU-tagságnak számos nem költségvetési dimenziója is van. Például az olyan közös célok, mint a kereskedelem liberalizálása vagy a gazdasági integráció megvalósításából származó nyereségek nem értékelhetők csakis a költségvetési transzferek oldaláról. Mindemellett maguk a költségvetési transzferek sem csak a kedvezményezett országot érintik, hiszen különböző utakon jelentős támogatásoknak a többi tagországba történő visszaáramlása. Tipikus példa erre a strukturális alapok felhasználása, amikor az adott programok megvalósításához kapcsolódóan jelentős áru- és szolgáltatásimportra kerül sor.

3. Az integrációban részt vevő országok és régiók közötti gazdasági és társadalmi *kohézió erősítésének igénye* a harmadik magyarázat az uniós költségvetés szükségessége mellett. Ez szintén nettó befizetéssel jár, bár a kritérium ebben az esetben a relatív fejlettségi szint, nem pedig az, hogy az adott tagország relatíve nyertese-e az európai integrációnak. A legtöbb nemzetállamban a költségvetési transzferek szerepe a gazdagabb területekről a szegényebbek felé, vagy a tehetősebb társadalmi csoportoktól a nehéz helyzetben lévők felé történő redisztribúció. Az EU-ban ez az újraelosztás indirekt módon valósul meg, kimondottan csak a strukturális alapok és a Kohéziós Alap feladata a kohézió erősítését szolgáló jövedelem-újraelosztás, de *ez sem automatikus jóléti transzfermechanizmusként működik, hanem lényegében fejlesztéspolitikai támogatást jelent*. Ebben az összefüggésben a kohézió erősítését szolgáló támogatások célja semmiképpen sem a tartós segélyfüggőség kialakulása, hanem éppen az, hogy az önjáró fejlődés feltételei megteremtődjenek.

4. Az uniós költségvetés feladatát tekintve a negyedik szempont az a megközelítés lehet, amely szerint az EU költségvetésének a tagok elvárásait kell kielégítenie: *a tagok bizonyos szolgáltatásokat várnak el*. Ebben az összefüggésben a tagok egy részét a fair visszatérítés érdekli, vagyis hogy *megfelelő egyensúly* legyen a hozzájárulások és a kapott támogatások között. Tehát a tisztességes visszatérítés nem jelent pontosan egyensúlyban levő visszafizetést, de elvárható, hogy a nettó befizetések, illetve támogatások közötti különbség ne legyen túl nagy, illetve arányban álljon az egyes országok gazdasági teljesítőképességével. Ez persze a legkényesebb kérdés, mert a *gazdasági teljesítőképességgel arányos tehervállalás alapján kellene minden tagországnak részt vállalnia a költségvetés finanszírozásából, ugyanakkor a legtöbb politika automatizmusa miatt a kifizetéseket nehéz előre arányosan meghatározni*. Ekkor viszont kompenzációs csomagokról folyó viták alakulhatnak ki, ami egyáltalán nem kívánatos eleme a közös költségvetés normális működésének. (Erre a legjobb példa a brit visszatérítési mechanizmus,

amelynek bevezetésére azért került sor, mert Nagy-Britannia a legnagyobb kiadási tételt jelentő agrártámogatásokból alig részesül, és ennek következtében nettó befizetési egyenlege túlzottan magas lenne.³

Az új költségvetés kiadásainak alakulását megalapozó helyzet jellemzői és tanulságai

AZ EKG megalapítása utáni időszakban a kiadások nagy részét a közös agrárpolitika finanszírozására fordították. Az integrációs folyamat mélyülésével és a taglétszám növekedésével párhuzamosan az EU költségvetése jelentős változásokon ment keresztül. Egyre jobban előtérbe került a tagországok közötti kohézió erősítésének igénye: az 1980-as évek második felétől megerősödött a strukturális alapok szerepe. A többi közös politika finanszírozási háttere azonban továbbra is szinte elenyésző maradt.

A közös *agrárpolitikára* fordított kiadások eredeti 2/3-os részesedése az 1990-es években ugyan 50 százalék alá csökkent (2000-től kiadásait 1999-es árakon számolva évi 40-41 milliárd euróban befagyasztották), de még így is az agrárpolitika maradt a legnagyobb kiadási tétel. Jelenleg a második kiadási tételt a *strukturális műveletek* (strukturális alapok, Kohéziós Alap) jelentik (a kiadások fokozatos növelésével a kiadásokon belül 1/3-os részesedést, évi 30 milliárd eurót értek el). A harmadik kiadási tétel a *belső politikák* (kutatás-fejlesztés, oktatás, energia, ipar, közlekedés stb.) támogatása, évi 6 milliárd euró kiadással. A negyedik tétel: a *külső műveletek* (fejlesztési együttműködés az afrikai, karib-tengeri és csendes-óceáni országokkal, mediterrán politika stb.) finanszírozása évi 4,5 milliárd eurót tesz ki. Az ötödik tétel az *adminisztratív kiadások* évi 5 milliárd euró körüli összege. 2000-től új fejezetként bevezették az előcsatlakozási támogatást évi 3 milliárd eurós kerettel.

Az eltelt évtizedek alatt a költségvetés nagysága és finanszírozása is jelentősen átalakult. A bevételi oldal fő változását jelentette, hogy a tagországok befizetéseit 1970-ben felváltotta a saját források rendszere: az agrárlefölözések és a vámok már a közös költségvetés bevételi forrásai lettek – csak a beszedésük költségeinek fedezésére lehetett azok 10 százalékát, majd 2000 óta már 25 százalékát visszatartani. Miután ez a két forrás kevésnek bizonyult, harmadik forrásként 1979-től bevezették a VAT- (áfa-) bevétel bizonyos százalékának befizetési kötelezettségét is. Negyedik forrásként a GNP-alapú hozzájárulást vezették be 1988-ban. Azóta – bár több javaslat született – nem sikerült újabb lehetséges közös bevételi forrásról megegyezni.

1988 óta középtávú költségvetési tervet (*penzügyi perspektíva*, *Financial Perspective*) készít az EU, amely több évre szóló kiadási programot tartalmaz. Az 1988-as megállapodásban meghatározták a költségvetés maximális nagyságát: az 1988–1992 közötti időszak végére a GNP 1,15 százalékáról 1,2 százalékára emelkedett a nagysága. Az 1993–1999 közötti időszakra szóló pénzügyi perspektíváról az 1992-es edinburgh-i csúcson született döntés. A kiadási plafon a GNP 1,24 százalékáról 1,27 százalékára emelkedett, habár azt megelőzően és azóta is jellemzően mintegy 10 százalékkal a megengedett limit alatt maradt a tényleges költségvetés aránya a GNP-hez képest. A 2000-től 2006-ig tartó, harmadik költségvetési időszakban véget ért a kiadások arányának

³ A brit visszatérítést még 1984-ben vezették be. Ennek értelmében az unió költségvetésébe befizetett összeg és a kapott kifizetések különbségének 66 százalékát visszakapja. Ez jelenleg átlag évi 4,6 milliárd euró. A Tanács 2005. első félévi luxemburgi elnökségének eredeti javaslata alapján a következő 7 éves költségvetés során is ezen a szinten fennmaradhatott volna a rendszer. Végül a 2005. júniusi brüsszeli csúcson már 5,5 milliárd eurót ígértek, de ez sem felelt meg a brit érdekeknek, mert az egész költségvetést torznak tartják az agrárkiadások nagy aránya miatt, és elfogadhatatlan lenne szerintük így hagyni 2013 végéig. A jelenlegi vitákról lásd: BruxInfo [2005d]; BruxInfo [2005e].

fokozatos emelése: az 1999-es berlini csúcson született végső döntés alapján a kiadási plafon továbbra is a GNP 1,27 százaléka, illetve a GNI 1,24 százaléka maradt.

Már a jelenlegi, 2000–2006 közötti időszakra vonatkozó pénzügyi perspektíváról született döntésekre is igaz, hogy ugyan mindegyik tagország kapott valamit, de igazi áttörés nem következett be: hosszú távú reformok helyett a már kialakult támogatási rendszer kisebb változtatásaira került csak sor. Bár már a döntést megalapozó bizottsági anyag (az Agenda 2000) is sokszor használta a reform kifejezést, igazából a javaslatok a kialakult status quo megőrzésére irányultak. A közös agrárpolitika reformjára irányuló döntések kimondottan csalódást okoztak. A gazdasági és monetáris unió kiteljesítésével és az unió kibővítésének jövőképevel a 2000-tól 2006-ig tartó időszak költségvetése az EU finanszírozásával kapcsolatos kérdések újragondolásának alapja lehetett volna. Nem így történt: a jelenlegi időszakra elfogadott költségvetés az alapvető problémák megoldása helyett csak a tagországok közötti nézeteltérések lecsillapítására vállalkozott. *Mit kellett volna tenni már a jelenlegi időszokról szóló költségvetési viták során?*

Kiindulópontként világosan meg kellett volna fogalmazni, hogy milyen elveket szolgáljon a költségvetés, melyek a fő céljai, és milyen hatáskörre terjedjen ki. Egyértelműen ki kellett volna jelenteni, hogy *az EU költségvetése jelenleg nem tölti be a föderális költségvetések szerepét, és nem tud meghatározó szerepet játszani sem a stabilizációs, sem a redistribúciós politikában*, és ezt a jövőben sem fogja tudni betölteni. Egyértelművé kellett volna tenni azt is, hogy az alapszerződés értelmében a költségvetés fő feladata a közös politikák támogatása, nem pedig a visszatérítési jogosultság biztosítása.

Ezen túlmenően azt a lehetőséget is elszalasztották, hogy meghatározzák az EU felelősségét általában, és a költségvetés szerepét kifejezetten az unió gazdasági irányításában. *Az 1,24 százalékos GNI-arányos finanszírozási plafon szinte misztikus jelentőségre tett szert, miközben semmiféle gazdasági racionalitás nem áll mögötte.* Ahelyett, hogy arról született volna döntés, hogy az EU-nak milyen feladatokat kell teljesítenie és azokhoz milyen forrásokra van szükség, a tagországok fő célja – úgy tűnik – az 1,24 százalékos plafon befagyasztása volt. Ezzel egyben lehetetlenné tették minden olyan gazdaságpolitikai hatáskör uniós szintre történő átruházását, amelyhez forrásokra lenne szükség. Ráadásul már nem is csak az első pillér keretébe tartozó területekről van szó, hiszen a közös kül- és biztonságpolitikához és a belügyi és rendőrségi együttműködéshez is forrásokra van szükség, mivel ezek hiányában nem igazán lehet eredményes és hatékony együttműködést kialakítani ezeken a területeken sem.

További elszalasztott lehetőség *az agrárpolitika jelentős reformjának elmaradása.* Az 1992-ben elfogadott MacSharry-féle reform a Berlinben jóváhagyott változtatásokkal együtt kétségtelenül nagy hatással járt az agrárpolitikából származó költségek és hasznok elosztására, és sikerült a jövedelemtámogatás irányába elmozdulni. Azonban még mindig fennmaradtak az eredeti működési mechanizmus alapjai, aminek következtében a problémák továbbra is megmaradtak mind a kibővülést, mind az EU nemzetközi kereskedelempolitikai kötelezettségeit illetően.

Nem került sor *a költségvetés szerepének meghatározására az EMU létrejöttéhez kapcsolódóan.* Számos tanulmány készült már az egységes monetáris politika és a nemzeti kézben maradt fiskális politika ellentmondásairól. A kérdés valóban súlyos, hiszen nem léteznek uniós szintű automatikus költségvetési stabilizáló mechanizmusok, és a strukturális homogenitás is hiányzik. Ha nem is egy föderális költségvetés irányában kellett volna elmozdulni, de mindenképpen valamilyen elmozdulásra szükség lett volna. Rendkívül zavaró, hogy teljes mértékben hiányzik bármiféle elgondolás arról, hogy az uniós költségvetésnek milyen szerepet kellene betöltenie a gazdaság irányításában.

Sajnos ezek *a megoldatlan alapproblémák a mostani költségvetési viták során sem kerültek markánsan a figyelem középpontjába.* A finanszírozási rendszer reformjának

szükségességében már a jelenlegi költségvetési időszakról szóló viták során is széles körű egyetértés volt, de ugyanennyire nagy egyetértés mutatkozott abban is, hogy ez mennyire nehéz kérdés. A jelenlegi költségvetési időszakról szóló döntéseket előkészítő bizottsági háttéranyagok nem tartalmaztak jelentős változtatásokat, a fő cél mindenekelőtt a túlzott nettó befizetői pozíciók mérséklését elősegítő javaslatok megfogalmazása volt.⁴ A helyzet valamelyest megváltozott a következő költségvetési időszakra vonatkozóan: *a változtatások ugyan most is óvatosak, de a Bizottság vette a bátorságot, és egy új szerkezetű költségvetéssel állt elő.* Még ha az új fejezetek nagymértékben megfeleltethetők is a jelenlegi kiadási tételek mindegyikének, azért mindenképpen jelzésértékű a megfogalmazott prioritások sorrendje, elnevezése és az új tartalmi elemek megjelenése.

A Bizottság 2004. február 10-én tette közzé „Közös jövőnk építése, a kibővített Európai Unió előtt álló kihívások és költségvetési eszközök” címen megjelent tervét, amely az új költségvetésre vonatkozó bizottsági javaslatot tartalmazta (European Commission, 2004b). Ezt a javaslatot tovább értelmezi, és indokolja a szükséges kiadások jogosultságát a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek készült 2004. július 14-i második bizottsági közlemény, amely a 2007–2013 közötti időszakra szóló pénzügyi perspektíváról részletesebben kívánta alátámasztani a februári javaslatban szereplő elmozdulásokat (European Commission, 2004c). A 2004. februári bizottsági tervezet a 2007–2013 közötti időszakra is az 1,24 százalékos plafon fenntartását javasolta. Tehát a kibővülés és az unió előtt álló feladatok növekedése ellenére a Bizottság álláspontja értelmében továbbra is változatlan maradna a költségvetési plafon.

A Bizottság mindkét dokumentumban hangsúlyozza, hogy a közös költségvetés szűk korlátok között mozoghat, ezért az 1,24 százalékos plafont minél jobban indokolt lenne kihasználni. A Bizottság arra is rámutat, hogy *a kiadásokat érintő politikai döntések nagyrészt már korábban megszülettek:* ilyen az agrárpolitikát érintő, 2013-ig szóló megállapodás; a lisszaboni stratégia értelmében a versenyképességet javító – mindenekelőtt az innovációt támogató – politika megerősítésének szükségessége; a biztonságot érintő fenyegetések és válsághelyzetek esetében történő uniós szintű fellépés megalapozása; és a világban vállalt szerepek hatékonyabb ellátásának igénye.

2004. február óta az unió intézményeiben elindult a pénzügyi perspektíva részletes vitája, lényegében a Prodi vezette Bizottság által készített anyag alapján. A Barroso-féle Bizottság gyakorlatilag nem állt elő alapjaiban új javaslatokkal, erre egyszerűen nem volt ideje, viszont a mandátumára szóló időszak prioritásait megfogalmazta és a költségvetés egyes fejezeteit érintő részletek kidolgozását folytatta. Az elindult egyeztetések és viták alapján (amelyek a tagországok között a Tanácsban és a 2004 őszen az Európai Parlamentben felállított ideiglenes bizottságban kialakultak) látni lehet, hogy *a vitákra nagymértékben rányomja a bélyegét az általánosan kedvezőtlen gazdasági helyzet* (mindenekelőtt a fő nettó befizető országok esetében): a lassú növekedés, a magas munkanélküliség, az államháztartási problémák hatásai. Ez a körülmény jelentősen megmerevíti az álláspontokat. Ráadásul a nemzeti parlamenti választásokból következő politikai kényszerek (akár még a májusi brit választások következményeit, akár az ősze előrehozott német választások befolyásoló hatásait nézzük) is érintik a viták alakulását, az alacsony fokú kompromisszumkészséget.

A bizottsági terv alapján tehát a kiadások plafonjában az eredeti elképzelések szerint nem lenne változás, azonban a 7 éves időszak átlagában *a GNI-nek csak 1,14 százalékát tennék ki a tényleges kifizetések*, ami tehát ugyan 10 százalékponttal a plafon alatt lenne, de még így is magasabb szintet érne el, mint az elmúlt években kialakult 1 százalékos körüli kiadási szint. Sajnos, a belátható jövőben egyáltalán nem tűnik reálisnak a

⁴ A jelenlegi költségvetési időszak kompromisszumairól részletesebben lásd: *Kengyel* [2004c].

plafon felemelése, sőt éppen ennek ellenkezője jelent komoly fenyegetést a bizottsági javaslattal szemben. A közös költségvetés fő finanszírozói (a hat nagy nettó befizető ország: Németország, Nagy-Britannia, Franciaország, Hollandia, Svédország, Ausztria) már 2003 decemberében levélben fejtették ki közös álláspontjukat, melyben leszögezték, hogy a kiadásokat a *GNI 1 százalékában kívánják maximalizálni*. Ezt az álláspontjukat lényegében azóta is egyértelműen fenntartják. Ez a tény az unió előtt álló újabb feladatok és a kibővülések következményei miatt is rendkívül kedvezőtlenül érinti a kiadások alakulásáról folyó vitákat. Igazi ellensúly markánsan nem jelent meg a vitákban, a többi tagország általában csak a bizottsági javaslatban szereplő arányt képviselő költségvetés mellett elhangzó álláspontokat fejtett ki.⁵

A költségvetés nagyságáról szóló végső kompromisszum elvileg a nettó befizetők és a Bizottság álláspontja között születhet meg, bár az eddigi fejlemények az 1 százalékhoz közelebbi végső arányt valószínűsítik. Már az *Európai Parlament* álláspontját megfogalmazó, 2005. június 8-án végső formájában elfogadott jelentés is a kompromisszumnak szánt *1,07 százalékos átlagos kifizetési szintet javasolja* a bizottsági 1,14 százalék helyett, a kötelezettségvállalást pedig 1,18 százalékos szinten állapítaná meg (Európai Parlament, 2005a, 2005b). A 2005. június 16–17-i brüsszeli Európai Tanács ülése előtt napvilágot látott a *luxemburgi soros elnökség utolsó* szánt kompromisszumos javaslata, amely már csak a *GNI 1 százalékán tartott tényleges kifizetésekkel és 1,06 százalékos kötelezettségvállalási szinttel* számolt – azonban így sem született meg a végső kompromisszum (BruxInfo, 2005a). Kérdéses, hogy a Luxemburgot július 1-jétől követő soros brit elnökség erről a kiindulási alapról fogja-e folytatni a tárgyalásokat tovább?

Meglepő, hogy az eddigi viták során *fel sem merült, hogy a bizottsági javaslatban szereplő kiadási szintet is meghaladó* költségvetés kialakítása mellett érveljenek. Nem ismertek olyan számítások, amelyek a Bizottság felkérésére készített 1977-es MacDougall-jelentéshez⁶ hasonlóan azt vizsgálnák, hogy milyen szintű jövedelem-újraelosztásra lenne szükség egy integráltabb unió eléréséhez. Ilyen számításokat pedig már csak azért is indokolt lett volna elkészíteni, mert gazdasági fejlettség és életkörülmények szempontjából is a kibővülés hatására sokkal heterogénebb lett az unió (és 2007-től ez csak tovább fokozódik). Ebben a helyzetben indokolt lett volna egy sokkal magasabb szintű újraelosztást végző költségvetésről komolyan elgondolkodni, természetesen megfelelő prioritások kialakításával. Úgy látszik, a tagországok beletörődnek a nagy nettó befizetők ellenállásába, és ezért legjobb esetben is csak a Bizottság által javasolt szinten tartás mellett törnek lándzsát, ahelyett hogy magasabb költségvetési plafon mellett érvelnének.

⁵ Bár az új tagok és a régi fő kedvezményezettek érdekei egyértelműen egybeesnek abban, hogy nem szabad a kiadások szintjét csökkenteni, mégsem született határozott egységes álláspont. A formálódó ellensúly csak 2005. április végétől a luxemburgi elnökség kiadáscsökkentő javaslatai hatására kezdett kialakulni az Európai Tanács júniusi ülését előkészítő tárgyalások során – azonban a megállapodás végül elmaradt, és a kompromisszumnak szánt végső javaslatban is inkább a nettó befizetők álláspontját vették figyelembe. Természetesen főleg az új tagok tartják elfogadhatatlannak a kiadások csökkentését, mert féltik, hogy a csökkentések ráadásul a régi haszonélvezők kedvezőbb átmeneti támogatása mellett következhetnek be [például: kedvezőbb a phasing out (kivezető jellegű átmeneti támogatási időszak) a kohéziós politikánál].

⁶ Már a MacDougall-jelentés is a GDP 20-25 százalékát kitevő interregionális erőforrástranszfer szükségességéről ír, amely egy mérsékelt különbségekkel jellemzett föderális Európához szükséges lenne, míg egy lazább szövetség esetén elegendő lehet a GDP 5-7 százaléka is. Az akkori kilenc tagú EU-ban a tagállamokon belüli regionális jövedelemkülönbségek legalább akkorák voltak, mint a tagok között fennálló egyenlőtlenségek. A négy legnagyobb tagországot vizsgálva a MacDougall-jelentés kimutatta, hogy a nemzeti költségvetés különböző csatornáin keresztül igen jelentős redistribúcióra kerül sor az egyes régiók között. Ezeknek az elosztási rendszereknek köszönhetően átlagosan 40 százalékkal mérséklődnek a regionális jövedelemkülönbségek. Lásd: *Kengyel* [2002], 140–142. o.

Az Alkotmányos Szerződés népszavazási kudarcai utáni politikai légkörben és az idő szorítása miatt (vagyis hogy legyen elég idő a 2007-től kezdődő időszak kiadásainak felhasználásához kapcsolódó rendeletek megvitatására és elfogadására is) akár gyors kompromisszumra is sor kerülhetett volna a 2005. júniusi brüsszeli csúcson. Ugyanis érzelhető volt az a megközelítés, hogy pozitív üzenete lett volna a 2007–2013-as költségvetés keretszámai elfogadásának. Ugy tűnt, hogy a tagországok többsége a luxemburgi elnökség alatt szeretett volna megegyezésre jutni, mert a 2005. második félévi brit elnökség a megállapodás szempontjából sokkal problematikusabbnak tűnik (mindenekelőtt az 1 százalékos plafon, a brit visszatérítés és az agrárpolitika reformjának kiviselete miatt). A luxemburgi soros elnökség eltökéltségét az is bizonyította, hogy 2005. április végén kompromisszumos javaslatokkal állt elő a Tanácsban (BruxInfo, 2005c), ami elindította a nettó befizetők és a nettó haszonélvezők álláspontjainak közeledését, de végül nem sikerült megegyezésre jutni. A brüsszeli csúcs a soros elnökség kompromisszumos ajánlatai ellenére kudarccal végződött, mindenekelőtt a nettó befizetők – elsősorban a britek – határozott ellenállása miatt.⁷

A javasolt új költségvetési fejezetek és a bekövetkező hangsúlyeltolódások

A Bizottság 2007–2013-as időszakra vonatkozó javaslatai változtatásokat hoznak a jelenlegi költségvetési struktúrában: már nem a közös agrárpolitika jelenti az első kiadási tételt, hanem a versenyképesség javítása érdekében történő beavatkozások. Már maga ez a változtatás jelzésértékű. A Bizottság által kidolgozott új struktúrával lényegében valamennyi érintett egyetért, sem a tagországok, sem az Európai Parlament részéről nem vetődött fel komoly ellenkezés a javasolt kiadási szerkezettel szemben. A változtatási javaslatok csakis az egyes fejezetek tartalmi elemeinek pontosítására és az egyes politikákra fordítandó összegek nagyságára irányulnak. (A brüsszeli csúcs kudarca kapcsán azonban a britek előálltak az agrárkiadások mérséklésére irányuló reform elkerülhetetlenségének igényével.) *Az új kiadási szerkezetet alapvetően pozitív változásnak kell értékelni*, hiszen a kialakított fejezetek címei és sorrendjük jelzésértékűek. A Bizottság láthatóan kifejezésre kívánta juttatni, hogy a jövőben milyen irányokban, milyen célok érdekében szükséges a közös költségvetésen keresztül forrásokat biztosítani az unió stratégiai céljainak eléréséhez.

A javasolt 5 költségvetési kiadási fejezet a következő (lásd az *1. táblázatot*).

1. Fenntartható növekedés, amelynek keretében a növekedést és a foglalkoztatást támogató politikák és a kohéziós politika finanszírozása valósul meg.
2. A természeti erőforrások megóvása és a velük való gazdálkodás, magába foglalva a közös agrárpolitikát és a környezetvédelmet.
3. Az európai állampolgárság, a szabadság, biztonság és igazságosság térségének támogatása.
4. Az Európai Unió mint globális partner, melynek keretében az unió külkapcsolatainak működtetéséhez és nemzetközi szerepvállalásához kapcsolódó kiadások jelennek meg.
5. A Bizottság kiadásain kívüli adminisztráció költségei (a Bizottság tevékenységének költségeit az egyes politikákhoz kapcsolódó kiadásoknál számolják el.)

⁷ A 2005. júniusi brüsszeli csúcson végül Nagy-Britannia, Svédország, Hollandia, Spanyolország és Finnország elutasította a megegyezést – alapvetően a költségvetés szerkezeti aránytalanságai miatt. Lásd: BruxInfo [2005b].

A Bizottság hangsúlyozza, hogy javaslatainak nem célja a pénzügyi erőforrások uniós szintre történő indokolatlan áttételezése, a 2004. júliusi második közleményében kiemeli, hogy az uniós szintű beavatkozás ott szükséges, ahol ez biztosít nagyobb hatékonyságot. A Bizottság meggyőződése szerint az új költségvetésre tett javaslatainál a kiadások természetét és nagyságát az elérni kívánt célokkal arányosan határozta meg. A közlemény szerint minden esetben a fő cél az eredményesség, a hatékonyság és a szinergia erősítése. (European Commission, 2004c)

1. táblázat

A Bizottság javaslata a 2007–2013 közötti pénzügyi perspektívára
(Milliárd euróban, 2004-es árakon és százalékban)

	2006*	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007–2013
<i>1. Fenntartható növekedés</i>	46,621	58,735	61,875	64,895	67,350	69,795	72,865	75,950	471,465
1. a. Versenyképesség a növekedésért és foglalkoztatásért	8,791	12,105	14,390	16,680	18,965	21,250	23,540	25,825	132,755
1. b. Kohézió a növekedésért és foglalkoztatásért	37,830	46,630	47,485	48,215	48,385	48,545	49,325	50,125	338,710
<i>2. Természeti erőforrásokkal való gazdálkodás</i>	56,015	57,180	57,900	57,115	57,980	57,850	57,825	57,805	404,655
Mezőgazdaság	43,735	43,500	43,673	43,354	43,034	42,714	42,506	42,293	301,074
<i>3. Állampolgárság, szabadság, biztonság és igazságosság</i>	2,342	2,570	2,935	3,235	3,530	3,835	4,145	4,445	24,695
<i>4. Az EU mint globális partner</i>	11,232	11,280	12,115	12,885	13,720	14,495	15,115	15,740	95,350
<i>5. Adminisztráció</i>	3,436	3,675	3,815	3,950	4,090	4,225	4,365	4,500	28,620
Kompenzáció	1,041								
<i>Összes kötelezettségvállalási előirányzat</i>	120,688	133,560	138,700	143,140	146,670	150,200	154,315	158,450	1,025,035
<i>Összes kifizetési előirányzat</i>	114,740	124,600	136,500	127,700	126,000	132,400	138,400	143,100	928,700
Kifizetési előirányzat a GNI %-ában	1,09	1,15	1,23	1,12	1,08	1,11	1,14	1,15	1,14
Mozgástér (margin available)	0,15	0,09	0,01	0,12	0,16	0,13	0,10	0,09	0,10
Saját források felső határa a GNI %-ában	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24	1,24

* A jelenlegi kiadási tételeknek az új fejezetek szerinti csoportosítása alapján.

Forrás: European Commission [2004e].

A Bizottság amellet érvel, hogy az unió előtt álló kihívások finanszírozásához elérendő a jelenleg érvényben lévő 1,24 százalékos GNI-arányos plafon által megszabott mozgástér. Ez mindenképpen azt jelenti, hogy még abban az esetben is, ha az eredeti bizottsági javaslat valósulhatna (valósulhatott volna) meg, a kiadások aránya továbbra is rendkívül alacsony maradna. Így például már az eredeti javaslatok alapján is elmondható, hogy annak ellenére, hogy a 2007-től már 27 tagúra kibővülő Európai Unióban a 15-ökhöz képest duplájára nőnek a jövedelmkülönbségek, a 2007-től induló költségvetési időszakban mégsem emelkednek ezzel arányosan a regionális politika kiadásai.

Az Európai Parlament állásfoglalása, amely a 2007–2013 közötti időszak költségvetésével foglalkozó ideiglenes parlamenti bizottság jelentésén alapult, alapjaiban véve elfogadta a Bizottság eredeti javaslatának lényegi elemeit, ugyanakkor láthatóan figyelembe vette a nettó befizető országok kisebb kiadásokra irányuló és az új tagok fejlesztési források iránti igényét is (lásd a 2. táblázatot). Ennek értelmében alacsonyabb kifizetési előirányzattal és kötelezettségvállalási szinttel számolt, úgy hogy a jelenlegi 0,41 százalékos GNI-arányos kohéziós politikai kiadási szint fenntartását is fontosnak tartotta hangsúlyozni. Ez a kompromisszumos javaslat megfelelő tárgyalási alap lehetett volna már a 2005. júniusi Európai Tanács ülésén a tagországok közötti viták lezárásához.

2. táblázat

**Az Európai Parlamentben elfogadott állásfoglalás
a 2007–2013 közötti pénzügyi perspektíváról
(Milliárd euróban, 2004-es árakon és százalékban)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007–2013
<i>1. Fenntartható növekedés</i>	57,612	60,612	63,560	65,558	67,699	70,559	73,435	459,035
<i>1. a. Versenyképesség a növekedésért és foglalkoztatásért</i>	11,010	13,157	15,377	17,207	19,190	21,272	23,350	120,563
<i>1. b. Kohézió a növekedésért és foglalkoztatásért</i>	46,602	47,455	48,183	48,351	48,509	49,287	50,085	338,472
<i>2. A természeti erőforrásokkal való gazdálkodás</i>	56,744	56,866	56,980	56,747	56,524	56,299	56,088	396,248
<i>Mezőgazdaság – Piaccai kapcsolatos kiadások és közvetlen kifizetések</i>	43,120	42,697	42,279	41,864	41,453	41,047	40,645	293,105
<i>3. Állampolgárság, szabadság, biztonság és igazságosság</i>	1,777	2,156	2,470	2,778	3,096	3,420	3,741	19,437
<i>4. Az EU mint globális partner</i>	8,235	8,795	9,343	10,050	10,782	11,434	12,060	70,697
<i>5. Adminisztráció</i>	3,675	3,815	3,950	4,090	4,225	4,365	4,500	28,620
<i>Kompenzációk</i>	0,419	0,191	0,190	–	–	–	–	800
<i>Kötelezettségvállalási előirányzatok összesen</i>	128,462	132,434	136,493	139,223	142,326	146,077	149,824	974,837
<i>Kötelezettségvállalási előirányzatok a GNI %-ában</i>	1,17	1,18	1,19	1,18	1,18	1,19	1,19	1,18
<i>Kifizetési előirányzatok összesen</i>	116,403	120,003	123,680	126,154	128,966	132,365	135,760	883,329
<i>Kifizetések a GNI %-ában</i>	1,06	1,07	1,08	1,07	1,07	1,07	1,08	1,07

Forrás: Európai Parlament [2005a].

Az Európai Parlament végső álláspontjában összesen körülbelül 50 milliárd eurós kiadáscsökkentést fogadott el az eredeti bizottsági javaslatban szereplő kötelezettségvállalások összegéhez képest. A Tanács soros elnöki tisztét 2005. első félévében betöltő Luxemburg több tárgyalási keret után az Európai Tanács júniusi ülésére előterjesztett végső javaslatában a bizottsági javaslatához képest már *több mint 150 milliárd euróval alacsonyabb kiadási javaslattal* állt elő. A még mindig megmaradt tagországi ellentétek miatt azonban ez sem volt elegendő a megállapodás eléréséhez. Lényegében éppen az összkiadások radikális csökkentésének mint elsődleges szempontnak a figyelembevétele olyan mértékű csökkentéseket eredményezett az unió versenyképességét befolyásoló kiadási tételek esetében, ami már elfogadhatatlanná tette a megállapodást (lásd a 3. táblázatot).

**A Bizottság, a Parlament és a Tanács (luxemburgi elnökség)
javasatainak összevetése**
(Milliárd euróban, 2004-es árakon és százalékban)

	Bizottság	Európai Parlament	Tanács
<i>1. Fenntartható növekedés</i>	471,465	459,035	379
1. a. Versenyképesség a növekedésért és foglalkoztatásért	132,755	120,563	74
1. b. Kohézió a növekedésért és foglalkoztatásért	338,710	338,472	305
<i>2. Természeti erőforrásokkal való gazdálkodás</i>	404,655	396,248	378
Mezőgazdaság	301,074	293,105	300
<i>3. Állampolgárság, szabadság, biztonság és igazságosság</i>	24,695	19,437	12
<i>4. Az EU mint globális partner</i>	95,350	70,697	51
<i>5. Adminisztráció</i>	28,620	28,620	51
Kompenzáció		0,800	
Összes kötelezettségvállalási előirányzat	1,025,035	974,837	871
Kötelezettségvállalási előirányzat a GNI %-ában	1,24	1,18	1,06
Összes kifizetési előirányzat	928,700	883,329	815
Kifizetési előirányzat a GNI %-ában	1,14	1,07	1

Forrás: European Commission [2004e]; Európai Parlament [2005a]; BruxInfo [2005a] adatai alapján.

A kiadások nagyságáról tovább folytatódó vita végeredménye meghatározó jelentőségű az egyes politikák finanszírozási arányainak végleges alakulására. Nagy kérdés, hogy a nettó befizetők igényei miatt lefaragott kiadások alakításában milyen újabb változtatási javaslatokkal áll elő 2005. második felében a soros brit elnökség. Ugyanis *az eddigi javaslatokból világosan látszik, hogy lényegében az agrárpolitika finanszírozásához senki sem akart hozzányúlni* – mindenki tiszteletben tartotta a 2002 októberében kötött kompromisszumot. Ennek viszont az lett az eredménye, hogy a piaci támogatások és a közvetlen kifizetések változatlan szinten tartása mellett csakis a többi kiadási tétel terén lehetett komolyabb csökkentéseket javasolni. Az agrárkompromisszum elfogadása mögött minden bizonnyal a költségvetésről való megállapodás reménye állt, azonban a kialakult új helyzetben úgy tűnik, hogy az agrártámogatási rendszerhez is hozzá kell nyúlni. Ez egyben azt is jelentheti, hogy a luxemburgi elnökség által kidolgozott végső javaslat számaiban még jelentősebb átrendeződések is bekövetkezhetnek, így például *a radikálisan visszaszorított versenyképességi alfejezet kiadási tételeit még jelentősen meg lehet emelni.*

Az eredeti bizottsági javaslat számait vizsgálva is alapvető kérdés, hogy a javasolt költségvetési kiadási szerkezet mennyiben tud hozzájárulni a versenyképesebb európai gazdaság megteremtéséhez, vagyis a lisszaboni stratégiában megfogalmazott célok eléréséhez. Az a tény, hogy a bizottsági tervezet alapján a versenyképességet támogató költségvetési fejezet csak a kiadások 16 százalékát – a GNI kevesebb mint 0,2 százalékát – érné el 2013-ban, nem igazán mutat nagyarányú eltökéltséget egy valóban jelentős kiadásirakúra-változtatásra.

A szinte változatlan arányokra utal az a tény is, hogy 2013-ig a közös agrárpolitikára és a kohéziós politikára fordított kiadások az EU GNI-jének 0,75 százalékát érnék el, amely a jelenlegi költségvetési időszak utolsó évében, 2006-ban 0,79 százalék lesz. Bár a versenyképesség javítása érdekében megfogalmazott hangsúlyeltolódás figyelemre méltó, nagy az ellentmondás a célok és az eszközök tekintetében. A Bizottság javaslatai alapján a 7 éves időszak során hiába kétszereződnek meg a versenyképességet javító források (2013-ban meghaladva a 25 milliárd eurót), ha az agrárpolitikára még 2013-ban is ennek majdnem 1,7-szeresét (42 milliárd eurót) költenék el. Persze az is tény, hogy az időszak során a kötelezettségvállalások szintjén 45 százalékról 35 százalékra csökkenne az agrárkiadások aránya, de ez még mindig azt jelenti, hogy a közös agrárpolitika finanszírozása marad a legnagyobb kiadási tétel.

Sajnos, azt kell mondani, hogy az új költségvetési fejezetcímek ellenére a Bizottság javaslata nem hoz radikálisan új kiadási szerkezetet. Alapvetően a jelenlegi politikák támogatásának kisebb arányeltolódásokkal történő folytatása határozza meg a tervezett kiadások alakulását. Igazából *csak néhány új intézkedés vagy eszköz támogatására kerül sor*. Jó példa erre az európai állampolgárság tartalmához kapcsolódó új költségvetési fejezet, azonban erre az összes kiadás csupán 2 százalékát kívánják fordítani. Tehát általánosan azt a következtetést lehet levonni, hogy a kiadási szerkezet megváltoztatása, az új fejezetcímek bevezetése pozitív üzenetet hordoz, de az egyes kiadási tételek jelentős átstrukturálása nem következik be, a meghatározó kiadási tételeket jelentő jelenlegi politikák továbbra is domináns szerepet játszanak a kiadások alakulásában. Nem következik be szakítás a mindenki által rendkívül költségesnek tartott agrárpolitika kitéüntetett arányt képviselő finanszírozása terén, és részben ennek következményeként az európai gazdaság versenyképességét erősítő legfontosabb közös eszközök (például K+F-re fordított támogatások vagy oktatási programok) jelentős megerősítésére sem kerülhet sor.

Az általános helyzetkép után a továbbiakban érdemes részletesebben megnézni az egyes kiadási fejezetek tartalmát és a felmerülő problémákat.

A versenyképesség javítása: az 1. a. költségvetési kiadási fejezet értékelése

A 2007–2013 közötti időszak költségvetési kiadásainak 1. fejezete a *fenntartható növekedés* elnevezést kapta. A fejezet kiadási tételei az EU növekedésorientált, dinamikus tudásalapú társadalommá alakítását és a kohézió erősítését szolgálják. Az eredeti bizottsági javaslat alapján a 7 év során összesen 471,5 milliárd euró állna rendelkezésre az 1. fejezet finanszírozására. Ezen belül a *versenyképesség a növekedésért és foglalkoztatásért* című, 1. a. költségvetési alfejezetre *132,8 milliárd eurót irányoztak elő*. A tagországok közötti egyeztetések következményeként jelenleg már csak 74 milliárd eurót szánnának az 1. a. fejezetre – ebben természetesen még lehet változás.

Az 1. a. költségvetési alfejezet lényegében az európai gazdaság versenyképességét leginkább befolyásoló belső politikák finanszírozását tartalmazza, amelyek a lisszaboni stratégiában megfogalmazott célok eléréséhez szükséges területeken nyújtanak támogatásokat. Ezek a kutatás-fejlesztési politika, a transzeurópai hálózatok (TEN) kiépítésének támogatása, az oktatási-képzési politika, a szociálpolitika, és egy új Növekedési és Kiigazítási Alap⁸ felállítása. Ezek a kiadási tételek a jelenlegi költségvetési időszak utolsó évében, 2006-ban az összes kötelezettségvállalás 7,3 százalékát érik el, a következő 7 éves költségvetés utolsó évében, 2013-ban már a kötelezettségvállalások 16,3 százalékát tennék ki. *A hangsúlyeltolódás tehát figyelemre méltó, ugyanakkor továbbra*

⁸ Ez utóbbit szinte kivétel nélkül elutasították a tagországok. BruxInfo [2005g].

is megkérdőjelezhető, hogy miért marad ilyen *alacsony szinten* az unió versenyképességét leginkább meghatározó kulcsfontosságú területeken a kiadások aránya. Kiváltképp a kutatás-fejlesztés terén lenne szükség sokkal határozottabb uniós szintű szerepvállalásra.

Az 1. a. alfejezet forrásai kapcsán fontos kérdés lehet az egyes tagországok részesedésének alakulása. Vannak olyan félelmek, hogy az alfejezet támogatásaiból elsősorban a fejlettebb tagországok részesülhetnek majd, mintegy ellentételezéseként annak, hogy a kohéziós támogatásokat biztosító 1. b. alfejezet kiadásai a kevésbé fejlett tagországokat célozzák meg. Ezért is felvethető a valamilyen objektív jellemzők alapján meghatározandó országkvóták bevezetésének lehetősége – a hivatalos dokumentumokban ezzel kapcsolatos információ nem áll rendelkezésre.

Kutatás-fejlesztés

Az európai gazdaságot érő kihívások – és így a tudományos és műszaki kutatás előtt álló főbb célok is – időről időre változnak, mégis megfogalmazhatók olyan általános érvényű megfontolások, amelyek indokolttá teszik a kutatással kapcsolatos tevékenységek uniós szintű előmozdítását, a támogatott kutatási irányok tudatos meghatározását és a különböző tagországok intézményei közötti együttműködés kialakítását. Az uniós szintű támogatások eredményeként elkerülhetők a *párhuzamosan folytatott kutatások, és összehangolhatók az erőfeszítések*. Számos érv szól amellett, hogy az uniós szintű támogatások hatására intenzívebbé váló együttműködés komoly szerepet játszhat az európai gazdaság versenyképességének javításában.⁹

A Bizottság a kutatás-fejlesztési tevékenységek uniós szintű támogatására jelentősen megemelt kiadásokat tart szükségesnek (lásd a 4. táblázatot). Az 1. a. költségvetési alfejezet forrásainak 53 százalékát fordítanak erre a politikára, ami azt jelenti, hogy az unió GNI-jéhez képest körülbelül 0,1 százalékot képvisel az uniós K+F politikára fordított összeg. Tehát a következő időszakban is csak katalizáló szerepet és a nemzetközi együttműködés erősítését elősegítő szerepet játszhat ez a politika. A kutatás-fejlesztés finanszírozása meghatározóan nemzeti költségvetési és magánforrások bevonásával valósulhat meg a jövőben is.

4. táblázat

Kutatás-fejlesztés									
(Milliárd euróban és százalékban)									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	5,256	6,325	7,525	8,750	9,950	11,175	12,375	13,600	69,700
Átlagos évi növekedés (%)		20	19	16	14	12	11	10	15
Évi növekmény		1,069	1,200	1,225	1,200	1,225	1,200	1,225	159%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Meg kell jegyezni, hogy annak ellenére, hogy a kutatás-fejlesztési keretprogramokra fordított kiadások az eltelt időszakok során fokozatosan emelkedtek,¹⁰ a 2002-től 2006-

⁹ Az uniós szintű K+F politika jelentőségéről, várt előnyeiről részletesebben lásd: *Kengyel* [2004b]

¹⁰ Az 1984–1987 közötti 3,75 milliárd ECU-t kitevő támogatás 1987–1991 között 5,4 milliárd ECU-re, 1990–1994 között 5,7 milliárd ECU-re, 1994–1998 között 13,2 milliárd ECU-re, 1998–2002 között 14,9 milliárd euróra nőtt (European Commission DG for Research, 2002).

ig terjedő időszakban rendelkezésre álló 17,5 milliárd euró is csak az EU költségvetésének 4 százalékát éri el, és az unióban folytatott kutatások 6 százalékát finanszírozza. A 2007-től 2013-ig tartó időszakban a Bizottság által javasolt összeg már *a költségvetés 8 százalékát tenné ki, ami a jelentős részaránynövelés ellenére még mindig rendkívül szerény uniós szintű szerepvállalást tesz lehetővé*. Ilyen szintű támogatások mellett továbbra is nehéz lesz elérni, hogy az EU-ban átlagosan jellemző 2 százalékos GDP-arányos K+F ráfordítás 3 százalékra emelkedjen. Legalábbis a várt 50 százalékos kiadásnövelésben igen csekély szerepet játszhatnak a költségvetésben biztosítandó uniós források. Ebben az összefüggésben szinte értelmetlennek tűnnek az uniós kutatás-fejlesztési kiadások jelentős emeléséről szóló bizottsági viták és célkitűzések, hiszen a kívánatos ráfordítások biztosítása a jövőben is nagymértékben a magánszektor és a kormányok szerepvállalásán múlik.

Transzeurópai hálózatok fejlesztése

Az 1. a. költségvetési fejezet másik fő célja az EU közlekedési, energia- és távközlési hálózatainak fejlesztése. Az 1. a. költségvetési fejezet kiadásainak 17 százalékát fordítanák erre a célra. A szállítási hálózatok többéves finanszírozásban részesülnének egy új rendelet alapján felállított eszközökből. Az energiahálózatoknál a rendszerek összekapcsolására dolgoznának ki egy többéves programot. Ennek célja az ellátásbiztonság és a hatékonyság növelése. A Bizottság elképzelései szerint a jelenlegi gyakorlattal ellentétben nemcsak megvalósíthatósági tanulmányok kidolgozását támogatnák, hanem a kivitelezést is. A Marco Polo- és a Galileo-programok továbbra is fennmaradnak (az előbbi a multimodális közlekedés és a kisebb nagyságrendű projektek támogatására, az utóbbi a műholdas navigációs rendszerek fejlesztésére irányul).

A Bizottság által felvázolt célok megvalósulása nagyon fontos lenne egy igazán integrált egységes piac hatékony működése szempontjából. A 2004-es és a 2007-es kibővülés tükrében még inkább *alapvető fontosságú fejlesztendő területek kellene lennie a transzeurópai hálózatokkal kapcsolatos beruházásoknak*, hiszen ezek kapcsolják össze a különböző tagországok és régiók közlekedési, távközlési és energiahálózatait. E hálózatok megfelelő kiépítettsége és kapcsolatai nélkül nem tud igazán jól működni a belső piac. A Bizottság által javasolt évi 3-3,5 milliárd eurós átlagos támogatási összeg nagysága azonban messze elmarad a szükséges fejlesztési források nagyságától (lásd az 5. táblázatot).

5. táblázat

Transzeurópai hálózatok fejlesztése (Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	1,175	1,675	2,200	2,725	3,250	3,775	4,275	4,800	22,700
Átlagos évi növekedés (%)		43	31	24	19	16	13	12	23
Évi növekmény		0,500	0,525	0,525	0,525	0,525	0,500	0,525	309%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Bár a Bizottság hangsúlyozza, hogy nem csak megvalósíthatósági tanulmányok és kivitelezési tervek támogatásához kíván hozzájárulni, ez az összeg egyáltalán *nem játszhat jelentős szerepet az igen költséges beruházások finanszírozásában*. Úgy tűnik, hogy

továbbra is nemzeti költségvetési és magánforrások bevonásával lehet ezeket a nagyberuházásokat megvalósítani. A javasolt kiadásoknak a kohéziós politika keretében a Kohéziós Alapból finanszírozandó, ugyancsak a transeurópai közlekedési hálózatok építésére irányuló támogatásaihoz való kapcsolódása nem világos. A Bizottság javaslataiból nem derül ki a bevezetett új kiadási tétel és a kohéziós politika közötti viszony. Ebből arra a következtetésre lehet jutni, hogy a javasolt új fejezetből a transeurópai hálózatokhoz kapcsolódó beruházások terén valószínűleg a Kohéziós Alapra nem jogosult fejlettebb tagországok kapnának támogatást.

Oktatás és képzés

A Bizottság elképzelései szerint a jelenlegi oktatási programokat (Erasmus, Erasmus Mundus, Comenius, Socrates, Leonardo) egységes keretbe foglalva felváltaná egy életre szóló tanulást előmozdító program.¹¹ Hangsúlyt kívánnak fektetni a mobilitást ösztönző támogatásokra (egyrészt a Jean Monnet-programon, másrészt a nyelvtanulást és az új technológiák alkalmazását elősegítő intézkedéseken keresztül). A források az 1. a. költségvetési fejezet kiadásainak 10 százalékát érnék el, melynek 80 százalékát a nemzeti ügynökségeken keresztül, decentralizált rendszerben szeretnék eljuttatni a kedvezményezettekhez. Mivel az oktatási-képzési politikák tagállami hatáskörben vannak, ezért az uniós források továbbra is indirekt módon hathatnak az oktatási programok tartalmának közeledésére (a másik országban folytatott tanulmányok elfogadásának ebbe az irányba kell hatnia) és az intézményrendszer fejlesztésére. A közös költségvetésben rendelkezésre álló források *legfontosabb feladata a mobilitás, az együttműködés és a tapasztalatcsere* elősegítése lehet. Ehhez megfelelő lehet a felvázolt források nagysága és fokozatos emelkedése (lásd a 6. táblázatot).

6. táblázat

Oktatás és képzés (Milliárd euróban és százalékban)									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	0,650	0,950	1,250	1,550	1,850	2,150	2,450	2,750	12,950
Átlagos évi növekedés (%)		46	32	24	19	16	14	12	23
Évi növekmény		0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	323%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Szociálpolitika

A szociálpolitikai támogatások a munkaerő versenyképességét és vállalkozókésztségét kívánják javítani a belső piacon. A szociálpolitikai kiadások az ún. szociálpolitikai menetrend (Social Policy Agenda) megvalósítását támogatják egy egységes foglalkoztatási és társadalmi szolidaritási programon keresztül (Progress), amely a jelenlegi különböző intézkedéseket (Eures, társadalombiztosítással kapcsolatos keretszabályok, szabad munkavállalással összefüggő intézkedések) fogja majd egybe. A szociálpolitikai menet-

¹¹ Érdekeség, hogy az Európai Parlament egyetért a különálló programok egyetlen eszközbe történő összevonásával, de felhívja a figyelmet az olyan jól ismert „márkanevek”, mint az Erasmus megőrzésének fontosságára (Európai Parlament, 2005a, 9. o.).

rend foglalkozik a teljes foglalkoztatottság, a szociális védetség és a társadalmi integráció, a munkafeltételek, a diszkriminációmentesség és az esélyegyenlőség területeivel is.

Az 1. a. fejezet kiadásainak 15 százalékát fordítanak ezekre a célokra. Meg kell jegyezni, hogy itt alapvetően új területekről van szó és valóban lényeges kérdés, hogy az EU versenyképességét javító többi politika mellett *a társadalmi folyamatok is kellő figyelmet kapjanak*. Mindemellett nem teljesen világos, hogy milyen beavatkozásokat kíván a Bizottság támogatni, amikor a szociálpolitika és a foglalkoztatáspolitikai terén *inkább stratégiaalkotó, a kereteket szabályozó szerepet játszik az uniós szint, finanszírozás terén pedig az Európai Szociális Alapból lényegében támogathatók lennének az itt felvázolt kérdésekkel összefüggő programok* (lásd a 7. táblázatot).

7. táblázat

Szociálpolitika
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	1,711	2,155	2,414	2,655	2,916	3,151	3,439	3,675	20,405
Átlagos évi növekedés (%)		26	12	10	10	8	9	7	12
Évi növekmény		0,444	0,259	0,241	0,261	0,235	0,288	0,236	115%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

A kohéziós politika: az 1. b. költségvetési kiadási fejezet értékelése

A Bizottság a 27 tagú EU GNI-jének 0,41 százalékát kívánja a kohéziós politika támogatására fordítani.¹² Ezt a napjainkra kialakult arányt az Európai Parlament állásfoglalása is fontosnak tartja megőrizni, ami a kialakult helyzetben már pozitívumnak számít, mivel a Tanácsban már csak a GNI 0,37 százalékát kívánják erre a politikára fordítani. *A kohézió a növekedésért és foglalkoztatásért* című, 1. b. költségvetési alfejezetre 338,7 milliárd eurót irányoz elő a bizottsági javaslat. Az eredeti terv alapján a kohéziós politika finanszírozását szolgáló kiadások aránya a költségvetési kötelezettségvállalásokon belül nem változna: 2006-ban és 2013-ban is 32 százalékot érne el. A luxemburgi elnökség végső javaslatában már csak 305 milliárd euró állt rendelkezésre a kohéziós politika finanszírozására.

A kohéziós politikára fordított kiadások költségvetésen belüli változatlan súlya egyáltalán nem tűnik indokoltnak akkor, amikor a kibővülés következtében jelentősen nőttek – és Románia és Bulgária felvételével tovább nőnek – az unión belüli fejlettségi különbségek. Tartalmilag ugyanakkor lényeges szemléletbeli változásnak tekinthető, hogy a kohéziós politika a fenntartható növekedéssel foglalkozó 1. költségvetési fejezetbe került. Ezzel talán azt kívánta érzékeltetni a Bizottság, hogy itt nem egyszerűen egy redistribúciós politikáról van szó, *nem a fejlettebb és kevésbé fejlett tagországok közötti jövedelem-újraelosztás a cél, hanem a növekedés alapjainak megteremtése*. A kohézi-

¹² Hozzá kell tenni, hogy ez az arány a tagországok közötti szolidaritás igen alacsony fokát tükrözi, pedig ezt már csak az sem indokolná, hogy a transzferek jelentős része amúgy is visszaáramlik a fő nettó befizető tagországok gazdaságába. A tapasztalatok azt mutatják, hogy gépek, berendezések, beruházási javak importjának ellentételezéseként a strukturális alapok támogatásainak átlagosan 25 százaléká visszaáramlik a fejlettebb tagországokba. Az arány különösen magas Görögország (a kiadások 42 százaléká) és Portugália (35 százalék) esetében. Lásd: European Commission [2004a].

ős politikát eddig sem a jóléti transzferek feltételek nélküli nyújtása jellemezte, most is nagyon szigorúan előírt feltételeknek megfelelő fejlesztési programokat támogat olyan területeken, amelyek a versenyképesség javítását alapozzák meg a kevésbé fejlett és strukturális problémákkal küzdő régiók esetében.

Az infrastrukturális háttér, az emberi erőforrások minősége, a kutatási és fejlesztési területen elért szint, és mindezek hatására a régió tökevonzó képessége tekinthető a versenyképességet és ezáltal a fejlődést alapvetően befolyásoló tényezőnek, amelyek jól tükrözik egy régió fejlettségi szintjét és fejlődési kilátásait is.¹³ Az EU kohéziós politikája keretében igénybe vehető támogatásoknak ezeket a versenyképességet befolyásoló körülményeket kell a jövőben is úgy befolyásolniuk, hogy az adott régió vonzóvá váljon a beruházók számára, megélnéküljön a vállalkozási kedv, és ezek eredményeként elinduljon a gyorsabb gazdasági növekedés.

Hangsúlyozni kell tehát, hogy a kohéziós politika nem a jövedelem-újraelosztásról szól, hanem a gazdasági növekedésről. Lényegében a kohéziós politika jelenti a versenyképesség és a növekedés uniós szintű előmozdításának, és ezáltal a lisszaboni és göteborgi célok megvalósításának egyik fő eszközzrendszerét.¹⁴ *A kibővült EU számára nagy kihívást és egyben lehetőséget jelent a kevésbé fejlett és szerkezetváltáson keresztülmenő régiók növekedési potenciáljának kiaknázása.*

8. táblázat

Konvergencia célkitűzés
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	28,608	34,723	36,039	37,249	37,947	38,657	39,355	40,074	264,044
Átlagos évi növekedés (%)		21	4	3	2	2	2	2	5
Évi növekmény		6,115	1,316	1,210	0,698	0,710	0,698	0,719	40%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

A 2007–2013 közötti időszakra a kohéziós politika számára 3 új célkitűzést határozott meg a Bizottság. Ezek a következők.

– *Konvergencia.* A konvergencia célkitűzés hasonlóan a jelenlegi 1. célkitűzéshez az uniós átlag 75 százalékánál alacsonyabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező régiók támogatására irányul. Természetesen az új tagok az új célkitűzés fő kedvezményezettjei, de a bővítés statisztikai hatásával érintett régiók is átmeneti támogatásban („phasing out” – kivezető támogatás) részesülnek majd. Ez azt jelenti, hogy azok a régiók, amelyek csak a kibővítés statisztikai hatása miatt lépték át az uniós átlag 75 százalékát, továbbra is kapjanak átmeneti támogatást, vagyis ebben az esetben az EU-25 átlaga helyett az EU-15 átlagához képest nézik meg a fejlettségi szint alakulását. A fő vitakérdést természetesen ennek az átmenetnek a hossza és a támogatások nagysága jelenti. A bizottsági javaslat szerint a kohéziós politika kiadásainak 78 százalékát (264 milliárd eurót) fordítanák az 1. célkitűzésre. A Tanácsban kialakult javaslatban az alfejezet kiadásainak csökkentése miatt már a források 82 százalékát (252 milliárd eurót) fordítanák erre a célkitűzésre. Tehát a kohéziós politika költségvetéséből a jelenlegi közel 70 szá-

¹³ Erről részletesen lásd: *Kengyel* [2002], 19–44. o.

¹⁴ Ezt a felismerést erősíti meg *Danuta Hübner* regionális politikáért felelős biztos állásfoglalása is (*Hübner*, 2004).

zalékos részarányánál nagyobb hányadot szánunk a legkevésbé fejlett térségek támogatására. *Ez a nagyobb koncentráció a 2004-es és a 2007-es kibővülések kapcsán mindenképpen indokolt.* (Lásd a 8. táblázatot.)

– *Regionális versenyképesség és foglalkoztatás.* Az új 2. célkitűzés keretében a legkevésbé fejlett régiókon kívül eső ipari, városi és vidéki térségek számára nyílna lehetőség a szerkezetváltást elősegítő regionális programok támogatására. Másrészt foglalkoztatáspolitikai programok támogatására irányulnának a források. Lényegében a jelenlegi 2. és 3. célkitűzés összevonásáról lehet beszélni. A bizottsági tervezet alapján a kiadások körülbelül 18 százaléka (57,9 milliárd euró) állna rendelkezésre ezekre a célokra, a Tanács már csak a kiadások 15 százalékát (46,7 milliárd eurót) fordítana a második célkitűzésre. (Lásd a 9. táblázatot.)

9. táblázat

Regionális versenyképesség és foglalkoztatás
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	6,989	9,818	9,241	8,641	8,027	7,396	7,391	7,385	57,899
Átlagos évi növekedés (%)		40	– 6	– 6	– 7	– 8	0	0	2
Évi növekmény		2,829	– 0,577	– 0,600	– 0,614	– 0,631	– 0,005	– 0,006	6%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Európai területi együttműködés. A régiók határ menti, nemzetközi együttműködését támogatná az új 3. célkitűzés. Ez a célkitűzés a jelenleg közösségi kezdeményezésű programként működő Interreg program tapasztalataira támaszkodna. Az eredeti javaslat alapján a források 4 százalékát (14,2 milliárd eurót) költenék erre a célra, a Tanács már csak 2,4 százalékos részesedést (7,7 milliárd eurót) javasol. Bár kedvező fejlemény, hogy a határ menti együttműködés bekerült a célkitűzések közé, *lényeges elmozdulásról mégsem lehet beszélni*, hiszen a kohéziós politika forrásainak csak töredékét fordítanák erre a területre. Amikor régiók Európájáról és a határok megszűnéséről beszélünk, akkor nagyon lényeges szempont kellene, hogy legyen a természetes földrajzi, kulturális, gazdasági, történelmi kapcsolatok alapján szerves együttműködést kialakító határokon átnyúló régiók közös fejlesztési programjainak fokozottabb támogatása. A célkitűzés támogatására tervezett alacsony kiadási összeg továbbra is azt mutatja, hogy az unió alapvetően az egyes tagországokon belüli régiókban gondolkodik. (Lásd a 10. táblázatot.)

10. táblázat

Területi együttműködés
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	1,975	1,791	1,888	1,989	2,050	2,111	2,177	2,245	14,251
Átlagos évi növekedés (%)		–9	5	5	3	3	3	3	2
Évi növekmény		–0,184	0,097	0,101	0,061	0,061	0,066	0,068	14%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

A bizottsági tervezet megjelenése óta eltelt időszak során a kohéziós politikára javasolt kiadásokról alakult ki a legélesebb vita a tagországok között. Ez annyiban érthető is, hogy az agrártámogatások mellett ez a kiadási tétel befolyásolja leginkább a tagországok nettó költségvetési pozícióit, és a tehermegosztás ezen a területen sértheti leginkább az egyes országok érdekeit.¹⁵ A 2005. április végén előterjesztett luxemburgi elnökségi javaslat a kohéziós politikára fordítandó kiadások csökkentésében látta a közös költségvetés kiadásai mérséklésének egyik fő forrását. A javaslat mintegy 50 milliárd euró csökkentést kívánt elérni azzal, hogy a támogatásokra való jogosultságra a berlini csúcson elfogadott, 2000-ben bevezetett és a bizottsági javaslat alapján a következő költségvetési időszakokra is fenntartandó 4 százalékos GDP-arányos plafont még szigorúbban korlátozná (BruxInfo, 2005c). Az elnökség javaslata értelmében a strukturális alapokból és Kohéziós Alapból származó transzferek nagyságára vonatkozó 4 százalékos felső határt csak az EU átlagos egy főre jutó GDP-je 40 százaléka alatti fejlettségi szinten álló országok számára tennék lehetővé. Az eredeti elképzelések szerint e fölött minden 5 százalék után 0,1 százalékponttal csökkent volna a transzferekre vonatkozó maximális plafon. Ez a javaslat a viták során kicsit finomodott – de lényegét tekintve egy új megközelítést hozott –, és végül az Európai Tanács elé a következő javaslat került (BruxInfo, 2005a):

- az EU-25-ök 2001–2003 közötti egy főre jutó vásárlóerő-paritáson mért GDP-jének 40 százaléka alatti ország a GDP-je 4 százalékát elérő támogatásra jogosult;
- 40–50 százalék közötti fejlettségi szinten 3,9 százalékos a GDP-arányos plafon;
- 50–55 százalék közötti fejlettségi szinten 3,8 százalékos a GDP-arányos plafon;
- 55 százalék fölött 5 százalékonként a GDP 0,1 százalékpontjával csökken a jogosultsági plafon.

Számítások szerint a jogosultsági plafon csökkentése az új tagországok esetében körülbelül 8-9 milliárd euró megtakarítást jelent, vagyis az 1. b. alfejezet kiadáscsökkentését alapvetően az eddigi fő haszonélvező régi tagországok éreznék meg. Mivel az Európai Tanács ülésén nem sikerült megállapodást elérni – bár ez alapvetően nem a kohéziós politikán múlt –, nem lehet eleve tényként kezelni a sávós jogosultsági szabály elfogadását. Az új tagországok számára egyértelműen a 4 százalékos plafon változatlan formában való fenntartása lenne alapvető érdek. Ugyanakkor továbbra is tárgyalási téma lehetne, hogy mi számít bele a 4 százalékba [például európai érdekű projekt (transzeurópai hálózatokhoz kapcsolódó beruházás), határ menti együttműködés, vidékfejlesztés nem számítson bele]. Az esetleges kényszerű csökkentést csak akkor szabadna elfogadni, ha a meghatározott plafon esetében bizonyos területeket nem számítanának bele. Elsősorban a régi kedvezményezettek phasing out kifizetéseinek kellene megtakarításokat elérni, ez szolgálná a támogatásoknak a kevésbé fejlett országokra és régiókra való nagyobb koncentrálsának igényét is. *Nem fogadható el*, mert nem értelmezhető az *a spanyol, görög*

¹⁵ A jelenlegi helyzetet a szokásos erővonalak mentén alakul: a fejlettebb tagországok mellett, hogy a minél alacsonyabb összegű támogatások elérése a céljuk, azt javasolják, hogy a kohéziós támogatások fő haszonélvezői az új tagországok legyenek. A régi, kevésbé fejlett tagországok ezzel szemben a minél magasabb támogatási összegek elérésében érdekeltek, minél kedvezőbb átmeneti támogatások fenntartásával. Ezek az országok lehetnek úgymond a fő vesztesei a 2007-től kezdődő időszak kohéziós támogatásai alakulásának. A harmadik érdekcsoportot az új tagországok alkotják, akik minél nagyobb összegű transzferekben szeretnének részesülni, és kiállnak az egyenlő elbánás elvének érvényesülése mellett. Az egyenlő elbánás azt jelenti, hogy 2007-től véget kell érnie annak az átmeneti időszaknak, amelyben a tagság első 3 évében kevesebb mint harmadát biztosították a régi, kevésbé fejlett országok támogatási szintjének.

vagy portugál érvelés, hogy ők lesznek a legnagyobb vesztesek, ugyanis éppen a támogatások hatására ők fejlődtek leginkább az elmúlt másfél évtizedben. Persze le kell mondaniuk eddigi támogatottsági szintjükéről, de pont a fejlődés miatt nem indokolt a nagyobb arányú támogatás fenntartása. A támogatások célja az önjáró fejlődés beindítása, nem pedig a segélyfüggőség konzerválása.

A 4 százalékos keret biztosítása lényeges kérdés, de a kihasználására való képesség az igazán fontos: ha túl komplikált és nehezen teljesíthető szabályok vannak, akkor nehézségek merülhetnek fel a kihasználás terén. Éppen ezért látszólag technikai, de meghatározó jelentőségű kérdés, hogy mi lesz a támogatások felhasználására vonatkozó *n+2 szabállyal*.¹⁶ A Bizottság rendelettervezete fenntartaná a strukturális alapok igénybevételére vonatkozó szabályt, sőt a Kohéziós Alapra is kiterjesztené (European Commission, 2004d). Ez utóbbi semmiképp se lenne kedvező fejlemény. Az időbeli korlátnak természetesen van fegyelmező ereje, de ugyanakkor a nagyobb projektek időigényes előkészítése miatt az adott ország kicsúszhat a rendelkezésre álló időből, és a pénzek egy része elveszhet.

A Kohéziós Alapnál, ha mindenképpen be akarnak vezetni időkorlátot, akkor legalább az *n+3* szabályt kellene elfogadni. A nagy projekteknél (környezetvédelem: 25 millió euró, közlekedés: 50 millió euró fölött) továbbra sem vezetnének be időbeli korlátozást. Az elveszett, fel nem használt pénzek újrafelhasználásának módjáról is célszerű lenne valamilyen szabályozást elfogadni. A kohéziós politikai források *társfinanszírozásának mértékéről* is lehetne még vitatkozni: a főszabályként meghatározott maximum 75 százalékos uniós hozzájárulás mértéke miért ne lehetne meghatározott esetekben 80 vagy akár 85 százalék.

További lényeges kérdés, hogy a strukturális *alapok közötti átjárhatóságot* a Bizottság rendelettervezete nagyban korlátozná, az egy alaptól történő finanszírozást részesítené előnyben. Az Európai Regionális Fejlesztési Alap és az Európai Szociális Alap által is finanszírozható projektek keresztfinanszírozási arányának a minél kedvezőbb megállapítása azért fontos, mert a javasolt 5 százalékos arány – amelyet a jelenlegi elképzelések szerint már 10 százalékra emelnének fel – igen alacsony (akár 25 százalékot kellene elérni). Ez lényeges kérdés lehet mindenekelőtt az oktatás és az egészségügy fejlesztése terén, mert – különösen az új tagországok esetében – nem csak a humán infrastruktúra, hanem a fizikai infrastruktúra fejlesztése is alapvető szükséglet.

Az Európai Parlament állásfoglalása is leszögezi, hogy a bővítések következményeinek és a regionális egyenlőtlenségek fokozódásának kezelése egy erős és jól finanszírozott regionális politikát igényel, amihez szükséges az érintett országok 4 százalékos GDP-arányos támogatása, feltéve ha biztosítani tudják a megfelelő társfinanszírozás rendelkezésre állását. A Parlament emellett hangsúlyozza azt is, hogy eltökélt szándéka az *n+2* szabály szigorú alkalmazásának felügyelete, ugyanakkor a Kohéziós Alapra végül mégsem támogatja a szabály kiterjesztését (Európai Parlament, 2005a).

Természeti erőforrásokkal való gazdálkodás: a 2. költségvetési kiadási fejezet értékelése

Az új 2. fejezet a *természeti erőforrásokkal való gazdálkodás* címet kapta. Ez a költségvetési fejezet tartalmazza a közös agrárpolitika támogatását, a halászati politika finanszírozását és a környezetvédelmi politikához kapcsolódó kiadásokat. A bizottsági

¹⁶ Az *n+2* szabály értelmében a strukturális alapok támogatásai az adott évhez képest még 2 évig állnak rendelkezésre. Ha addig nem sikerül lekötni a pénzeket, akkor bennragadnak az uniós költségvetésében.

javaslat szerint a 2. költségvetési fejezetre fordítanak a költségvetés összes kiadásainak több mint 40 százalékát, 404,7 milliárd eurót. Önmagában az agrárpolitikai kiadások a teljes költségvetés 35 százalékát tennék ki még 2013-ban is. Ez az arány azt mutatja, hogy az *agrárpolitika finanszírozása továbbra is az unió közös költségvetésének legnagyobb kiadási tételét* képviseli, megelőzve a kohéziós politikára fordított 32 százalékos részarányt, nem is beszélve a versenyképességet befolyásoló meghatározó közös politikák támogatásának 16 százalékos részesedéséről. A tagországok közötti viták során ez idáig ehhez a fejezethez nyúltak hozzá a legkisebb mértékben, a luxemburgi elnökség utolsó javaslata 378 milliárd euró volt.

A közös agrárpolitikára fordított kiadások ilyen kiemelkedő szerepét az agrárszektor jelentősége egyáltalán nem teszi indokolttá. Rendkívül furcsa helyzet, hogy amikor az európai gazdaság világgazdasági versenyképességének javítása, az információtechnológiai szektor fejlődése és a tudásalapú gazdaság és társadalom kialakulásának megerősítése kellene, hogy legyenek az unió fő fejlesztési irányai, akkor az agrárszektor támogatására szánt összeg még mindig a legnagyobb tételt jelenti a közös költségvetés kiadásai között. Ennek jól ismert történelmi gyökerei vannak, már az integrációs folyamat kezdetén a közös agrárpolitika vált az unió legrészletesebben kidolgozott közös politikájává.¹⁷ Az is tény, hogy az agrártámogatásokra való jogosultság automatizmusa miatt az 1980-as évekre már a költségvetés 2/3-át fordították az agrárpolitika támogatására és az 1992-es MacSharry-féle reformmal indulhatott el a kiadások arányának lefaragása, és sikerült az agrártámogatásokat a költségvetés 50 százaléka körüli szinten stabilizálni, majd az alá vinni. Ehhez képest a 2007–2013 közötti *további fokozatos részaránycsökkentés pozitív fejleménynek* tekinthető, ugyanakkor egyértelmű, hogy még *mindig indokolatlanul magas* a támogatások súlya.

Az eddigi reformok tapasztalatai alapján sajnos azt a következtetést lehet levonni, hogy az agrárszektor bonyolult érdekviszonyai mellett (az eddig élvezett támogatásokról, a megszerzett jogokról senki sem mond le szívesen) a Bizottság és a tagországok kormányai is csak fokozatos reformokra mernek vállalkozni. Pedig éppen az elmúlt évtizedek nagyarányú támogatásai következtében olyan *korszerűsödés ment végbe* a nyugat-európai mezőgazdaságban, aminek következtében most már nem indokolt az ilyen nagymértékű támogatás fenntartása. A helyzetet tovább bonyolítja, hogy az új tagországoknak viszont most lenne szükségük a nagy összegű támogatásokra ahhoz, hogy ugyanolyan modernizáció mehessen végbe, mint korábban a többi tagország agrárszektorában. Ez tehát paradox módon ellenérdekeltséget szül a támogatások jelentős csökkentésével, a radikális reformokkal szemben, még akkor is, ha mindenki tisztában van vele, hogy nem a mezőgazdaság a felzárkózás szempontjából meghatározó ágazat.

Közös agrárpolitika

Az agrártámogatások nagyságának alakulását megszabja a 2002. októberi Európai Tanácson elért megállapodás, amely szerint a közös agrárpolitika keretében a piaci támogatásokra és a közvetlen kifizetésekre 2013-ig meghatározott plafon szerinti kiadásokat kell biztosítani. Emellett a következő költségvetési időszakban a KAP második pillérét alkotó vidékfejlesztési politika fokozatosan emelkedő támogatásban részesül. A bizottsági javaslat alapján a 2. fejezet kiadásainak 70 százalékát a piaci alapú támogatásokra és a közvetlen kifizetésekre fordítanak. (Lásd a 11. táblázatot.)

¹⁷ Az agrárpolitikai támogatások magyarázatáról részletesebben lásd: *Kengyel [2004a]*.

Piaci és közvetlen agrártámogatások
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	43,735	43,500	43,673	43,3548	43,034	42,714	42,506	42,293	301,074
Átlagos évi növekedés (%)		-1	0	-1	-1	-1	0	-1	-1
Évi növekmény		-0,235	0,173	-0,319	-0,320	-0,320	-0,208	-0,213	-3%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

A KAP második pillérét jelentő vidékfejlesztési politikára a 2. fejezet kiadásainak 27 százaléka, 87 milliárd euró jutna (lásd a 12. táblázatot). A luxemburgi elnökség már csak 74 milliárd eurót javasolt erre a területre. A politika keretében 3 fő célkitűzés alapján nyújtanának támogatásokat:

- az agrárszektor versenyképességének fokozása, szerkezetátalakítás;
- a vidék és a környezet minőségének javítása, a földterülettel való megfelelő gazdálkodás;
- az életminőség javítása és a gazdasági tevékenységek diverzifikálása.

Vidékfejlesztés
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	10,544	11,575	12,050	12,500	12,600	12,725	12,850	12,975	87,275
Átlagos évi növekedés (%)		10	4	4	1	1	1	1	3
Évi növekmény		1,031	0,475	0,450	0,100	0,125	0,125	0,125	23%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

A tagországok ez idáig *nem kívántak érdemben hozzájárulni az agrárkiadásokra előterjesztett bizottsági javaslatához*, legfeljebb abban alakult ki eltérő álláspont, hogy Románia és Bulgária támogatásai beleférnek-e a „brüsszeli plafonba”, vagy külön forrásokat kell biztosítani a két új csatlakozó országnak. A luxemburgi elnökség javaslatai is szinte kizárólag a többi politika kiadásainak lefaragásával kívántak kiadáscsökkentést elérni. Ennek egyenes következménye az is, hogy az amúgy is legnagyobb kiadási tételt jelentő agrárköltségvetés aránya az összes kiadáson belül emelkedhet, tehát nem teljesül az az eredeti elképzelés, hogy az agrárpolitikai kiadások aránya a költségvetés 45 százalékáról 35 százalékra fog csökkenni a 7 év során. Vagyis az agrárkiadások változatlan nagysága ellentétes az agrárszektor támogatási arányának fokozatos visszaszorítását célzó törekvésekkel. Láthatóan az elnökség nem akart hozzájárulni a korábbi agráralku eredményeként elfogadott keretekhez, mert ez beláthatatlan vitákat indított volna el. A 2005. júniusi brüsszeli Európai Tanács sikertelensége után azonban új helyzet alakult ki, ráadásul a megállapodás megíjulásának fő okát a britek az agrárkiadások nagyságának változatlan szintjében látták (ami összefügg a brit visszatérítésről folytatott vitával is).

A kialakult helyzetben – amikor a nettó befizetők merevsége miatt mindenképpen kiadáscsökkentést kell elérni – *hozzá kellene járulni az agrárfinanszírozáshoz is*. Sőt, fel

kellene vetni az eddig tabutémaként és azonnal elutasított álláspontként kezelt *nemzeti társfinanszírozás kérdését*. A tagországok többsége kategorikusan elutasítja a „renacionalizálás” címszó alatt megfogalmazott lehetőséget, átvéve azt az álláspontot, hogy ezzel az agrárpolitika, mint közös politika jellege sérülne, és félt, hogy a támogatások versenye alakulna ki.¹⁸ Az ún. renacionalizálás tehát egy részleges társfinanszírozás bevezetését jelenthetné, például a területalapú támogatásoknál vagy a vidékfejlesztésnél – tehát nem a KAP egész támogatási mechanizmusa kerülne nemzeti finanszírozás alá. Mindezek alapján az agrárkölségvetés jelentős csökkentését lehetne elérni a meghatározott nemzeti hozzájárulás bevezetésével. A támogatások versenye persze reális következmény lehet, de ezt szigorú szabályokkal kordában lehet tartani. A társfinanszírozás bevezetésével egyben összhangot lehetne teremteni a régi és az új tagokra vonatkozó szabályok között, mert amúgy is a csatlakozási tárgyalások lezárásának kényszerű kompromisszumos megoldásáról van szó, amely egyoldalúan érinti az új tagországokat. Tehát lényegében az új tagországokra kialakított módszer általános bevezetését lehetne valamilyen formában javasolni.¹⁹ Ez természetesen azt jelenti, hogy sosem érünk el az uniós költségvetésből megvalósuló 100 százalékos támogatottsági szintet, de ez nem szabadna, hogy akadályozza a szükséges változtatások elősegítését.

Halászat

A 2. költségvetési fejezet tartalmazza a halászati politikához kapcsolódó kiadásokat is. A jelenlegi Halászati Orientációs Pénzügyi Eszköz – amelynek elnevezése az elképzelések szerint Európai Halászati Alapra változik – keretében már nem a kohéziós politikán belül, hanem ebben az önálló alfejezetben részesülhetnek támogatásban az arra jogosult régiók. Az alap továbbra is a halászati szektor szerkezeti átalakítását és a halászatból élő területek fejlesztését fogja támogatni. A 2. fejezet forrásainak 2 százalékát fordítanák a halászzal kapcsolatos kiadásokra. (Lásd a 13. táblázatot.)

13. táblázat

Halászat									
(Milliárd euróban és százalékban)									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	0,909	1,025	1,050	1,075	1,100	1,100	1,125	1,125	7,600
Átlagos évi növekedés (%)		13	2	2	2	0	2	0	3
Évi növekmény		0,116	0,025	0,025	0,025	0,000	0,025	0,000	24%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c]

¹⁸ Ez azonban így nem állja meg a helyét: a többi közös politikánál is van társfinanszírozás (kohéziós politika, K+F, vagy oktatási programok), ráadásul éppen az új tagországok esetében vezettek be a közvetlen kifizetéseknél a nemzeti költségvetésből történő kiegészítést. Tehát az új tagoknak nem ismeretlen az agrár-támogatások esetében a nemzeti hozzájárulás módszere. Vagyis egyáltalán nem új dologról van szó, csak a régi tagországoknál nincs ilyen.

¹⁹ Már az Európai Parlament jelentése is elképzelhetőnek tartja a társfinanszírozás bevezetését az EU-15-ök esetében, akkor ha az eredetileg megállapított keret nem elegendő a román és bolgár csatlakozásból adódó költségek fedezésére (Európai Parlament, 2005a). Ez érdekes összekapcsolása a 2 új tagország felvételének az agrártámogatási rendszer változtatásával.

A bizottsági tervezet leszögezi, hogy a környezetvédelemnek mint a fenntartható fejlődés egyik alappilléreinek még nagyobb hangsúlyt kell kapnia az elkövetkezendő időszakban. Az EU környezetvédelmi politikájának érvényesítése mint *általános érvényű horizontális szempont* minden egyes politikával kapcsolatban továbbra is érvényesítendő marad, ezért nem mutatható ki önmagában a környezetvédelemmel kapcsolatos kiadások pontos nagysága. A Bizottság javaslata szerint az önálló költségvetési alfejezet keretében egy új környezetvédelmi pénzügyi eszköz egységesen támogatná a jelenlegi környezeti programok által kedvezményezett tevékenységeket. Ez az ún. LIFE+ program az unió környezetvédelmi politikájának fejlesztéséhez, megvalósításához, megfigyeléséhez és értékeléséhez járulna hozzá. A közvetlenül környezetvédelemre fordított költségvetési kiadások a 2. költségvetési fejezet forrásainak csupán 1 százalékát érnék el. (Lásd a 14. táblázatot.)

14. táblázat

Környezetvédelem									
(Milliárd euróban és százalékban)									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	0,254	0,275	0,300	0,325	0,350	0,375	0,400	0,425	2,450
Átlagos évi növekedés (%)		8	9	8	8	7	7	6	8
Évi növekmény		0,021	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	67%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Az európai állampolgárság tartalma: a 3. költségvetési kiadási fejezet értékelése

Az új 3. fejezet az *Állampolgárság, szabadság, biztonság és igazságosság* címet kapta. Ez a költségvetési fejezet már az eredeti bizottsági javaslatok alapján is nagyon csekély hányadát tenné ki a következő időszak közös költségvetési kiadásainak (összesen 24,7 milliárd euró), pedig *tartalmában sok szempontból valóban új és lényeges együttműködési területeket érint*, hiszen a Bizottság az uniós állampolgárság tartalmát próbálja valamilyen módon értelmezni. A luxemburgi elnökség már csak 12 milliárd eurós kerettel számolt végső javaslatában. Pedig a fejezethez kapcsolódó feladatok támogatása az összes költségvetési kiadáshoz képest már az eredeti tervben is csak a 2006-os 1,1 százalékról 2013-ra 2,5 százalékra emelkedne. Három különböző terület tartozik ide: a belügyi és igazságügyi együttműködést érintő tevékenységek, a fogyasztóvédelmi politika és az információs és kulturális politika.

Bel- és igazságügyi együttműködés

A belügyi és igazságügyi területeket érintő feladatokra fordítanak a 3. fejezet forrásainak körülbelül 60 százalékát. A bizottság által javasolt költségvetési kiadások a felmerülő *feladatok és új intézmények finanszírozásához képest rendkívül szerénynek* tűnnek az évi átlag 1,2 milliárd eurós szinten. (Lásd a 15. táblázatot.)

A forrásokból 3 területen nyújthatnának támogatásokat.

– A Bizottság hangsúlyozza, hogy nagyon fontos a tagállamok közötti együttműködés és szolidaritás a külső határok védelmével és a menekültkérdés kezelésével kapcsolatban. Az unió külső határaival, a menekültügyi és bevándorlási politikával kapcsolatban új alap (Menekültügyi Alap) és a Külső Határok Ügynökség felállítását javasolja a Bizottság. Ez az ügynökség kezelhetné a Schengeni Információs Rendszer adatbázisát. A bevándorlók integrálásának elősegítésében az Európai Szociális Alapnak is fontos szerepet szánának.

– A javasolt biztonságpolitikai együttműködés keretében a bűnözés és terrorizmus megelőzése, a bűnüldöző szervek közötti együttműködés megerősítése és a rendőrségi tisztviselők képzése részesülne támogatásban. A Bizottság az Europol és az Európai Rendőrtisztviselői Főiskola támogatását irányozza elő.

– Az igazságügyi és alapvető jogok program az igazságügyi együttműködés előmozdítására, a határokon átnyúló bűntényeken dolgozó nyomozók és ügyészek közötti együttműködésre irányul és támogatja az Eurojust és a Rasszizmus és Idegengyűlölet Európai Megfigyelőközpontja (amely Alapvető Jogok Ügynökséggé alakulna át) tevékenységét.

15. táblázat

Bel- és igazságügyi együttműködés
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	0,479	0,625	0,850	1,025	1,200	1,375	1,550	1,725	8,350
Átlagos évi növekedés (%)		30	36	21	17	15	13	11	20
Évi növekmény		0,146	0,225	0,175	0,175	0,175	0,175	0,175	260%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Fogyasztóvédelem és kultúra

A 3. költségvetési fejezet tartalmazná az élelmiszer-biztonsági, fogyasztóvédelmi és egészségügyi programokat, valamint a kultúra területének támogatását is. Az élelmiszer-biztonsági program az uniós laboratóriumok együttműködését, az állati betegségek leküzdését; a fogyasztópolitikai és közegészségügyi program a fogyasztóvédelmi szervek közötti együttműködést támogatná. A Bizottság ezeken a területeken fontos szaktanácsadói, elemzői szerepet szán az Európai Élelmiszer-biztonsági Hatóságnak és az Európai Járványvédelmi és Járvány-megelőzési Központnak. Az európai kultúra és sokszínűség támogatása területén a Bizottság a jelenlegi kulturális, média és ifjúsági programokra vonatkozó szabályozás egyszerűsítését és egységesebb kezelését javasolja. Az Ifjúság program a fiatalok számára kívánja vonzóvá tenni az európai állampolgárság tartalmát, az új Kultúra program kulturális és művészeti tevékenységeket támogat, a megújuló MEDIA program pedig az európai audiovizuális alkotások terjesztését támogatná. (Lásd a 16. táblázatot.)

Fogyasztóvédelem és kultúra
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	0,901	1,004	1,165	1,304	1,445	1,595	1,745	1,895	10,153
Átlagos évi növekedés (%)		11	16	12	11	10	9	9	11
Évi növekmény		0,103	0,161	0,139	0,141	0,150	0,150	0,150	110%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Az EU mint globális partner: a 4. költségvetési kiadási fejezet értékelése

Az új, 4. fejezet *Az EU mint globális partner* címet kapta. Lényegében a Bizottság az elmúlt évtizedek során kialakult komplex külkapcsolati eszközrendszer jobban strukturált alkalmazását kívánja biztosítani a 4. költségvetési fejezet keretében. Az új csoportosítás figyelembe veszi a közös kereskedelempolitika, a fejlesztési együttműködés, a közös kül- és biztonságpolitika, valamint a humanitárius segítségnyújtás eddigi gyakorlatában kialakult eszközöket. A 4. fejezetre fordítanak a teljes költségvetés kiadásainak közel 10 százalékát, 95,4 milliárd eurót. A luxemburgi elnökség javaslatai alapján a Tanács már csak 51 milliárd eurót irányoz elő erre a fejezetre.

Szomszédságpolitika

A kiadások első csoportjába az unió új szomszédságpolitikája keretében kialakuló eszközök tartoznának. Új *Előcsatlakozási Eszköz (IPA)* váltaná fel a jelenlegi eszközöket (Phare, ISPA, SAPARD, Törökországra vonatkozó előcsatlakozási rendelet, Nyugat-Balkánra vonatkozó CARDS) a tagjelölt és potenciálisan tagjelölt országok esetében. Az IPA finanszírozására költenék a 4. fejezet forrásainak 15 százalékát. Az IPA keretében támogatásban részesülhet az intézményfejlesztés, regionális fejlesztés, határ menti együttműködés, emberi erőforrások fejlesztése, a közösségi vívmányok átvétele. A Bizottság egy új szomszédságpolitikai eszköz (*Európai Szomszédsági és Partnerségi Eszköz, ENPI*) felállítását is javasolja, amelyre szintén a fejezet kiadásainak 15 százalékát fordítanak. (Lásd a 17. táblázatot.)

A szomszédsági politika gyakorlati megvalósítása során lényeges szempontnak kell maradnia, hogy minden szomszéd esetében más tartalommal épüljenek ki a kapcsolatok. Tehát a szomszédsági politikát bilaterális alapon kell megvalósítani, nem egy azonos tartalmú viszonyrendszert kell kialakítani. Ha egy adott ország valamilyen kategóriába került az EU-val kialakított kapcsolati rendszerben, az nem jelentheti azt, hogy nem kerülhet időközben magasabb szintű kategóriába (például tagjelölti státusba, és így mondjuk az előcsatlakozási támogatásokra való jogosultak közé). Fontos, hogy mind az IPA, mind az ENPI része lesz a határ menti együttműködés támogatása is. Ezen a területen a programok kapcsolódnának a tagországok számára rendelkezésre álló kohéziós politikai források felhasználásához. A tervezett kiadások összege a 2007-es induló évben Románia és Bulgária csatlakozása miatt értelemszerűen jelentős csökkenést mutat 2006-hoz képest.

17. táblázat

Szomszédságpolitika (IPA és ENPI)
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	4,095	3,325	3,625	3,875	4,225	4,500	4,600	4,800	28,950
Átlagos évi növekedés (%)		-19	9	7	9	7	2	4	3
Évi növekmény		-0,770	0,300	0,250	0,350	0,275	0,100	0,200	17%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Fejlesztési és gazdasági együttműködés

A fejlődő országok támogatására egy új *Fejlesztési Együttműködési és Gazdasági Együttműködési Eszközt (DCECI)* hoznának létre, amely minden IPA és ENPI támogatásból nem részesülő ország számára biztosítana forrásokat. Az új eszközből folyósítandó támogatások felölelnék a partnerországokkal kötött kétoldalú megállapodásokban és együttműködési menetrendekben kijelölt területeket is. A fejezet kiadásainak 46 százalékát fordítanák erre a célra. A Bizottság elképzelései szerint ez az új eszköz magába foglalta volna az Európai Fejlesztési Alap (*European Development Fund, EDF*) 2007-ben kifutó 9. támogatási időszakát követően az afrikai, karib-tengeri és csendes-óceáni országoknak szánt támogatásokat is. Ez a javaslat még elég sok bizonytalanságot rejt magában, mivel a Tanácsban egyhangú szavazásra van szükség az Európai Fejlesztési Alap közös költségvetésbe integrálásához. A jelenlegi helyzet alapján úgy tűnik, hogy az alap finanszírozása továbbra is a közös költségvetésen kívül marad (lásd a 18. táblázatot).²⁰

18. táblázat

Fejlesztési és gazdasági együttműködés
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	4,849	4,850	5,200	5,625	5,950	6,350	6,575	6,850	41,400
Átlagos évi növekedés (%)		0	7	8	6	7	4	4	5
Évi növekmény		0,001	0,350	0,425	0,325	0,400	0,225	0,275	41%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Az EU mint globális szereplő

A 4. költségvetési fejezet keretében *Az EU mint globális szereplő* címszó alatt a kiadások 5 százalékának erejéig *humanitárius segély- és válságkezelés, valamint makroszintű pénzügyi segítségnyújtás* számára irányoztak elő kiadásokat. (Lásd a 19. táblázat)

²⁰ Az Európai Parlament is arra a következtetésre jutott, hogy – bár eredetileg támogatta az alap beolvasztását a költségvetésbe – a kialakult helyzetben ez veszélyeztetheti más politikák pénzügyi támogatását, ezért az Európai Fejlesztési Alap a jövőben is maradjon a költségvetéstől elkülönülve. Európai Parlament [2005a], 14. o.

tot.) Egy ún. Stabilitási Eszközt hoznának létre válságok, biztonságpolitikai fenyegetések, nukleáris biztonsággal összefüggő kérdések kezeléséhez és békefenntartó feladatok ellátásához kapcsolódóan. A Bizottság a makroszintű pénzügyi támogatás (MFA) fenntartását is javasolja, amit azzal indokol, hogy 1990 óta a gazdasági stabilizáció hatékony támogatási formájának bizonyult a FÁK országai és a Földközi-tenger térségében is. Igazából nem világos a szomszédsági és a fejlesztési együttműködési politikákkal való kapcsolata ennek az eszköznek.

19. táblázat

Az EU mint globális szereplő
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	0,710	1,575	1,625	1,675	1,700	1,750	1,950	2,025	12,300
Átlagos évi növekedés (%)		122	3	3	1	3	11	4	21
Évi növekmény		0,865	0,050	0,050	0,025	0,050	0,200	0,075	185%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Hitelgarancia és váratlan válsághelyzetekre vonatkozó segélytartalékok is szerepelnek a 4. költségvetési fejezet kiadásai között évi 442 millió euró nagyságrendben, a 7 év alatt összesen 3,094 milliárd eurós kerettel.

Adminisztratív kiadások: az 5. költségvetési kiadási fejezet értékelése

Az 5. fejezet tartalmazza az *adminisztratív kiadásokat*. Fontos változás, hogy a 2007–2013 közötti időszak költségvetésében a Bizottság tevékenységének finanszírozását az adott politikák kiadásainál veszik figyelembe, így az 5. fejezetben szereplő kiadások ezt nem tartalmazzák, aminek megvan a maga logikája, de mindenképpen nehezíti a kiadások áttekinthetőségét. Tehát csak a többi közös intézmény fenntartása, a nyugdíjak és az európai iskolák finanszírozása szerepel ebben a fejezetben. Ugyanilyen számítási módszerrel a jelenlegi költségvetésnek is csak 2,8 százalékát fordítják az adminisztrációra, és ez az arány 2013-ban is változatlan szinten maradna. A Tanácsban a jobban követhető módszer alapján számították ki az adminisztráció költségeit, ezért a 28 milliárd helyett 51 milliárd euróval számolnak. Azonos módon számolva a Bizottság javaslatában ez 57,67 milliárd eurónak felelne meg. (Lásd a 20. táblázatot.)

20. táblázat

Adminisztráció
(Milliárd euróban és százalékban)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Összesen
Teljes kiadás	3,436	3,675	3,815	3,950	4,090	4,225	4,365	4,500	28,620
Átlagos évi növekedés (%)		7	4	4	4	3	3	3	4
Évi növekmény		0,239	0,140	0,135	0,140	0,135	0,140	0,135	31%*

* Az évi kiadás növekedése 2013-ban 2006-hoz viszonyítva.

Forrás: European Commission [2004b]; European Commission [2004c].

Magyarország érdekei és a felkészülés kiemelt jelentőségű területei

A 2007–2013 közötti költségvetésről folytatott viták kapcsán mindenekelőtt le kell szögezni, hogy Magyarország számára *a nettó egyenleg alakulása az érdekes*. A kiadások nagyságát érintő vitákban is ezt kell szem előtt tartani. Kormányzati számítások szerint a minél nagyobb költségvetés az érdekünk, mert a befizetés 1 euróval való emelése a részesedésünket 2 euróval növeli. Ezzel szemben vannak olyan érvek, hogy a GNI 1 százalékát meghaladó költségvetés az új tagoknak sem lehet érdekük, mert az e feletti befizetésekből 95 százalékban már a régi tagok részesülnének. Nehéz megítélni, hogy ez a kijelentés mennyire megalapozott, de a gyakorlatban képviselt álláspontok alapján úgy tűnik, hogy a minél nagyobb költségvetési plafon elérésére törekszik valamennyi kevésbé fejlett tagország.

A modernizáció felgyorsítása

Magyarország számára elsősorban *a gazdasági modernizációt, a versenyképesség javulását, a felzárkózást elősegítő transzferek alakulása jelenti a legfontosabb kérdést*. Ebben az összefüggésben a legfontosabb cél, hogy Magyarország a kohéziós politikát támogató 1. b. költségvetési alfejezetben rendelkezésre álló minél nagyobb összegű támogatásokat elérje. A Bizottság eredeti javaslata alapján akár évi átlag 3,94 milliárd euró támogatást kaphatna Magyarország a 4 százalékos GDP-arányos küszöböt alapul véve.²¹ Emellett persze törekedni kell a versenyképesség javulását előmozdító közös politikákra előirányzott 1. a. alfejezet keretében elnyerhető források kihasználására is. Az agrárszektor korszerűsítése és a komplex vidékfejlesztési célok tekintetében természetesen érdekünk a 2. költségvetési fejezetben szereplő támogatási formák teremtette lehetőségek kiaknázása is – de ez nem szabad, hogy egy ésszerű uniós szintű agrárreform támogatásában megakadályozza Magyarországot.

Kétségtelen, hogy *a legkomolyabb források a kohéziós politika keretében* állnak rendelkezésre, még akkor is, ha a 4 százalékos küszöböt a luxemburgi elnökség által javasolt új megközelítés szerint csökkentenék – ami Magyarország esetében a GDP 3,7 százalékában maximalizált transzfereket tenne csak lehetővé, tehát mintegy 8 százalékkal kisebb összeget, mint amekkora az eredeti bizottsági javaslatban szerepel. Ettől függetlenül is azt lehet mondani, hogy a 2007-től kezdődő időszakban megteremtődhet végre az *egyenlő elbánás lehetősége*.²² A 2007–2013 közötti időszakban évente több támogatásra számíthatunk, mint a tagság első 3 évében összesen. (A 2004–2006 közötti 2,8 milliárd euró kötelezettségvállalással szemben 2007-től évente 3–4 milliárd euró közötti transzfer.) A Tanácsban elkezdődött vita tükrében azok a korábban megfogalmazódott elképzelések, hogy a 4 százalékos GDP-arányos transzferekre vonatkozó plafon emelését kellene felvetni, a jelenlegi helyzetben már nem reálisak. Annak ellenére, hogy helytálló az a megállapítás, hogy a 4 százalékos abszorpciók küszöbnek semmiféle

²¹ A javaslat regionális konvergencia támogatására 2,41 milliárd eurót, a Kohéziós Alapból 0,98 milliárd eurót, valós konvergencia miatt a 2. célkitűzésbe való bevezetésre a közép-magyarországi régió esetében („phasing in”) 0,15 milliárd eurót, vidékfejlesztésre 0,4 milliárd eurót fordítana évi átlagban.

²² Hiszen 2004–2006 között összesen 2,8 milliárd euró támogatást használhat fel Magyarország, ami körülbelül a GDP 1,2 százalékát tesz ki, szemben a görög vagy portugál évi 3–3,5 milliárd eurós támogatással, ami a GDP 3,5 százaléka körül van.

tudományos magyarázata nincs, és ennél jóval magasabb tőkefelszívó képességet is felmutathat egy adott gazdaság.²³

A kohéziós politika keretében felhasználható támogatásokra való felkészülés hazai programalkotási, intézményi és finanszírozási háttérének megfelelő kialakítása, vagyis az abszorpció kapacitás javítása alapvető feladat.²⁴ Kulcskérdés, hogy a 2. Nemzeti Fejlesztési Terv milyen célokat és prioritásokat fogalmaz meg és milyen operatív programok (OP) keretében valósulnának meg a támogatandó prioritások. Eldöntendő kérdés, hogy lesznek-e regionális operatív programok minden egyes NUTS 2 régió²⁵ szintjén, vagy továbbra is szektorális operatív programok és egy országos regionális fejlesztési operatív program (ROP) lesz, mint a tagság első 3 évében. Ez egy olyan stratégiai döntés, amely lényegében hosszú távon meghatározza a régiók szerepét – legalábbis a fejlesztéspolitika területén. Ha nem lesznek regionális operatív programok, akkor féltő, hogy a regionalizálás, a decentralizáció, a szubszidiaritás elvének megvalósulása hosszú időre lekerül a napirendről.

További kérdés, hogy ha lesznek regionális operatív programok, akkor *milyen intézményrendszer* szükséges ezek működtetéséhez. Közigazgatási reform lehetőségéről már csak az idő rövidsége miatt sem lehet reálisan gondolkodni, de nem is alakult ki olyan világos koncepció a közép-szint szerepéről, amelyben a meghatározó politikai erők egyetérténeek. Az EU nem is várja el, hogy közigazgatási, vagy önkormányzatisággal rendelkező NUTS 2 szint legyen – ez az adott tagország saját ügye. Azonban regionális operatív programokhoz mindenképpen regionális szintű fejlesztési intézmények működtetésére van szükség. Kérdés, hogy a jelenleg létező regionális fejlesztési tanácsok vagy ügynökségek alkalmasak lehetnek-e arra, hogy a strukturális alapok regionális szintű kezeléséhez kapcsolódó feladatokat ellássák? Ezen intézmények szakemberállományát jelentősen bővíteni és megerősíteni kell ahhoz, hogy képesek legyenek az uniós források kezeléséhez kapcsolódó feladatokat ellátni.

A támogatások alakulását az is nagymértékben érinti, hogy a *közép-magyarországi régió milyen nagyságú phasing in* (a 2. célkitűzésbe történő bevezetést jelentő) támogatásban részesül. Mostanra egyértelművé vált, hogy az ország többi régiójától eltérően ez a régió nem lehet jogosult az 1. célkitűzés alapján kapható támogatásokra, mert fejlettségi szintje meghaladta a jogosultsági küszöböt, tehát csakis a 2. célkitűzésbe való bekerülésről lehet szó. Ott viszont jóval kevesebb forrás áll rendelkezésre. (A régió már a csatlakozáskor 86 százalékon állt, és Budapest önmagában elérte az uniós átlagot.) Az ország területének kedvezőbb támogatottságához kapcsolódóan a régió határainak átszabása évek óta húzódnó viták forrása, nem reális, hogy ezen a téren most néhány hónapon belül sikerül megoldást találni.

Természetesen Pest megyének érdeke lenne Budapest leválasztása, de a megye önmagában kicsi a NUTS 2 szinthez, ezért néhány környező megyét lehetne hozzákapcsolni, és így jöhetne létre a „lyukas” közép-magyarországi régió – ezzel egyben lehetővé téve, hogy Budapest kivételével az ország többi része teljesen az 1. célkitűzés alapján legyen jogosult a strukturális alapok támogatásaira. Ez a megközelítés viszont ellent-

²³ Főleg olyan helyzetben, amilyenben Magyarország is van: elég a fizikai infrastruktúra általánosan alacsony kiépítettségi szintjére és rossz minőségére utalni. Kis túlzással ki lehet jelteni, hogy nincs az az autópálya-építési vagy vasút-korszerűsítési beruházás, amelyet ne lenne értelme finanszírozni és nem lenne kimutathatóan kedvező hatása a fejlődésre. Ennek ellenére nem lehet a GDP 4 százalékát meghaladó kifizetésekre számítani – sőt a jelenlegi helyzet alapján féltő, hogy ennél is kevesebbre leszünk jogosultak.

²⁴ Erről részletesebben lásd: *Kengyel* [2005].

²⁵ A NUTS-rendszer az Európai Unió területi statisztikai beosztási rendszere, amelyben a 2. szint a 7 magyar regionális egységnek megfelelő szint. Ez az a területi egység, amelyre a strukturális alapok legtöbb forrása irányul.

mond annak a regionális fejlesztéspolitikai szemléletmódnak, hogy a fővárosnak és agglomerációjának fejlesztéspolitikai szempontból egy egységet kell képeznie (akár közlekedési infrastruktúra-fejlesztésre vagy szennyvízkezelésre, hulladékgyártásra gondolunk). Így az egymással ellentétes érvek és eltérő politikai érdekek miatt is gyakorlatilag patthelyzet alakult ki. Ilyen körülmények között valóban nem lehet reális az átszabásban gondolkodni, viszont *megfelelő érvanyagot kell összegyűjteni a régió minél kedvezőbb támogatásához* kapcsolódóan. A Bizottságban és a Tanácsban kialakult álláspontok alapján úgy tűnik, hogy tisztességes induló támogatási szintre számíthat a régió és az ország egésze, vagyis nem a jelenlegi támogatottsági helyzetet veszik majd alapul a 2007-tel induló támogatási időszakban, hanem az egyenlő elbánás alapján feltételezhető nagyságú transzfer alapján számítják ki a jogosultságot.

Az uniós források felhasználásának alapvető feltétele a *saját források előteremtése*. A *társfinanszírozás mértékével kapcsolatban* érdekünk, hogy minél magasabb uniós hozzájárulási arányt lehessen elérni. Adott körülmények fennállása esetén a főszabályként meghatározott maximum 75 százalékos uniós hozzájárulás mértékét 80 vagy akár 85 százalékra kellene emelni. A hazai finanszírozás kérdése egyrészt jelenti a központi költségvetéshez kapcsolódó reformot, másrészt a helyi, illetve regionális források előteremtésének problematikáját. Ami a központi költségvetést illeti, jelenleg a fejlesztési források eléggé szétagoltan jelennek meg a költségvetésben, és elkülönülnek az uniós forrásokhoz kapcsolódó társfinanszírozástól. Vagyis minden minisztériumnak vannak saját támogatási forrásai (előirányzatok, cél-előirányzatok), és ezektől függetlenül külön fejezetben jelennek meg a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) operatív programjainak társfinanszírozásához kapcsolódó tételek. Ez a 2007-től induló programozási időszakban nem megfelelő szerkezet.

A hazai költségvetési háttér átalakítása az uniós források jelentős növekedése miatt elkerülhetetlen. Egyes számítások szerint a hazai költségvetés fejlesztési forrásainak kb. 80 százalékát leköti majd a társfinanszírozás biztosítása. Tehát a források átcsoportosítása és alapvetően az új NFT szerkezetének megfelelő kezelése válik szükségessé. Ez természetesen azt is jelenti, hogy az NFT-nek tényleg egy nemzeti fejlesztési tervvé kell válnia, ez nem csak egy olyan dokumentum, amelynek céljait az unió támogatja, és emellett van még a hazai támogatási rendszer, hiszen szinte minden forrást leköt majd az NFT finanszírozása. Tehát át kellene térni *egy egységes költségvetési támogatási modellre, amelyben az NFT operatív programjai vagy azok prioritásai jelenthetnék a hazai társfinanszírozás szerkezetét*, és az adott irányító hatóságoknál jelennének meg a források, nem pedig egy önálló fejezetben. Pontosítani kell az NFT-n kívüli támogatási programok viszonyát is a magyar fejlesztéspolitikai stratégiához, mert lesznek olyan területek, amelyek az NFT-be nem kerülhetnek bele (azokra a kohéziós politika uniós szabályozása alapján nem adható támogatás). A finanszírozási háttér megteremtéséhez kapcsolódóan válaszokat kell találni a *helyi és regionális források* előteremtésének problematikájára is.

Földrajzi helyzetből adódó érdekek

Magyarország további érdekeit elsősorban az unióon belüli földrajzi elhelyezkedés határozza meg. A földrajzi helyzetből adódóan minden olyan költségvetési kiadási tételhez komoly érdekeink fűződnek, amelyek a határ menti együttműködéssel, a szomszédságpolitikával, vagy a határőrzéssel és az ebből adódó bevándorlási és menekültügyi politikai kérdésekkel foglalkoznak.

A *határ menti együttműködés* mind az uniós belső határok mentén, mind az EU-n kívüli szomszédos országok irányában alapvető érdeke Magyarországnak. A határ menti

együttműködés támogatása hozzájárulhat a természetes gazdasági és kulturális régiókat alkotó térségek közös fejlesztési programjainak kidolgozásához, a gazdasági, kulturális, infrastrukturális vagy környezetvédelmi együttműködés feltételeinek javításához. Ehhez szorosan kapcsolódik az unió *új szomszédságpolitikájából és az egységesülő támogatási eszközök bevezetéséből származó új keretek és lehetőségek minél aktívabb kihasználása* a szomszédos EU-n kívüli országokkal kialakított együttműködés során. Ukrajna, Szerbia és Montenegró, valamint Horvátország irányában komplex és eltérő tartalmú kapcsolatok fognak kialakulni az egyes országok hosszú távú unióhoz fűződő viszonya alapján. Magyarországnak érdeke, hogy az így kialakuló közös politikában érintettségének megfelelően részt vegyen, és az ezen országoknak megnyíló támogatási keretekkel a saját fejlesztési forrásokat össze tudja kapcsolni.²⁶

Ami a *határellenőrzéshez, a menekültügyi politikához kapcsolódó* bel- és igazságügyi területeket érintő forrásokat illeti, Magyarországnak lényeges fejlemény, hogy a költségvetésben megjelenik a tagállamok közötti együttműködés és szolidaritás fontossága a külső határok védelmével és a menekültkérdés kezelésével kapcsolatban. A földrajzi helyzetből adódó érintettség miatt a Bizottság által javasolt Menekültügyi Alap és a Külső Határok Ügynökség kezelésében lévő források megfelelő részére mindenképpen számíthat Magyarország.

Záró megjegyzések

A 2007–2013 közötti időszakra javasolt költségvetésről kialakult vita eddigi tanulságai alapján láthatóan elkerülhetetlen a közös agrárpolitika valamilyen mértékű átalakítása, mert e nélkül csakis a többi politika rovására lehetséges kiadáscsökkentést elérni. Az a tény, hogy az agrárpolitikára (vidékfejlesztés nélkül) arányaiban még mindig közel 2,5-szer (a luxemburgi elnökség javaslatában a többi tétel lefaragása miatt már 4-szer) annyit költene az unió, mint a versenyképességet befolyásoló politikák támogatására, nagyon kedvezőtlen állapot fenntartását eredményezné. A közös költségvetés kiadásainak csökkentése érdekében az agrártámogatások részleges nemzeti társfinanszírozásának lehetőségét nem kellene elvetni. A kiadási tételek részletes vizsgálata alapján az európai gazdaság versenyképességének javítását elősegítő politikákra fordítandó kiadásokról általában megállapítható, hogy jó esetben is csak katalizátor szerepet tölthetnek be a kívánt célok elérésében. Ez kiváltképp igaz a kutatás-fejlesztési támogatásokra. A kohéziós politikával összefüggésben is számos kritika fogalmazható meg: akkor, amikor a kibővülés kapcsán sokkal heterogénebbé vált az Európai Unió, a kohéziós politika részaránya mégis változatlanul a kiadások 1/3-a körül alakul a jövőben is, pedig a kevésbé fejlett és szerkezetváltással szembenező régiók az egész európai gazdaság növekedése szempontjából fontos szerepet játszhatnak. Az igazán új költségvetési fejezetet jelentő európai állampolgárság tartalmához kapcsolódó kiadások rendkívül szerénynek tekinthetők, a menekültügy, a külső határok ellenőrzése, a rendőrségi és bűnüldözési együttműködés támogatása komolyabb források biztosítását igényelné. Az unió külső kapcsolataival foglalkozó kiadási fejezet részarányát tekintve továbbra sem mutat jelentős megerősödést az unió nemzetközi szerepvállalásának finanszírozásában, de az elhatározott egységes megközelítés kedvezően értékelhető.

²⁶ Ez azért is lényeges kérdés, mert a Bizottság által javasolt új Előcsatlakozási Eszköz és szomszédságpolitikai eszköz keretében nyújtandó támogatásoknak része lesz a határ menti együttműködés előmozdítása is. Ezen a területen a programok kapcsolódnának a tagországok számára rendelkezésre álló kohéziós politikai források felhasználásához, így jó lenne erre az érintett szomszédos EU-n kívüli országokkal együttműködés közösen felkészülni.

Magyarország számára a 2007–2013 közötti időszak költségvetésében mindenekelőtt a felzárkózást támogató, a versenyképesség megerősítését szolgáló források igénybevétele jelenti a legfontosabb területeket. Ezek közül is – a megszerzhető források nagyságára való tekintettel – a kohéziós politika által biztosított források minél eredményesebb felhasználására kell törekedni. Ennek komoly *programalkotási, intézményi és társfinanszírozási feltételei* vannak. Egy olyan 2. Nemzeti Fejlesztési Tervet kell kidolgozni, amely lehetővé teszi a versenyképesség javítása szempontjából legfontosabb területek fejlesztését, és kellő mértékben bevonja az érintett regionális szereplőket is a fejlesztéspolitika kialakításába és megvalósításába is. A kohéziós források sikeres felhasználása mellett törekedni kell arra, hogy Magyarország az unión belüli földrajzi elhelyezkedéséből adódóan igénybe vehető forrásokat is eredményesen ki tudja használni például az új szomszédságpolitika, a határ menti együttműködés, a menekültügyi politika és a külső határellenőrzés terén.

Felhasznált irodalom

- BruXInfo [2005a]: Az EU-elnökség 25-ök elé kerülő végleges költségvetési javaslata. *Pénzügyek, gazdaság*. Brüsszel, Június 16. www.bruXinfo.hu
- BruXInfo [2005b]: Egy nehéz nap éjszakája, avagy a kudarc krónikája. *Pénzügyek, gazdaság*. Brüsszel, június 20. www.bruXinfo.hu
- BruXInfo [2005c]: Elmozdultak a holtpontról a költségvetési tárgyalások. *Pénzügyek, gazdaság*. Luxembourg, április 26. www.bruXinfo.hu
- BruXInfo [2005d]: Félidős felülvizsgálat oldhatná meg a költségvetési patthelyzetet. *Pénzügyek, gazdaság*. Brüsszel, június 23. www.bruXinfo.hu
- BruXInfo [2005e]: Juncker a briteket vádolta a csúcstalálkozó kudarcáért. *Pénzügyek, gazdaság*. Brüsszel, június 22. www.bruXinfo.hu
- BruXInfo [2005f]: Kevesebb pénz is beérne az EP-jelentéstevő 2007 után. *Pénzügyek, gazdaság*. Brüsszel, április 7. www.bruXinfo.hu
- BruXInfo [2005g]: Kezdődhet az álláspontok közelítése a pénzügyi tárgyalásokon. *Pénzügyek, gazdaság*. Brüsszel, február 22. www.bruXinfo.hu
- European Commission [2004a]: A new partnership for cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation. Third Report on Economic and Social Cohesion, Luxembourg.
- European Commission [2004b]: Building our common future. Policy changes and budgetary means of the enlarged Union 2007–2013. COM (2004), 101 final. Brüsszel, 02. 10.
- European Commission [2004c]: Financial Perspectives 2007–2013. COM (2004), 487 final. Brüsszel, 07. 14.
- European Commission [2004d]: Proposal for a Council regulation laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund. COM (2004), 492 final. Brüsszel, 07. 14.
- European Commission [2004e]: Proposal for renewal of the interinstitutional agreement on budgetary discipline and improvement of the budgetary procedure. COM (2004), 498 final. Brüsszel, 07. 14.
- European Commission DG for Research [2002]: New Framework Programme Launched. A Fact Sheet. Brüsszel.
- Európai Parlament [2005a]: A kibővült unió 2007 és 2013 közötti politikai kihívásai és költségvetési eszközei. Az Európai Parlament állásfoglalása a kibővített unió 2007 és 2013 közötti politikai kihívásairól és költségvetési eszközeiről. Strasbourg. PA_TA-PROV (2005) 0224. Június 8.
- Európai Parlament [2005b]: Jelentéstervezet a kibővült unió 2007 és 2013 közötti politikai kihívásairól és költségvetési eszközeiről. A kibővült unió 2007 és 2013 közötti politikai kihívásairól és költségvetési eszközeivel foglalkozó ideiglenes bizottsága. Előadó: *Reimer Böge*. 03. 22. PR/561325HU.doc
- Hübner, Danuta* [2004]: Lisbon and Cohesion Policy: Complementary Objectives. UNICE Competitiveness Day. Brussels, december 9. Speech/04/535.
- Kengyel Ákos* [2002]: Az Európai Unió regionális politikája. Aula Kiadó, Budapest.
- Kengyel Ákos* [2003]: Az EU költségvetésének feladatai és az arányos teherviselés. *Külgazdaság*, XLVII. évf., 4. szám, 65–77. o.
- Kengyel Ákos* [2004a]: A közös agrárpolitika. In: Palánkai Tibor (szerk.): Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest, 135–140. o.

- Kengyel Ákos* [2004b]: Kutatás-fejlesztési politika. In: *Palánkai Tibor* (szerk.): Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest, 153–159. o.
- Kengyel Ákos* [2004c]: Az EU költségvetésének hosszú távú alakulását befolyásoló körülmények. In: *Inotai András* (szerk.): EU-tanulmányok, I. kötet. Nemzeti Fejlesztési Hivatal, Budapest, 315–350. o.
- Kengyel Ákos* [2005]: Kohéziós és finanszírozási kritériumok. In: *Palánkai Tibor* (koordinátor): A magyar gazdaság és társadalom integráció-érettsége, integrációs képessége és felkészültsége. Oktatási Minisztérium Nemzeti Kutatási és Fejlesztési Program – Budapesti Corvinus Egyetem Világgazdasági Tanszék Európai Tanulmányi és Oktatási Központ, Budapest, 207–289. o.

A vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok innovációs hatása Magyarországon

BORSI BALÁZS

*A tudásra alapozott gazdasági fejlődési modellek térnyerésével a vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok is új megvilágításba kerültek. A legfejlettebb gazdaságokban a tudományos kutatás viszonylagos elszigeteltsége megszűnt: az egyes tudományterületek közötti határ elmosódik és egyre több interdiszciplináris kutatás keresi közvetlenül is a választ a gazdaság és a társadalom problémáira. Az innováció lineáris modellje elavulttá vált s a kutatóhelyek és a vállalatok közötti változatos interakciók az egyik legfontosabb versenyképességi tényezőkké léptek elő. A téma aktualitása ellenére eddig meglehetősen kevés elemzés készült a magyar vállalatok és kutatóhelyek kapcsolatairól. A cikk empirikus adatokra támaszkodva hívja fel a figyelmet a hazai vállalatok és kutatóhelyek közötti szerény mobilitásra és a kutatóintézetekkel innovációs kapcsolatokban részt vevő vállalatok csekély számára. Rámutat, hogy a kooperációk a legtöbbször megnövekedett újtermék-árbevétel indukálnak a hazai vállalkozásoknál, ám a kormányzati K+F intézményekkel való kooperáció eseteire ez nem jellemző. A nemzetközi kitekintés makrostatisztikai megerősítik, hogy az intenzívebb vállalat-kutatóhely kapcsolatokat akadályozza a fejlett országokhoz képest elönytelen finanszírozási szerkezet, és a vállalati statisztikai adatok szerint is az innovációs kooperációk lényegesen visszafogottabbak, mint a fejlett európai országokban. A cikk a kapcsolatok javításának a szabályozási kérdéseket érintő lehetőségeire hívja fel a figyelmet.**

A vállalat-kutatóhely kapcsolatok elemzése

Az új növekedésemelvények (Romer, 1990, Grossman–Helpman, 1991) közvetlenül a műszaki haladást, a tudás felhalmozását és annak hasznosulását tekintik a gazdasági fejlődés¹ fő mozgatórugóinak. Miközben az egyéni tanulás egyetlen személyre korlátozza a tudás felhalmozását, az intézmények esetén is személyek közötti kapcsolatra visszavezethető kooperáció nemcsak egyéni tudásfelhalmozást, hanem intenzívebb és sokrétűbb tudásfolyamatot eredményez. A több és többféleképpen zajló tudásfolyamatok az innováció fontos tényezői (Tidd et al., 2001, 314. o.).

* A kapcsolatok kutatását 2004-ben a Miniszterelnöki Hivatal részére egy Havas Attila által koordinált munka részeként végeztem. (A Nemzeti Innovációs Rendszer erősítése. Elméleti keret, a nemzetközi összehasonlítás és gazdaságpolitikai javaslatok. Szerződésszám: MEH 10 035-8).

¹ A gazdasági növekedés és a gazdasági-társadalmi fejlődés közötti különbségtétel meghaladja e cikk kereteit.

A dinamikusan és interaktívan (vagyis a nem lineárisan) létrejövő és terjedő tudás az ún. Nemzeti Innovációs Rendszer (NIR) megközelítésnek központi eleme. A NIR-konceptió, melyben a vállalat-kutatóhely kapcsolatok kiemelt jelentőségűek, nem túl régi: az OECD és mások is *Freeman* [1987] és *Lundvall* [1992] könyveitől eredeztetik.² A NIR-elemzésekben különösen hangsúlyosan jelenik meg, hogy az innovációk kockázatosak, költségesek és komplex folyamatok eredményei. A legnagyobb (technológiai vezető) vállalatok sem mondhatnak le a szervezeti határokon kívül keletkező tudásról. A vállalati siker egyre fontosabb tényezője, hogy mennyit és hogyan tanulnak a piacon, a profit- és nem profitorientált intézményektől, az állami és magántulajdonú szervezetektől. (*Kocsis-Szabó*, 2000).³ Korábban az egyetemek, egyetemi kutatóhelyek innovációval való kapcsolatát a fejlett országokban sem elemezték kellő mélységben, az átalakuló gazdaságokra vonatkozó elemzés pedig kevés.⁴

A növekvő számú, főleg empirikus információkra támaszkodó vállalat-kutatóhely szakirodalom az alábbi témakörökkel foglalkozik részletesebben (*Fontana et al.*, 2003).

– *A tudományos eredmények gazdasági hatása*, függetlenül a tudástranszfer módjától: szabadalmi és publikációs adatokkal kimutatták például, hogy az amerikai kutatóhelyek tudása sokszor hasznosul a vállalatoknál, illetve hogy a földrajzi közelségnek fontos szerepe van a tudás gazdasági hasznosításában.

– *Az állami kutatóhely mint külső tudásforrás szerepe* a vállalatoknál: néhány ágazat (pl. a gyógyszeripar) kivételével a nagy ötletek nem a kutatóhelyeken születnek, ellenben az állami kutatóhelyek fontos szerepet tölthetnek be az innovációk sikerre vitelében (befejezésében).

– *A kölcsönös tudástranszfer csatornái*: a publikációk, informális kapcsolatok, konferenciák, egyetemi hallgatók foglalkoztatása, szerződéses kapcsolatok kimutatható szerepet játszanak az innovációban.

A NIR-megközelítés, az innovációs mechanizmusok mélyebb megértése fontos gazdaságpolitikai tapasztalatokat eredményeztek, és az ezredfordulón immár általában a tudomány és a gazdaság kapcsolata, a „jó gyakorlat”⁵ keresése vált az elemzések központi témájává. Ezek közül az OECD [2002] tanulmánya kiemelten fontos, hiszen azokat a vállalat-kutatóhely tényezőket is részletesen bemutatja, amelyek egy-egy nemzetgazdaságban az innovációra alapozott versenyképességhez döntően járulhatnak hozzá.

Magyarországon a NIR-megközelítéshez többé-kevésbé igazodva több, a kutatóhelyek és a vállalatok kapcsolatát elemző tanulmány készült. Az átfogó igénnyel készült tanulmányok közül az OMFB [1995] például az innovációkhoz szükséges külső kapcsolati hálóhoz fűződő tapasztalatokat összegzi, és az OECD [1995], illetve az OMFB [1999] is kitér a magyar vállalat-kutatóhely kapcsolatokra.⁶

Ugyanakkor sem Magyarországról, sem a külföldi országokról nincs elegendő nemzetgazdasági szintű empirikus információ a kapcsolatoknak a gazdasági fontosságához

² A nemzetközi szakirodalom fontos mérföldkönek tartja továbbá *Nelson* [1993] és *Edquist* [1997] műveit is. Ugyanakkor számos korábbi szerző is foglalkozott a tudományos és az üzleti szféra kapcsolatával.

³ A lineáris innovációs modellt alapvetően átforgató láncszemmodell (*Kline-Rosenberg*, 1986) létjogosultságát az 1990-es években a vállalat-egyetem kapcsolatok részletesebb elemzései is igazolták (*Link-Tasse*, 1989, *Etzkowitz-Leydesdorff*, 1997, *Clark*, 1998).

⁴ *Inzelt* [1999] egy hazai elemzés, *Kutlaca* [2002] egy külföldi példa: mindketten hangsúlyozzák, hogy a kormányzati finanszírozású kutatóhelyek innovációs teljesítménye szerény.

⁵ Az angol 'good practices' vagy 'best practice' szóhasználatot sokan nem szeretik, ugyanis a „legjobb” esetén a legtöbbször található jobb, illetve ha mégis a létező „legjobb” esetet sikerül feltárunk, akkor sem biztos, hogy más gazdasági-társadalmi környezetben használható is. A gyakorlat tényezőinek feltárása mindenesetre benchmarking technikákkal lehetséges.

⁶ Ugyanakkor kifejezetten a témára fókuszáló elemzés csak nagyon kevés készült, s ezek (*Papanek*, 1999, *Dévai*, 2003) sokszor a közönyvtárakban sem hozzáférhetők.

igazodó, mélyebb elemzéséhez. Az Eurostat (magyar részről a KSH) mindent megtesz, hogy az ún. Community Innovation Survey (CIS) felméréseket minél szélesebb körben lehessen végezni, ám a publikált információk még nem tekinthetők mindenben kielégítőnek.

A kapcsolatépítés motivációi a vállalatoknál és a kutatóhelyeknél

A fejlett országokban a profitorientált üzleti K+F és a tudományos kutatás az utóbbi években egyre közelebb kerül egymáshoz, s ezt elsősorban a következő tényezők magyarázzák (OECD, 2002, 15. o., *Hermes–Martin*, 2000, 14. o.).

– A műszaki haladás (ha lehet, az utóbbi időben még tovább) gyorsult, és olyan új piacok nyílnak meg, amelyek közvetlenül tudományos eredmények hasznosításán alapulnak (biotechnológia, információtechnológia, új anyagok).

– Az új információs technológiáknak köszönhetően a kutatók közötti információáramlás gyors és költséghatékony.

– A vállalatok tudás iránti kereslete folyamatosan nő: a vállalati kutatólaborok egyre rövidebb határidőkre dolgoznak, és az intenzív verseny egyedi tudásbázisok kialakítására kényszeríti a cégeket.

– Az új társadalmi kihívásoknak (öregedés, fenntartható fejlődés, biztonság) való megfelelés komplementer (üzleti és állami) tudásbázisokra támaszkodást tesz szükségessé.

– Az állami kiadások visszafogása sokszor az innovációs piacokra kényszeríti az (állami) kutatóhelyeket.

A kapcsolatokat ösztönző globális tendenciák mellett természetesen egy vállalat-kutatóhely közötti munkamegosztás számos egyéb tényezőn múlik. A vállalati motivációk középpontjában rövid és középtávon a profitmotívum, közép- és hosszú távon a versenyképesség növelése áll. A kooperációban a vállalati szereplő legtöbbször ennek a két „vezérelvnek” rendeli alá a további szempontokat. A kutatóhely elsődleges motivációi nem ennyire egyértelműek, akkor sem, ha egyébként innovatív. Rövid és középtávon legtöbbször egy tudományos probléma megoldása, illetve kiegészítő finanszírozási források biztosítása lehet a fő cél. Közép- és hosszú távon azonban a kutatóhelyeknél is minden bizonnyal érvényesül egyfajta versenyképességi törekvés, a hosszú távú stabil megmaradás motivációja, a kockázatmegosztás igénye. A kapcsolatot gátló tényezők közül ki kell emelni az eltérő szervezeti kultúrát,⁷ valamint a kockázatkerülő magatartási formákat.

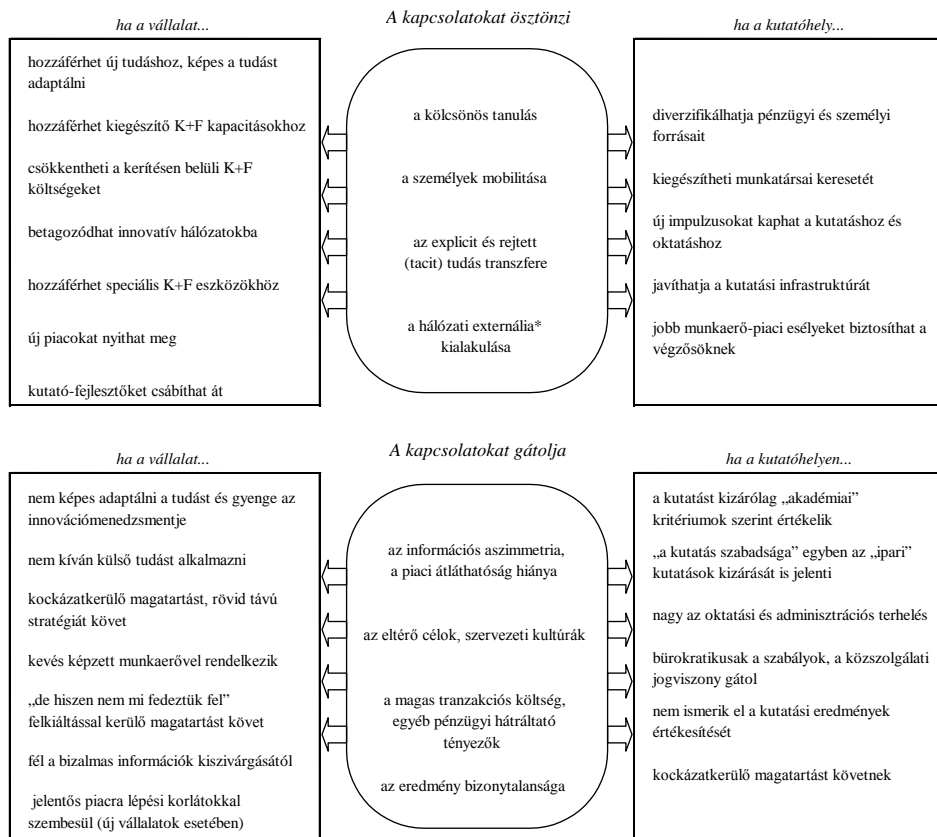
A kapcsolatok *fajta*inak mindazonáltal nincs egységesen elfogadott tipizálása. A vállalatok például

- részesíthetnek általános támogatásban kutatóhelyeket,
- szerződhetnek kutatóhelyekkel egy-egy kutatási feladat elvégzésére,
- részt vehetnek kutatóközpontok és -intézmények alapításában,
- részt vehetnek kutatási konzorciumban,
- indíthatnak vállalati programokat kutatóhelyek bevonásával.

Az 1. ábra részletesen is ismerteti a legfontosabb ösztönző, illetve hátráltató tényezőket.

⁷ Az eltérő szervezeti kultúrák vállalaton belül is jelentkezhetnek. A műszaki/K+F személyzet és a pénzügyi/menedzsment/marketing szakemberek eltérő vállalati kultúrájának jelentős szakirodalma van.

A vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok ösztönző és hátráltató tényezői



* Hálózati externália akkor lép fel, ha a fogyasztók hasznot húznak abból, hogy az adott technológiára épülő termék/szolgáltatást többen használják. Ilyen hálózati externáliával jár a telefonhálózatok, vagy újabban az internet terjedése is.

Forrás: Polt et al. [2001, 13. o.].

A kapcsolatok fontosságának hangsúlyozása mellett meg kell említeni, hogy a vállalatok és a kutatóhelyek együttműködése közvetlenül csak kevésbé befolyásolja egy „hagyományos” nemzetgazdaság teljesítményét⁸ (Polt et al., 2001, 3. o.), ugyanakkor a „tudásalapú” gazdaságokban e kapcsolatok a Nemzeti Innovációs Rendszer mozgatórugói. Ez különösen igaz a nagy szellemi hozzáadott értékeket előállító ágazatokban (OECD, 2002, 7. o.).

⁸ A „nemzetek gazdagságának” kulcsa Ricardo óta a komparatív előnyökre vezethető vissza, amelyek gyakran nincsenek is kapcsolatban az innovációval. A komparatív előnyök forrása természetesen lehet az innováció, de lehet más is.

Vállalat-kutatóhely kapcsolatok a magyar innovációs rendszerben

„Az *innováció* a termék/szolgáltatás kínálatnak, illetve a kapcsolódó piacoknak a megújítása vagy kibővítése, új termelési, terjesztési és értékesítési módozatok meghonosítása; változtatások a vezetésben, a munkaszervezésben és a munkakörülményekben, valamint a munkaerő képzettségében” (EC, 1995), vagy röviden „az újdonság sikeres termelése, honosítása és kiaknázása a gazdaságban és a társadalomban” (EC, 2003). A XXI. századi gazdaságban a hasznosítható új ismeretek előállítói és felhasználói között a határvonal rendkívül képlékeny – ha létezik egyáltalán. Mindenesetre innovációt nagy tömegben a vállalkozások valósítanak meg, ám a magyar helyzet áttekintése nem könnyű.

A KSH [2003b] adatai szerint Magyarország 1,2 millió vállalkozásából mintegy 860 ezer tekinthető működőnek. Ebből mintegy 545 ezer vállalkozásnak nincsen alkalmazottja. Az így fennmaradó mintegy 315 ezer vállalat valósíthat meg potenciálisan innovációt.⁹ Ebből a halmazból mintegy 95 ezer cég kereskedelemmel, 65 ezer ingatlan szolgáltatással, gazdasági tanácsadással, 22 ezer szálláshely-szolgáltatással és vendéglátással foglalkozik. Jó közelítéssel jelenthető ki, hogy ez az összesen mintegy 182 ezer szolgáltató vállalat az elmúlt években csak elvétve valósított meg „házon kívüli” K+F-re támaszkodó innovációt (külföldi innovációs eredmény hazai adaptálására nyilván ebben a szegmensben is sok példa akad). Az állítást arra a feltételezésre alapozzuk, hogy az általunk ismert, a rendszerváltás óta publikált innovációs esettanulmányok között (Papanek, 1997, Török, 1998, Dévai et al., 2000) nincs, vagy csak elvétve akad a kereskedelmi szektorra vonatkozó innovációs példa (amely egyébként nem a hazai K+F-re támaszkodott). Inzelt [2001, 41. o.] kifejezetten a szolgáltatási szektorra koncentráló elemzése szintén megerősíti, hogy „a technológiai innovációk információs forrásai között alig szerepelnek a felsőoktatási intézmények, a kutatóintézetek...” Hasonlóképpen a számottevő innovációt megvalósítók közül kizárhatók az alacsonyabb vállalati számmal jellemzett egyéb szolgáltató ágazatok (pl. az oktatás, az egyéb közösségi szolgáltatók). Ugyanakkor a távközlés és az informatika területéről (Dévai et al., 2000) vannak ismert pozitív példák is. Összességében tehát keresleti oldalon nagyobb számban a feldolgozóipari cégek, a kitermelő (agrárium, bányászat) ágazatok néhány nem fuldokló vállalata és a távközlési-informatikai szegmens jelennek meg. A vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok elemzésekor tehát rögtön egy meglehetősen szűk, számos szolgáltató vállalatot nem tartalmazó felvevőpiaccal szembesülünk.

A tudás kínálati oldalán a (főleg nagyobb) magyar egyetemeket, a Magyar Tudományos Akadémia kutatóintézeteit, a minisztériumhoz köthető kutatóhelyeket, egyes nonprofit intézményeket, végül, de nem utolsósorban vállalati kutatóhelyeket találunk. A hivatalos statisztika (KSH, 2003) 2002-ben mintegy 1600 felsőoktatási kutatóhelyet, 143 kutatóintézetet és 670 vállalati kutatóhelyet tartott nyilván. Ezek anyagi és létszámhelyzete igen eltérő. Foglalkoztatotti létszám szerint számolva az állami szektor kutatóhelyei a legnagyobbak. A vállalkozási kutatóhelyek átlagos létszámának csökkenését az utóbbi években valószínűleg az okozta, hogy egyre nagyobb vállalati kör került be a hivatalos statisztikai mérésekbe. Az összes (mintegy 15 ezer fő) kutató-fejlesztőnek 31 százalékát a kutatóintézetek, 40 százalékát a felsőoktatási kutatóhelyek, 29 százalékát a vállalkozási kutatóhelyek foglalkoztatják. A K+F ráfordításokból ugyanezek az arányok 35 százalék, 27 százalék, illetve 38 százalék. A méretbeli különbségekből adódóan átlá-

⁹ A 0 alkalmazottal rendelkező cégeket legtöbbször adóoptimalizálásra, esetleg befektetésre vagy projektcéggé válásra hozták létre. Olykor – például mérnöki szolgáltatások esetében – tudásukkal az innovációhoz is hozzájárulnak, s az e cégek környékén meglévő tudás a NIR-nek mindenképpen fontos része. Az innovációt azonban nem a 0 fős cégek, hanem azok a vállalatok valósítják meg, ahová a tudást „beszállítják”. Jelenleg nincs ismeret olyan innovációról, amelyet 0 alkalmazottal valósítottak meg.

gosan az akadémiai és egyéb kutatóintézetek K+F ráfordításai a legnagyobbak, és ebben a körben az egy alkalmazottra jutó K+F ráfordítás 2002-ben – a korábbi évek nagyobb különbségéhez képest – már „csak” mintegy 30 százalékkal marad el a vállalati kutatóhelyek adatától.

Azt, hogy a K+F szektor mennyiben jelenthet innovációs tudáspotenciált, ezekből az adatokból nem könnyű megítélni. Intézményi darabszám szerint a szektor döntő hányadát adó felsőoktatási kutatóhelyek nagy többsége – szétaprózottságából következően és „adatkozmetikázás” miatt K+F-ként való nyilvántartásuk¹⁰ ellenére – nyilvánvalóan közelébe sem kerül az innovációnak. A vállalati kutatóhelyek többsége viszont innovatív tudás-előállítónak tekinthető. Az akadémiai kutatóintézetek és egyéb kutatóhelyek élenjáró tudományos tevékenysége közismert, ez publikációs adataikból is látszik. Az innovációhoz való hozzájárulásukat azonban nagyban akadályozza, hogy az akadémiai intézeteket még mindig nagy hányadban normatívák, nem projektek, illetve programok alapján finanszírozzák, és értékelésükben nem kapnak kellő hangsúlyt a gazdasági-társadalmi hatások.

A következőkben a magyarországi vállalat-kutatóhely kapcsolatok főbb típusait tekintjük át, melyet egy rövid nemzetközi összehasonlítás követ.

Képzés és mobilitás az innovációs rendszerben

Az oktatási tevékenység Magyarországon elsősorban az egyetemi kutatóhelyek esetében kap nagy hangsúlyt, de a képzés megjelenhet vállalat-kutatóhely együttműködés-ként is. Az ilyen együttműködésekhez az interakcióknak számos formája tartozhat, így vállalati szakemberek egyetemi előadása, konzultációk stb. (*Inzelt*, 2002). Külön kiemelendő a PhD hallgatók részvétele vállalati kutatásokban, egyes hazai vállalatok (például az Ericsson és a Richter) szerint ez a legfontosabb kapcsolódási forma.

A szakemberképzésnek a Nemzeti Innovációs Rendszerben betöltött szerepéről külön elemzések születhetnének. A jelen áttekintés ezt nem vizsgálja részletesen, ezért csak megjegyezzük, hogy „a magyar közoktatás és szakmai képzés a nemzetközi összehasonlításban elsősorban az ismeretek elsajátításában bizonyul színvonalasnak, de a vállalkozáshoz szükséges gyakorlati képességek átadásában, az életrevalóság fejlesztésében messze elmarad a nyugat-európai, amerikai vagy távol-keleti oktatás eredményességétől” (*Kopátsy*, 1998). Az OECD által készített nemzetközi összehasonlító kutatás (PISA) mindezt részleteiben is megerősíti (*Mihály*, 2001), mint az az általános vállalati vélekedés is, hogy *a minőségi munkaerő hiánya sokszor akadályozza a versenyképesség javítását.*

A vállalatok és kutatóhelyek közötti mobilitásról kevés ismeretünk van, ezért a kérdéskört részletesebben is áttekintem. Vállalati felmérési adatok szerint az elmúlt három évben a feldolgozóipari cégek csaknem kétharmada vett fel felsőfokú végzettségű munkatársat fontos pozícióba. Nem meglepő módon a cégmérettel nő a felvett diplomás(oka)t jelző vállalatok aránya: a nagyobb cégeknél több a „fontos pozíció”, vagy legalábbis az olyan állás, melyet a kérdőívet kitöltők akként értékelték. (Lásd az *1. táblázatot!*)

¹⁰ A nemzeti statisztikákban jól fest ugyanis, ha minél nagyobb a GDP-arányos K+F hányad. A helyzet abszurditását nyilvánvalóan mutatja, hogy a felsőoktatásban a normatív kutatás-fejlesztési források elosztásához kötődően egy 2-3 egyetemi professzort foglalkoztató, de tényleges kutatást nem végző tanszék több K+F tevékenységet mutathat ki, mint egy 3-4 adjunktussal rendszeres K+F projekteket végző tanszék.

**Az elmúlt három évben fontos pozícióba
felsőfokú végzettségű munkaerőt felvevő feldolgozóipari cégek részaránya**
(Százalék)

	Kicsi Közepes Nagy			Összesen
	cégek			
Felvett felsőfokú végzettséggel rendelkező munkaerőt	41	69	91	64
Nem vett fel felsőfokú végzettséggel rendelkező munkaerőt	59	31	9	36
Összesen	100	100	100	100

Forrás: Borsi [2002] felmérése 272 válaszadó vállalat alapján. A felmérés országosan reprezentatív.

A kedvezőbb belépési arányok vélhetően annak is köszönhetők, hogy az elmúlt 4-5 évben lényegesen könnyebbé vált a felsőfokú végzettség megszerzése, ami sajnos nem jelenti egyben a hazai tudásbázis dinamikus bővülését. A folyamatok átfogó értékelése – vagyis a diplomák „inflációjának” megértése – szintén egy külön elemzés témája lehetne. Az azonban sok mindent elárul, hogy bár a nagyobb vállalatoknál több a „fontos pozícióba” belépett diplomás, a frissen végzettek belépésének az aránya a cégméret növekedésével csökken. (Lásd a 2. táblázatot!)

**A felsőfokú végzettséggel rendelkező munkaerőt felvevők között
az adott helyről érkező kollégát megjelölő feldolgozóipari vállalatok aránya**
(Százalék)

	Kicsi Közepes Nagy			Összesen
	cégek			
Hazai vállalattól	47	52	47	49
Végzősként a felsőoktatásból	43	37	33	37
Nem végzősként a felsőoktatásból	9	6	9	7
Hazai kutatóintézetből	–	1	3	2
Államigazgatásból	2	1	–	1
Külföldről (nem anyavállalattól)	–	2	3	2
Külföldi anyavállalattól	–	2	2	2
Egyéb helyről	–	–	3	1
Összesen	100	100	100	100

Forrás: Borsi [2002] felmérése.

Érdekes jelenség – és a felsőoktatás kevésbé gyakorlatorientált jellegét valószínűsíti –, hogy a feldolgozóipari vállalatok a legtöbb diplomást más hazai vállalattól csábítják el: a felvett felsőfokú végzettségűek forrásai között felerészben más hazai vállalatokat jelöltek meg a cégek. A vállalatok csak nagyon ritkán tesznek szert nem friss felsőfokú

végzettségű kollégára felsőoktatásból, vagyis alig van arra példa, hogy egyetemi/főiskolai tanár/kutató kolléga érkezik a vállalathoz. A felsőoktatásból érkezetteknek említési gyakorisága azonban még mindig magasabb, mint a kutatóintézetektől érkezőké, bár például egyes észak-európai vizsgálatok szerint erőteljes mobilitás figyelhető meg a kutatóhelyek és a feldolgozóipar között.¹¹

A kilencvenes évek közepén az OMFB [1999] szerint is alig volt munkaerőmozgás a kutatóintézetek és a vállalkozások között. A vállalkozások annak ellenére sem szereztek a kutatóintézetektől humán K+F erőforrásokat, hogy az intézetekben a kutatók és fejlesztők helyzete egyre nehezebbé, bizonytalanabbá vált. *Viszt-Ványai* [1999] általában vizsgálta a magyarországi tudásáramlást. Esettanulmányai alapján a külföldi vállalatokkal összefüggésben megállapították, hogy a külföldi cégek magyar diplomásokat külföldön is foglalkoztatnak, és van példa az oktatásból a külföldi vállalatok felé történő áramlásra is.

A közigazgatás és a vállalatok között az előzőekben bemutatottnál is gyengébb a munkaerő-áramlás. Ez egyébként a skandináv országokban is hasonló.¹² Mindenesetre már az OMFB [1999] tanulmány is regisztrált hasonló dinamikákat: egyes nagy, vegyes tulajdonú cégek mindössze néhány esetben tudtak a közigazgatásból kutató-fejlesztőt magukhoz „csábítani” (a közigazgatás pedig mint áramlási cél a vállalati K+F tevékenységet végzők számára szinte nem is létezett).

Ha eddig elenyésző méretekben is, a feldolgozóipari vállalatok körében már kitapintható, hogy külföldi diplomásokat kezdenek alkalmazni. A külföldről érkezőket jelző cégek aránya mindenesetre máris némileg magasabb, mint a hazai kutatóintézeti relációt jelzőké. Az elmúlt években a magyar gazdaságba áramlott közvetlen külföldi tőkebefektetések jelentős arányának ismeretében talán nem is meglepő, hogy a mobilitás tekintetében is rendszeresebbnek tűnnek a külföldi kapcsolatok (még akkor is vélelmezhető ez, ha nyilván sok felvett „külföldi” diplomás esetleg határon túlról érkezett magyar nemzetiségű munkatárs). Ezt alátámasztja például az is, hogy a hazánkba települt jelentősebb feldolgozóipari cégek kutató-fejlesztő részlegeinél akad példa külföldi diplomások foglalkoztatására. (Ilyen kutatórészlegekkel rendelkezik például az Egis, a General Electric, a Knorr-Bremse, az Ericsson).

A szakemberképzéssel kapcsolatban a legfontosabb megállapítás, hogy a vállalatok nagy számban vesznek fel diplomásokat végzősként, ugyanakkor *a kutatóhelyek és a vállalatok közötti mobilitás alig létezik.*

Az innovatív tudástermelés és a vállalat-kutatóhely kapcsolatok

A kutatóintézetekben létrejött új ismeretek egy részét leírják (írott ismeret a publikáció, a szabadalmak, egyéb dokumentációk), és ily módon továbbadhatók, másik részét nem lehet leírni, hiszen az ún. *rejtett* vagy *tacit tudás* személyes kapcsolatok és közös kutatómunka révén adható tovább. Ezekhez az ismeretekhez a vállalat az együttműködésben különböző módokon juthat hozzá (egyetemi alkalmazott foglalkoztatásával, szellemi tulajdon megvásárlásával stb.).

¹¹ Svédországban például a kutatóhelyeket elhagyók egynegyede a feldolgozóiparban talál munkát (OECD, 2001b, 79. o.).

¹² Az OECD [2001b] kiadványában a 78. oldalon található ábra tanúsága szerint vagy nem volt ilyen irányú mobilitás, vagy nem mérték. Bár *Borsi* [2002] feldolgozóipari felmérése nyilván nem vizsgálhatta, érdekes, hogy az észak-európai országokban a közigazgatás és a felsőoktatás közötti munkaerő-áramlás is igen intenzív.

Az innovatív magyar vállalkozások mintegy fele vesz részt valamilyen innovációs együttműködésben. Legtöbbször a szállítókkal, illetve a vevőkkel kooperálnak, de jelentős a felsőoktatás súlya is. A KSH [2003a] felmérésének teljes körűvé tett¹³ adatai szerint laboratóriummal, K+F vállalkozással mintegy 600, felsőoktatási intézménnyel mintegy 1000, állami és egyéb nem profitorientált intézménnyel pedig csaknem 400 magyar vállalkozás működött együtt az innováció területén. Földrajzi relációk szerint a legtöbbször a határokon belül kooperálnak. (A szállítókkal, illetve a vállalkozáscsoporton belüli más vállalkozással kooperálók esetében a fejlett EU-tagállamok szerepe jelentősebb.) (Lásd később a 7. táblázatot!)

3. táblázat

Az új termékek árbevételének aránya az összes vállalati árbevételben belül 2001-ben
(Százalékban)

	A vállalat termékinnovációt valósított meg				Összes termékinnovátor vállalat száma
	de nem kooperál	és kooperál	A kooperálókon belül amennyiben		
			felsőoktatási intézménnyel kooperál	állami és más kutatóintézetrel kooperál	
Élelmiszeripar	10	16	6	–	10
Textilipar	17	19	17	–	18
Fa- és papír ipar	13	23	6	–	19
Fűtőanyag, vegyipar	41	18	11	9	24
Nemfém ásványi termék	84	25	43	35	25
Fémfeldolgozás	11	18	20	–	13
Gépipar, jármű	78	29	18	15	30
Egyéb feldolgozóipar	16	23	35	–	18
Energetika, vízellátás	–	8	–	–	8
Építőipar	7	2	1	–	4
Kereskedelem	32	69	29	30	69
Szállítás, posta, távközlés	13	9	9	11	9
Pénzügyi közvetítés	18	10	–	–	14
Ingatlan, gazdasági szolg.	26	11	9	10	13
Egyéb közösségi szolg.	3	34	4	4	20
Összesen	42	63	13	13	52

Megjegyzés: A CIS-3 felmérés során az új és régi termékek árbevételi megoszlását a 2001-es évre, míg az együttműködést általában a múltira tekintettel kérdezték. KSH [2003a, 47. o.].

Forrás: Számítások a KSH [2003a] felmérés adatai alapján. Külön köszönjük Szunyogh Zsuzsannának, a KSH munkatársának a számítások elvégzéséhez nyújtott segítségét.

¹³ A hivatkozott magyar CIS-3 felmérés teljes körűvé tétele során a mintegy 4449 válaszadó vállalat adataiból képzett mátrixszal való felszorzással kaphatók meg a teljes feldolgozóiparra (26 495 darab 10 főnél több alkalmazottat foglalkoztató vállalatra) számolt adatok.

Ágazatok szerint vizsgálva, a kooperáló cégek aránya az innovatív vállalkozásokon belül (a legtöbb partnertípus esetében) az átlag feletti a vegyiparban, a nemfémes ásványi termékek gyártóinál, a fémfeldolgozás ágazatban és gépiparban/járműgyártásban. Laboratóriumokkal, K+F vállalkozásokkal a legnagyobb arányban a vegyiparban kooperálnak, de átlag feletti kooperációs arány jellemzi a fa- és papíripart, a nemfémes termékek gyártóit és az energetikát. A felsőoktatással leginkább a vegyipari vállalatok, a nemfémes ásványi termékek gyártói, a gépipar, a szállítás, posta és távközlés cégei illetve a gazdasági és egyéb közösségi szolgáltatók működnek együtt. Az állami, egyéb nem profitorientált kutatóintézetekkel valamennyi innovatív vállalkozás együttműködik. Az állami és egyéb K+F intézetekkel való kooperációs hajlandóság átlag feletti a vegyipari cégek, a gazdasági szolgáltatók és az energetikai vállalatok esetében is. Fel kell hívnunk azonban a figyelmet arra, hogy *a kooperáció ágazatonként a kedvezőbb arányok esetében is legfeljebb két-háromszáz vállalatot érint a teljes magyar gazdaságban.*

Az esetenként (a felsőoktatási vagy a K+F vállalkozási viszonylatban) akár kedvezőnek is tekinthető kooperációs részvételi arányszámok nem jelentik egyben az innováció eredményességét is. A 3. táblázat adatai a termékinnovátor vállalatok esetében az új termékeknek az árbevételben megmutatózó súlyát mutatják be a kooperációk szerint. Bár a legtöbb esetben igaz, hogy az innovációs együttműködések nagyobb újtermék-árbevételt indukálnak, ennek sajnos épp az ellenkezője figyelhető meg az abszolút számmal mérve legtöbb innovatív vállalkozást magában foglaló gépiparban és a gazdasági szolgáltatásokban, illetve a szintén sok céget érintő vegyiparban. A jelenség részletesebb vizsgálata nélkül csak valószínűsíthetjük, hogy ezekben az ágazatokban számottevő belső fejlesztés valósult meg kooperációk nélkül. Mindez a kisebb ágazatok közül a nemfémes ásványi termékek gyártóknál, a pénzügyi közvetítőknél, és az építőiparban is megfigyelhető.

A túlnyomórészt az adófizetők pénzén fenntartott felsőoktatási és állami kutatóhelyekkel való innovációs együttműködés az ágazatok túlnyomó részében nem jelent megnövekedett innovációs árbevételt: azaz az ilyen kooperációkkal rendelkezők esetében az új termékek árbevételének súlya kisebb, mint az iparági átlag.¹⁴ Kivételt a nemfémes ásványi termékek gyártóinál tapasztalunk: a felsőoktatási és a kutatóintézeti kooperáció egyaránt a szektorra jellemző magasabb újtermék-árbevétel mutatót jelent. A fémfeldolgozás ágazatban és az egyéb feldolgozóipar esetében ez már csak a felsőoktatási intézményekkel való kooperációra mondható el. A szállítás, posta, távközlés ágazatban pedig csak az állami kutatóintézeteknek van némi pozitív hatása. A jelenség pontos magyarázatát nem tudjuk. Vélelmezhető azonban, hogy a magyar gazdaság külföldi tőkével működő vállalatai, illetve a magyar tőkével működő vállalatok egy része olyan termelési/szolgáltatási hálózatok részese, ahol:

- a szállítói/vevői kapcsolatok mellett nincsen szükség a hazai állami kutatóintézeti szektor szolgáltatásaira; vagy
- a hazai állami kutatóintézeti szektor tudása nem versenyképes abban az értelemben, hogy nem tud bekapcsolódni, hasznosulni innovációs együttműködésekbe(n).

A magyar CIS-3 felvétel adataiból egyértelműen kimutatható az is, hogy *a kooperálók nagyobb valószínűséggel rendelkeznek szabadalmakkal.* A felsőoktatási és az állami, egyéb kutatóintézeti kooperáció egy kivétellel minden ágazatban azt eredményezi, hogy az ilyen kooperációkat folytató vállalatok az átlagosnál gyakrabban szabadalmaztatnak. A kivételt a vegyipar jelenti, amelyben – vélhetően a gyógyszeripar miatt – az állami

¹⁴ Természetesen azt, hogy mi mire van hatással, a megismert és bemutatott aggregációs szinten nem lehet megmondani. A két jelenség – az állami intézményekkel való kooperáció és az ágazati átlagnál alacsonyabb újtermék-árbevétel arány – mindenesetre együtt mutatkozik.

kutatóintézetekkel való együttműködés nem jelent egyben nagyobb szabadalmaztatási hajlandóságot.

Egyéb felmérések is megerősítik az állami szektor visszafogott innovációs szerepét. A CIS-3-nál jóval kisebb mintán végzett, *Borsi* [2004] által közölt felmérési eredmények szerint a feldolgozóipari vállalatok között nagy számban találunk ugyan innovatívakat, ugyanakkor a technológiabevezetésben az állami kutatóhelyek csak ritkán játszanak szerepet, ugyanis e téren a legtöbb vállalat saját fejlesztésekre, esetleg más vállalatokra támaszkodik. Ezt egyébként a CIS-3 vonatkozó adatai is megerősítik, az új vagy továbbfejlesztett eljárások esetében 63 százalékban döntően a saját vállalat a fejlesztő szervezet (KSH, 2003a, 26. o.). (Lásd a 4. táblázatot!)

4. táblázat

A technológiát bevezetők közt az adott technológiaforrást megjelölő feldolgozóipari vállalatok aránya
(Százalékban)

	Kicsi	Közepes	Nagy	Összesen
	cégek			
Saját fejlesztés	65	56	51	57
Külföldi cégtől (nem anyavállalattól) vette	25	35	42	34
Anyavállalattól vásárolta	8	21	33	20
Külföldi egyetem/K+F intézmény segített meghonosítani	0	0	0	0
Hazai vállalattól vásárolta	24	16	7	16
Hazai egyetem/K+F intézmény segített meghonosítani	2	4	7	4
Egyéb forrás	2	0	0	1
A technológiaforrások száma átlagosan (db)	1,25	1,33	1,40	1,32

Forrás: Borsi [2002] felmérése.

A felmérési adatok szerint hazai vállalatoktól feleannyian vásároltak új technológiát, mint külföldiektől.¹⁵ A saját fejlesztés, a hazai vállalatok és a külföld mint technológiaforrás súlya érdekesen változik a cégmérettel. A termelési technológiák bevezetésénél a kis cégek jobban támaszkodnak saját fejlesztésekre, illetve hazai vállalatokra, és kevésbé külföldi cégekre. A nagy cégek technológiavásárlása jobban fordul a külföld felé, bár esetükben a hazai kormányzati K+F szféra legalább valamilyen – ha nem is tudományos presztízséhez méltó – szerephez jut (a nagyvállalatok 7 százaléka vette igénybe hazai egyetemek, K+F intézmények szolgáltatásait 1999–2001-ben). Fel kell hívni a figyelmet arra is, hogy a cégek befelé forduló technológiai törekvései egyben azt is jelzik, hogy a vállalat-kutatóhely kapcsolatok intenzitása messze nem kielégítő. *Freeman* [1991] szerint ugyanis „az importált technológia sikeres kiaknázása szorosan összefügg azzal, hogy a vállalat mennyire képes adaptálni és javítani az adott technológiát a hazai K+F segítségével”.

¹⁵ A hazai vállalatok technológiavásárlásban jelzett aránya egyébként nem alacsony. Vélelmezhető ugyanakkor, hogy sokszor más – esetleg csödbe ment – vállalat eszközeit sok cég már használt technológiaként vette meg, apportálta. Ilyen esetben a vásárló számára természetesen új technológiaként jelenik meg a használtan vásárolt gép, berendezés.

A kutatóintézetek és a gazdaság közötti korlátozott kapcsolatok a kínálati oldalról, azaz a kutatóhelyek szemszögéből is igazolhatók empirikus adatokkal. Lényegi különbség mutatható ki az állami szektor kutatóhelyei (egyetemek, akadémia) és a vállalkozási kutatóhelyek között. (Lásd az 5. táblázatot!)

5. táblázat

A kutatási eredményeit adott módon továbbadó kutatóhelyek részaránya
(Százalékban)

Tudásátadás módja	Kutatóhely			Összesen
	Egyetemi	Akadémiai	Vállalati	
Szabadalom, licenc, know-how értékesítés	17	18	57	20
Tanulmány az állami szférának	42	46	36	43
Tanulmány vállalatoknak	39	39	64	41
Tanulmány nemzetközi szervnek	19	29	14	21
Új termék, szolgáltatás értékesítése	12	14	57	17
Gép, berendezés értékesítése	6	14	36	11
Publikáció, konferenciaelőadás	90	89	71	88
Oktatás	62	50	43	58

Forrás: Borsi–Papanek [2002, 48. o.]. A válaszadó kutatóhelyek száma 180. A felmérés összességében reprezentatív, bizonyos alkategóriákban (egyes régiókban és tudományterületeken) azonban nem.

Az állami szektorban a kutatási eredmények legtöbbször publikáció formájában hasznosulnak, és a publikációk kiugró fontossága mellett szerénynek tekinthető az oktatásban való megjelenés. Az új termékek, technológiák, szabadalmak értékesítése igen visszafogott. Ugyanakkor a vállalatok részére végzett tanácsadás (tanulmányírás formájában) a vállalat-kutatóhely kapcsolatoknak a legfontosabb terepe. A vállalati kutatóhelyek esetében az innovációk értékesítése lényegesen gyakoribb jellemző. Esetükben olyan innovációs kapcsolatok is feltételezhetők, amelyekben más vállalat számára nyújtanak hasznosítható tudást.

A kutatóhelyeken végzett felmérések alapján is nagy biztonsággal állapítható meg, hogy a többé-kevésbé innovatív vállalatok döntően nem a kormányzati K+F szektorban megtermelt vagy a meglévő ismeretekhez/technológiákhoz a kutatóhelyek által hozzáadott tudásra alapozzák fejlesztéseiket. Az állami szektor kutatóhelyei esetenként a gazdálkodó szféra tanácsadóiként jelennek meg.

Közös projektek megvalósítása

A vállalat-kutatóhely kooperációban végzett (kutató)munkának számos fajtája lehetséges, és mindegyiknek jellemzője a részt vevő partnerek közötti ismeretek (tudás) intenzív áramlása. Ide tartozónak ítéljük azokat az eseteket is, amelyekben a vállalat beruház egyetemi infrastruktúrába, vagy a felek kölcsönösen biztosítják a hozzáférést egymás műszereihez.

A projektszintű együttműködés jellemzőiről – a bemutatott aggregált statisztikákon túlmenően – a projektértékelések adhatnak részletesebb információkat. Ez utóbbiakról

kevés hazai tanulmány ismert. *Török* [1997] például 362, a Központi Műszaki Fejlesztési Alap (KMÚFA) által finanszírozott projekt kérdőíves vizsgálatáról és további 80 interjú eredményeiről számol be. A kérdőívre válaszolók csaknem kétharmada a projekt teljes sikeréről adott számot, és sok esetben „innovatív K+F eredményről” számolt be. Bár a KMÚFA csak kis része az állami K+F finanszírozásnak, mégis érezhető némi ellentmondás a CIS-3 felmérés és a *Török* [1997] tanulmányban közölt válaszadói vélekedések között. Ennek elsődleges oka nyilván a mintavételben keresendő: a CIS-3 az innovatív hazai vállalatokat kérdezte, a projektértékelésre pedig elsősorban az állami támogatást élvező kutatóhelyek körében került sor.

Dévai et al. [2000] előzetesen összeállított lista alapján innovatív műegyetemi K+F projekteket vizsgált. A Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem esetében a vállalati megbízásból végzett versenyképes K+F tevékenység egyes tanszékek esetében stratégiai fontosságú. Ezt jelzi az is, hogy új stílus honosodott meg az alkalmazott kutatásoknál: a tanszékek olyan témákat kutatnak, melyek problémamegoldása a vállalatok számára fontos. A kutatásokban egyértelműen erősödő interdiszciplinaritás és vállalati orientáció figyelhető meg. A tapasztalatok szerint a vállalati problémamegoldására fókuszáló, sikeres kutatásoknak jelentős tovagyűrűző hatása lehet. A műegyetemi vizsgálat a kapcsolatoknak három szintjét tárta fel.

– *Szerződés specifikációval*: a tételes költségvetéssel, határidőre elvégzendő K+F munkák tartoznak ide. Az innovációs akciók közül az egyedi problémák megoldásainak feltárására irányuló K+F tevékenységek lényegében ide sorolhatók.

– A vállalat *finanszírozhat PhD témát* is, ahogy azt az Ericsson, a Nokia vagy a Matsvén teszi.

– A kutatóhely-vállalat kapcsolat minden szempontból sajátos formája a *prekompetitív ETIK* (Egyetemközi Távközlési és Informatikai Központ). Az alapkutatásokban érdekelt és a későbbiekben valójában versenytárs vállalatok finanszíroznak egy lokális pályázatkiíró szervezetet.¹⁶

A spin-off vállalkozások

Amennyiben a kutatóintézet olyan új ismeretet hozott létre, melynek üzleti kiaknázására érdemes új vállalkozást alapítani, ún. spin-off, kirajzó vállalkozásról beszélünk. A magyarországi spin-off vállalkozásokkal a K+F projekteknél is kevesebb tanulmány foglalkozik. Az állami szektorban eleve gondot jelentett, hogy az innovációs törvény 2005. januári hatályba lépése előtt a felsőoktatási intézmények vezető beosztású munkatársai, illetve hozzátartozóik nem lehettek vezető tisztségviselők a felsőoktatási intézményhez hasonló profilú magánvállalkozásban (lásd 33/2000 OM rendelet 4. §). A *Borosi–Papanek* [2002] tanulmányban közölt felmérési adatok szerint a hazai kutatóhelyek egyharmadában tudnak olyan vállalkozásokról, amelyeket a (kutató) kollégák tudásukra alapozva indítottak el, és megállták helyüket a piaci versenyben.

A hazai spin-off vállalkozásokról – tudomásom szerint – egy belga koordinálású EU-projekt keretében tártak még fel információkat. *Papanek–Perényi* [2005] országtanulmánya megállapította, hogy a spin-off cégek anyaintézményei nem gyűjtenek rendszeres információkat a „kirajzó” vállalkozásokról, és legfeljebb informális kapcsolatban állnak velük. A spin-off vállalkozások általános helyzete és különösen jogi-gazdasági környezete nagyon különbözik a fejlett országokban tapasztaltaktól (a hatályos törvény hatásai ma még nem ismertek).

¹⁶ Az ETIK a *Kooperációs Kutatási Központok* (KKK) pályázatnak is az egyik nyertese. A pályázati program értékelése 2005 közepén fejeződik be.

A nemzetközi nagyvállalatok K+F központjai többnyire vállalati formában és általában az egyetemek „köré” települve segítik a kapcsolatok fejlődését. Az OECD [1998a] tanulmány már a kilencvenes évek második felében is 12 százalék fölé becsülte a tagországokban működő külföldi tulajdonú „leányvállalati” K+F részesedését az összes K+F-ből, s a K+F „tőke” határokon átnyúló transzfere azóta csak erősödött. Magyarországon – lévén átmeneti gazdaság, amelynek jelentős privatizációs múltja volt az elmúlt 15 évben – ez a mutatószám minden bizonnyal magasabb.¹⁷

– A hazai gyógyszeripari K+F külföldi tulajdonban lévő cégei önmagukban jelentős mértékben (10 százalék körül) részesednek a K+F ráfordításokból, és számos további privatizált nagyvállalat folytat K+F tevékenységet (például a GE),

– ezen kívül léteznek külföldi vállalatok által újonnan létesített K+F kapacitások is.

A privatizált nagyvállalatok kutatóhely-vállalat kapcsolatban megvalósított K+F ráfordításai – amint azt a 6. táblázat pénzügyi adatai is megerősítik – nem túl jelentősek (az üzleti szektor K+F kiadásainak – BERD – csaknem felét adó gyógyszeriparban például éves szinten mindössze néhány százmillió forint az ipar-egyetem viszonylatban elköltött összeg). A zöldmezős K+F kapacitásként létrejött (vagy jelentősen feltökésített) vállalatok esetében sem magas ez az összeg, azonban a kutatóhely – elsősorban az egyetemi – kapcsolatok vélelmezhetően szélesebb körűek. Az újonnan létesült K+F kapacitások közül a legintenzívebb egyetemi kapcsolatokat az Ericsson Magyarország Kft. tudhatja magáénak, a cég 400 fős K+F részleget foglalkoztat Lágymányoson, és aktívan támaszkodik a BME (és kisebb mértékben az ELTE) PhD-képzésére. Szintén a műegyetem közelében működött K+F kapacitásait a Nokia, a kapcsolatok ebben az esetben is széles körűek. A Siemens hálózati berendezések fejlesztésével foglalkozó 60 munkatársa szintén a BME-vel működik együtt (a 600 fős kutatói létszámából 500-an szoftvereket fejlesztenek, ez a részleg inkább „csak” ösztöndíjakat kínál az egyetemen). A privatizációval indult, majd feltökésített Knorr-Bremse budapesti kutatási és fejlesztési központjában (Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.) összpontosul a konszern európai fejlesztéseinek együtöde, a munkákért 90 fős magyar fejlesztőrészleg felel. A kutatóintézeti kapcsolatok lényegesen szerényebbek, mint az Ericsson vagy a Nokia esetében.

Összességében a nemzetközi nagyvállalatok hazai K+F részlegei általában a fiatal, rugalmas, képezhető, elit egyetemi képzésben részesülő, és ehhez képest *olcsó tudás* helyi foglalkoztatására rendezkednek be. A jelenség – egyelőre¹⁸ – egyértelműen a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem köré összpontosul, elsősorban a távközlési ágazatban.

Nemzetközi kitekintés

A magyar feldolgozóiparban és a szolgáltatási szektorban is az innovatív vállalatok aránya jelentősen elmarad az Európai Unió országainak hasonló mutatóitól (a hazai innovatív cégek aránya 17 százalék, míg az unióban ez a mutató 44 százalék).¹⁹ Az innovációs ráfordítások teljes árbevételhez viszonyított aránya még nagyobb elmaradást mutat.

¹⁷ Az OECD Main Science and Technology Indicators [2002] szerint 1998-ban például az összes vállalati K+F háromnegyede külföldi érdekeltségű vállalattól származott.

¹⁸ A cikk írásakor még nem álltak rendelkezésre a pályázati úton kialakított Kooperációs Kutatóközpontok, illetve Regionális Egyetemi Tudáscentrumok tapasztalatai.

¹⁹ Ágazatok szerint természetesen van eltérés European Commission [2002, 2004], KSH [2003a].

dást mutat: a hazai mutató jóval 0,5 százalék alatt van,²⁰ az EU hasonló adata a CIS-2 felmérésben 3 százalék körüli volt (az összevethető CIS-3 adat nem elérhető).

Az OECD K+F pénzügyi adatbázisa alapján a *hazai K+F ráfordításoknak a vállalat-kutatóhely kapcsolatokat finanszírozó hányada* – bár jelentősen csökkent az elmúlt években – nem mutat rendkívül nagy eltérést a hasonló országokkal való összevetésben. Ugyanakkor a pénzügyi adatok részletesebb vizsgálata alapján a magyar K+F szektorban olyan strukturális zavarok mutatkoznak, melyek eleve gátolják a vállalat-kutatóhely kapcsolatokat. (Lásd a 6. táblázatot!)

A hazai K+F kiadások csaknem fele a kormányzattól származik (s ennek az összegnek körülbelül az egyötödét az összes K+F foglalkoztatott 8 százalékát kitevő akadémiai intézményhálózat használja el).

Az üzleti szektor lényegében saját kutatásokat finanszíroz, a kormányzati K+F kiadások is szintén kizárólag állami kutatóhelyeket támogatnak (47–47 százalékban kormányzati, illetve felsőoktatási kutatóhelyeket).

– Az alkalmazott kutatások és kísérleti fejlesztések részesedése a K+F-ből nemzeti közti összevetésben alacsony.

6. táblázat

A magyar K+F ráfordítások megoszlása 2000-ben
(Százalékban)

Finanszírozó szektor	A K+F-et megvalósító szektor			Összesen
	Vállalkozások	Kormányzat	Felsőoktatás	
Vállalkozások	36,3	3,1	1,4	40,8
Kormányzat	2,9	22,3	22,3	47,5
Felsőoktatás	–	–	–	0
Külföld	8,2	1,8	1,4	11,5
Összesen	47,4	27,3	25,3	100

Megjegyzés: kerekítéssel számolva, a nonprofit szervezetek 0,3 százalékos részesedése nélkül. 2001-ben a peremeloszlások nagyon hasonlóak.

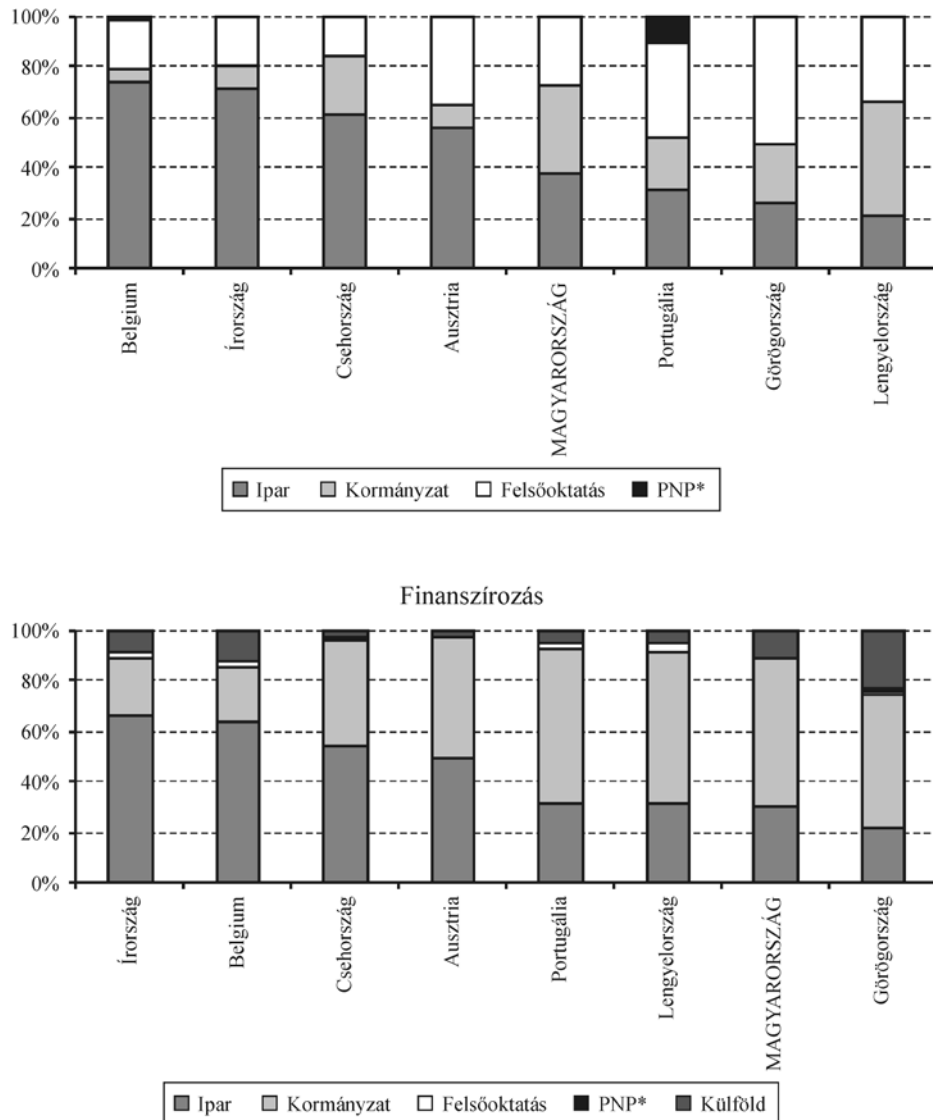
Forrás: A számítások az OECD Basic Science and Technology Statistics 2003 alapján készültek.

Belgiumban a kormányzati K+F kiadások mintegy 19 százalékát a vállalkozások használják fel, Ausztriában ez az arány 9 százalék, és Csehországban és Lengyelországban is 17 százalék körüli. Magyarország 6 százalék körüli mutatója²¹ különösen annak fényében tűnik alacsonynak, hogy a kormányzati K+F súlya a finanszírozásban nálunk az egyik legmagasabb. (Lásd a 2. ábrát!)

²⁰ Mindössze a fa- és papíriparban, a vegyiparban, a nemfém ásványi termékek gyártásában, az energetikában és az egyéb közösségi szolgáltatások esetében haladja meg az 1 százalékot. Ugyanakkor a KSH szerint az innovációs költségek – a K+F-et kivéve – megbízhatatlanok.

²¹ A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium új Gazdasági Versenyképesség Operatív Programjának néhány pályázata a vállalat-kutatóhely kapcsolatokat is ösztönzi. Az Alkalmazott Kutatási és Fejlesztési Program három év alatt 7, a Kooperációs Kutatóközpontok program 3, a spin-off vállalkozásokat támogató program két év alatt 0,8, az innovatív kis- és középvállalkozásokat támogató program pedig 0,3 milliárd forintot irányoz elő. Valamennyi programponthoz kisebb-nagyobb hangsúllyal megjelenik a vállalat-kutatóhely együttműködések előnyben részesítése. A magyarországi kiadás (a bruttó hazai K+F ráfordítás – GERD) 2002-ben mintegy 170 milliárd forint volt.

A K+F megvalósítói és finanszírozói 1998–2001-ben



* Private Non-Profit, azaz magántulajdonú, nem profitorientált szervezetek

Megjegyzés: Az adatbázis legfrissebb adatai országonként eltérően az 1998–2002-es évekből származnak.

Forrás: A számítások az OECD Basic Science and Technology Statistics 2003 alapján készültek.

A fejlett gazdaságok, így az EU-15 országok többségének vállalati felmérési adatai megerősítik az együttműködések kiemelt szerepét. Az EU-15 országaiban és Magyarországon is az innovációs kooperációk leggyakrabban hazai, illetve az EU-15 országokban található partnerekkel valósulnak meg (némi eltérést jelent, hogy az innovatív magyar

vállalatok jobban kooperálnak Kelet- és Közép-Európával, mint az Egyesült Államokkal és Japánnal). A kooperációban a szállítóknak, a vevőknek és a felsőoktatási intézményeknek mind az EU-15-ben, mind Magyarországon kiemelt szerep jut. A laboratóriumok, a K+F vállalkozások jelentősége kisebb, ugyanakkor ebben a viszonylatban nincs nagy eltérés az EU-15, illetve a magyar mutatók között.

E hasonlóságok mellett azonban az innovációs együttműködésekben számos eltérés is mutatkozik.

– Az EU-15 innovatív vállalatainak egyharmada, míg a magyarországiaknak csupán egyötöde kooperál hazai szállítóval, vevővel és felsőoktatási intézménnyel.

– Az EU-15-hoz képest az innovatív magyar vállalatok csak mintegy felearányban kooperálnak tanácsadó cégekkel és a versenytársakkal.

– Igen markáns különbség, hogy a hazai innovatív vállalatok csak kivételesen működnek együtt vállalkozáscsoportjuk más tagjával.

– Nagy különbség mutatkozik az állami, illetve egyéb nonprofit kutatóintézetekkel való együttműködésben is. Az EU-15 országaiban az innovatív vállalkozások egyötöde, nálunk mindössze 8 százaléka tudja kihasználni az e szektorral való kooperáció lehetőségeit. (Lásd a 7. táblázatot!)

7. táblázat

**Az adott szervezettel innovációs együttműködésben
rész vevő cégek aránya az innovatív vállalkozásokon belül
(Százalékban)**

		A partner(ek) földrajzi elhelyezkedése						Összes
		Hazai	EU-15	KKE*	USA	Japán	Egyéb	
A vállalkozáscsoporton belüli más vállalkozás	Magyarországon	1,6	3,3	0,6	0,6	0,3	0,2	5,1
	Az EU-ban	23	13	2	6	1	2	
Szállító	Magyarországon	17,3	14,6	0,8	2,6	1,1	1,5	26,8
	Az EU-ban	36	16	2	5	1	3	
Megrendelő, ügyfél, vevő	Magyarországon	21,1	8,7	3,4	1,7	1,6	0,4	24,8
	Az EU-ban	35	15	3	6	2	4	
Versenytársak	Magyarországon	10,0	4,2	2,2	0,8	0,02	0,1	10,9
	Az EU-ban	25	8	1	2	1	2	
Tanácsadó cég	Magyarországon	12,5	2,8	–	0,2	–	0,02	14,6
	Az EU-ban	24	4	–	1	–	1	
Laboratórium, K+F vállalkozás	Magyarországon	11,8	3,3	0,4	0,1	–	0,02	13,7
	Az EU-ban	16	5	1	1	–	1	
Felsőoktatási intézmény	Magyarországon	21,5	2,8	0,8	–	–	–	21,6
	Az EU-ban	35	7	1	2	–	1	
Állami, egyéb nem profitorientált kutatóintézet	Magyarországon	7,9	2,2	0,8	0,02	–	–	8,6
	Az EU-ban	21	4	–	1	–	1	

* Kelet-Közép-Európa

Forrás: Számítások a KSH [2003a] felmérés adatai alapján, Statistics in Focus: Science and Technology Theme 9 [2004], EC [2004]. Külön köszönjük Szunyogh Zsuzsannának, a KSH munkatársának a magyar adatokra vonatkozó számítások elvégzéséhez nyújtott segítségét.

Az EU és Magyarország innovációs kooperációinak összehasonlításából igazolható, hogy a hálózati gazdaság innovációs versenyelőnyeit a magyar gazdaság egyelőre nem tudja olyan mértékben kiaknázni, mint az uniós versenytársak. Megállapítható az is, hogy a vállalkozások vállalati kutatóhelyekkel való együttműködésének gyakorisága közelebb áll az EU-15 adataihoz, mint a kormányzati K+F szektorral való együttműködés esetében.

A kapcsolatok javításának lehetőségeiről

A kutatóhelyek és a vállalatok közötti kapcsolatok gazdaságpolitikai ösztönzésének célja kettős. Egyrészt az állami kutatás-fejlesztési ráfordításoknak (az innováció ösztönzésének, tágabb értelemben a felsőfokú képzésbe és általában a tudásba fektetett adófizetői forintoknak) meg kell térülnie és/vagy javítania kell az életminőséget.²² Másrészt a vállalkozásokban célszerű tudatosítani, hogy az állami kutató-fejlesztő szektorban létezik (létezhet) olyan tudás, amellyel sikerre vihetők az innovációs törekvések, (vagyis a vállalatnak célszerű külső tudásforrásokat is felkutatni. A két cél együttes teljesítése nem könnyű, esetenként egymást kioltó hatások²³ is felléphetnek (*Polt et al.*, 2001, 5. o.). Mindazonáltal a korábbiakban bemutatott adatok megerősítik, hogy a magyar gazdaságban a vállalat-kutatóhely kapcsolatoknak egy lényegesen intenzívebb szintje kívánatos.

Bár a hazai döntéshozók hajlamosak rá, a vállalat-kutatóhely kapcsolatok ösztönzését célszerű nem csak az egyébként valóban fontos K+F-re koncentrálni. Az innovációs erőfeszítéseknek az eddigieknél pontosabb *mérése* – akár az EU-tagsággal szükségképpen együtt járó CIS felméréseken túlmenően – és az eredmények *szakértői feldolgozása* révén a versenyképességet erősítő gazdaságpolitikai lépések sokkal megalapozottabbak lehetnek. A *szakemberképzés* további olyan terület, amelyen a gazdaság és társadalom innovációorientáltsága erősítésre szorul. Az oktatási keretek kialakításánál fokozottan figyelembe kellene venni a vállalkozások igényeit. Az egyetemi, de az egyéb kutatóhelyeken is széles körben nyílhatnak lehetőségek a kezdő vállalkozások indulásának megsegítésére (üzleti tervek készítése, szabadalmi kérelmek előkészítése) is.

A kapcsolatok elősegítése a kívánatos, főként szabályozási kérdéseket érintő keretfeltételek kialakításával elsősorban *kormányzati feladat*. Az OECD [2002] legfontosabb, döntéshozóknak szánt ajánlásai – kiegészítve a magyar helyzetre vonatkozó ismeretekkel – a következők.

– Nagyobb szerepet kell juttatni a hosszú távú, *célorientált alapkutatásoknak*, és ezzel összefüggésben igen fontos az innovációs és az életminőséget javító célok megfogalmazása.

– A vállalatok eredendően elzárkóznak a tudás bármilyen nem piaci alapú transzferétől, így e nem kis tudás bármilyen terjedése csak akkor lehetséges, ha a *szellemi tulajdonjogok* szabályozását és érvényesítését a vállalatok is megnyugtatóan találják.

– Az állami kutatóintézetek *vezetésének* kinevezésekor nemcsak a tudományos múltat kell figyelembe venni, hanem a vállalkozások menedzsmentjével szemben érvényesített elvárásokhoz hasonlóakat kell támasztani, és megfontolandó, hogy e területen is lehessen nyílt pályázati rendszerben versenyezni.

– A gazdasági (nemzetbiztonsági) érdekek sérelme nélkül minden állami kutatási eredményt *nyilvánosságra* kell hozni, ezzel nemcsak az értékelési munka segítendő,

²² Természetesen az országhatárokon belül.

²³ Ha az állami kutatóhelyek technológiatranszfer-tevékenységét nagyon ösztönzik és ez kiszorítja a vállalkozások számára megfelelőbb (nagyobb termelékenységet eredményező) tudásforrást.

hanem a keletkezett tudás elérhetővé válik a potenciális további hasznosítók (oktatás, egyéb vállalkozások) számára is.

– A *kutatók* képzése, megtartása és mobilitásuk növelése egyaránt kiemelten fontos.

– Ahol nincs, ott be kell vezetni, ahol van, ott javítani szükséges a *K+F értékelések* módszereit, mivel a kormányzati K+F szektorban a kapcsolatok kiépülésének széles körben az egyik legfontosabb gátja a kutatóhelyi ösztönzési rendszer (a kapcsolatok hangsúlyosan megjelenítendőek az értékelésekben).

– A lisszaboni stratégiához igazodás megkívánja a K+F ráfordítások jelentős bővülését, az *üzleti K+F súlyának növekedését*, így a kormányzati K+F-ben állami technológiabeszerezési programok indítása célszerű, és minden műszaki tartalmú közbeszerzésnél el lehet gondolni a K+F komponensen, azaz olyan kapcsolódó feladaton, amelyekben K+F valósítható meg.²⁴

A kapcsolatok és a tudásáramlás intenzívebbé tétele érdekében a *kutatóintézeteknek* a következő teendőik vannak.

– A nagyszámú 0–5 fős egyetemi kutatóhelyek esetében azt kellene ösztönözni, hogy az azonos témán dolgozó kutatói közösségek *kevés számú hálózat* tagjai lehessenek.

– A *felhasználói igények* által vezérelt kutatások megvalósítását kell célul tűzni, az erőfeszítéseket nem szabad csak az adott tudományterületre, illetve szakértői körre korlátozni.

– El kell fogadtatni a *vállalkozó kutatóhely* koncepcióját, és az állami kutatóhelyeknek a gazdálkodó szektorban megszokott szerződéskötési, pénzügyi, személyzeti jogszabványokkal kell rendelkeznie.

– Az állami tulajdonú intézményekben hasznos lehet, ha kiszámolják és ellenőrzik, összhangban van-e az társadalmi-gazdasági haszon a ráfordításokkal: ha nem, akkor érdemes meggondolni a *projektalapú működés* lehetőségeit, melyben a kutatás életciklusát a kutatási eredmények hasznosításáig érdemes tervezni.

– A tudományos kutatás kínálatának és keresletének közelítéséhez és összehangolásához célszerű az állami kutatóintézményeken belül a *szellemi tulajdonjogokkal foglalkozó részlegek* kialakítása.

A *vállalatok* is sokat tehetnek azért, hogy hozzáférjenek a kutató-fejlesztő helyeken felhalmozott és folyamatosan termelődő tudáshoz, illetve befolyásolják a tudásfolyamatok, illetve a tudásbázis alakulását.

– A folyamatos megújulásra, rugalmasságra, innovációra törekvés az *intenzív kapcsolatépítés*, a *szellemi tulajdonjogok*, a hazai és az európai *pályázati lehetőségek* alapos ismerete a vállalkozások döntő többségének is ajánlható.

– Valamennyi vállalkozás számára elengedhetetlen a *műszaki-technológiai trendek* követése, fel kell tudni ismerni, ha külső partner bevonása válik szükségessé. Ha a vállalkozás K+F intenzív szektorban működik, a lehetséges külső partnerek köréből nem kell eleve kizárni az állami kutatóhelyeket.²⁵

Végül, de nem utolsósorban meg kell említeni, hogy a kutatóhelyek és a vállalatok közötti érdemi kutatás-fejlesztési és innovációs kapcsolatok ösztönzésére az úgynevezett *hídképző intézményrendszer* hivatott. Sajnos a magyarországi hídképző intézményrendszer valójában nem rendszer, és tényleges teljesítményét tekintve meglehetősen szerény méretű. Mindenesetre, ha figyelembe vesszük az összes olyan intézményt, amelynek a

²⁴ Így az autópálya-építés a legnagyobb közbeszerzések közé tartozik. A munkákhoz kapcsolódva zajcsökkentésre irányuló kutatások is finanszírozhatók a teljes költség töredékéért.

²⁵ A vállalatoknak ugyanakkor sokszor rossz a tapasztalatuk. A gyógyszeriparban például az egyetemi kutatóhelyekkel kapcsolatban rendszeres vállalati panasz, hogy a kutatók nem tudják tartani a vállalt határidőket (Dévai, 2003).

vállalatok és kutatóhelyek közötti kapcsolatok ösztönzésén is munkálkodnia kellene, az intézményi kör nem is szűk. A kereskedelmi és iparkamarák, a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, a különböző szakmai szervezetek, regionális ügynökségek, a Szabadalmi Hivatal irodái, az ipari parkok menedzsmentjei azonban csak hídképző potenciált jelentenek. E szervezetek esetében ma még a tudás- és technológiatranszfer, illetve a kapcsolatépítés nem tekinthető tevékenységük integráns részének.

A vállalat-kutatóhely kapcsolatok ösztönzésével kapcsolatban megfogalmazott ajánlások többsége alapvető nemzetgazdasági és innovációstratégiai gyökerekre vezethető vissza. Stratégiai szinten a jelenlegi hazai innovációs helyzet sok optimizmusra nem ad okot: az érdemi felzárkózáshoz – amint azt az ajánlások széles köre is bizonyítja – túl sok mindennek kellene egyszerre változnia, s erre pillanatnyilag kicsi az esély.

Felhasznált irodalom

- Borsi, B. – Papanek, G. – Papaioannou, T. (szerk.) [2002]: Industry relationships for accession states centres of excellence in higher education. The Budapest Proceedings of the RECORD Thematic Network. Budapest.
- Borsi, B. – Papanek, G. (szerk.) [2002]: Az Európai Unió 6. Keretprogramjában való magyar részvétel lehetőségei. Kutatási zárójelentés az Oktatási Minisztérium részére. BME Heller Farkas Innovációs Kutatócsoport – GKI Rt. Budapest.
- Borsi, B. [2002]: Technológia- és tudástranszfer-folyamatok a magyar feldolgozóiparban. Kézirat.
- Borsi, B. [2004]: A technológiai megújulás, az innováció és a kutatás-fejlesztés, mint versenyképességi tényezők a magyar gazdaságban. *PM Kutatási Füzetek*, 6. „A gazdasági versenyképesség: helyzetkép és az állami beavatkozás lehetőségei” című kutatás részstanulmánya.
Letölthető: www.penzugyminiszterium.hu
- Clark, B. R. [2002]: Creating entrepreneurial universities. Organisational pathways to transformation. IAU Press, Pergamon, London.
- Dévai, K. – Kerékgyártó, Gy. – Papanek, G. – Borsi, B. [2000]: Az egyetemi K+F szerepe az innovációs folyamatokban. A Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem példája. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Dévai, K. (szerk.) [2003]: A hazai és nemzetközi kutatás-fejlesztési és innovációs együttműködések, az egyetemek és a gazdaság közötti kapcsolatok fejlesztése. Kutatási zárójelentés a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium részére. Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem.
- EC [1995]: Green paper on Innovation. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Commission of the European Communities, Brussels.
- EC [2003]: Innovation policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Commission of the European Communities, Brussels, 11. 3. 2003.
- Edquist, Ch. (ed.) [1997]: Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations. Pinter, London.
- Etzkowitz, H. – Leydesdorff, L. (eds) [1997]: Universities and the Global Knowledge Economy. A Triple Helix of University – Industry – Government Relations. Pinter, London.
- European Commission [2002]: SMEs in Europe. Competitiveness, innovation and the knowledge driven society. EC Eurostat, Luxemburg.
- European Commission [2003]: Third European Report on Science and Technology Indicators, Luxemburg.
- European Commission [2004]: Innovation in Europe – Results for the EU, Iceland and Norway. EC Eurostat, Luxemburg.
- Fontana, R. – Geuna, A. – Matt, M. [2003]: Firm size and openness: the driving forces of university-industry collaboration. SPRU Electronic Working Paper Series, No.103.
- Freeman, C. [1987]: Technology and economic performance: lessons from Japan. Pinter, London.
- Freeman, C. [1991]: Network of innovators: a synthesis of research issues. *Research Policy*, Vol. 20., No. 5., 499–514. o.

- Grossman, G. M. – Helpman, E. [1991]: Innovation and growth in the global economy. MIT Press, Cambridge.
- Hernes, G. – Martin, M. (eds.) [2000]: Management of university-industry linkages. Results from the public Policy Forum held at IIEP, Paris, 1–2 June 2000. International Institute for Educational Planning and UNESCO.
- Inzelt, A. [1999]: Kutatóegyetem a finanszírozás tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf. 4. szám.
- Inzelt, A. [2001]: Kísérlet az innovációk mérésére a szolgáltatási ágazatokban. *Külgazdaság*, 4. szám.
- Inzelt, A. [2002]: The evolution of university-industry-government relationships during transition. *Research Policy*, No. 33. Másodpublikálás: Borsi et al. [2002].
- Kline, S. J. – Rosenberg, N. [1986]: An Overview of Innovation. In: Landau, R. – Rosenberg, N. (eds): The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth. National Academy Press, Washington.
- Kocsis, É. – Szabó, K. [2000]: A posztmodern vállalat. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Kopátsy, S. [1998]: Az oktatás és a gazdaság. *Új Pedagógiai Szemle*, július/augusztus.
- KSH [2003a]: Innováció 1999–2001. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [2003b]: Kutatás és fejlesztés 2002. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Kutlaca, D. [2002]: University-industry relations: a key to a successful National Innovation System and a mystery for transition economies. In: Borsi–Papanek–Papaioannou (eds.) [2002], 23–46. o.
- Link, A. N. – Tasse, G. (eds.) [1989]: Cooperative Research and Development: The Industry-University-Government Relationship. Kluwer Academic Publishers, London.
- Lundvall, B. A. (ed.) [1992]: National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. Pinter, London.
- Mihály, I. [2001]: PISA – 2000: a hivatalos OECD-jelentés tanulságai. Országos Közoktatási Intézet, www.oki.hu
- Nelson, R. [1993]: National Systems of Innovation: A Comparative Analysis. Oxford University Press.
- OECD [1995]: Tanulmány a tudomány és a technológia legutóbbi fejlődéséről Magyarországon. Készítette: Inzelt Annamária. OECD, Paris.
- OECD [1998a]: Internationalisation of industrial R&D: patterns and trends. OECD, Paris.
- OECD [1998b]: Technology, productivity and job creation. Best policy practices. OECD, Paris.
- OECD [2001a]: Innovative networks. Co-operation in National Innovation Systems. OECD, Paris.
- OECD [2001b]: Innovative People. Mobility of Skilled Personnel in National Innovation Systems. OECD Paris.
- OECD [2002]: Benchmarking industry-science relationships. OECD, Paris.
- OM [2003]: Kutatás és fejlesztés Magyarországon. Az Oktatási Minisztérium kiadványa.
- OMFB [1995]: Innovációs folyamatok a magyar gazdaságban. Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság, Budapest.
- OMFB [1999]: A magyar innovációs rendszer főbb összefüggései. Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság, Budapest.
- Papanek, G. [1997]: Innováció a magyar vállalatok körében. *Magyar Tudomány*, 7. szám, 780–791. o.
- Papanek, G. (szerk.) [1999]: Az egyetemek, K+F intézetek, hídképző intézetek és az innovatív vállalatok kapcsolata. GKI Gazdaságkutató Rt. – OMFB, Budapest.
- Papanek G. – Perényi Á. [2005]: Hungary. In: Moray, N. (ed.): Direct Indicators for the Commercialization of Research and Technology. Country specific reports. Research report of the INDICOM project.
- Polt, W. – Rammer, C. – Gassler, H. – Schibany, A. – Scharfing, D. [2001]: Benchmarking industry-science relations: the role of framework conditions. *Science and Public Policy*, Vol. 28., No. 4., 247–258. o.
- Porter, M. – Stern, S. [1999]: The new challenge to America's prosperity: findings from the innovation index. Council on Competitiveness, Washington DC.
- Romer, P. M. [1990]: Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, February.
- Tidd, J. – Bessant, J. – Pavitt, K. [2001]: Managing innovation. Integrating technological, market and organisational change. Wiley, Chichester.
- Török, Á. [1997]: Az első átfogó projektértékelési kísérlet Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, XLIV. évf. 1. szám.
- Viszt, E. – Ványai, J. [1999]: A tudásáramlás jelentősége az innovációs folyamatokban. *Cégvezetés*, 10. szám.

A nanotechnológia és az új ipari forradalom

SZALAVETZ ANDREA

*A cikk első hozzájárulás kíván lenni a nanotechnológia kialakulóban lévő gazdaságtanához. Azt vizsgáljuk, hogy képes lesz-e az új technológia az információtechnológiai forradalomhoz hasonló technológiavezérelt növekedést gerjeszteni. Beszélhetünk-e majd a nanotechnológia kapcsán „új gazdaságról”? Melyek az információtechnológiai és a nanotechnológiai forradalom közös vonásai, és a technológiák gazdasági hatásait illetően milyen különbségeket fedezhetünk fel, jelezhetünk előre? A szerző két elméleti megközelítést alkalmaz a kérdések megválaszolásához. A nanotechnológiát az általános célú és új technológiai paradigmát meghatározó technológiákat leíró elméleti tézisek tükrében vizsgálja, továbbá azt elemzi, hogy tekinthető-e a nanotechnológia schumpeteri értelemben vett „romboló” technológiának. Az írás amellet érvel, hogy mihelyt a nanotudomány az iparágak széles körében technológiává válik, új ipari forradalom veszi kezdetét.**

A 100 nanométer alatti, vagyis a molekuláris mérettartományban megváltoznak a részecskék fizikai, kémiai, optikai, mechanikai, elektromos és mágneses tulajdonságai. A nanotechnológia, vagyis atomokból és molekulákból történő építkezés, anyagszintézis az 1 és 100 nanométer (10^{-9} méter) mérettartományban új tulajdonságokkal, funkciókkal rendelkező anyagokat és nanoszerkezeteket hoz létre (Bíró, 2003).

A technológiai előretérítő programok elemzői és a technológiai fejlődés gazdaságtanával foglalkozó szakirodalom egybehangzó véleménye szerint a 21. század elejének új technológiai paradigmáját a nanotechnológia fogja meghatározni, ez lesz a következő domináns technológia.

A nanotechnológia radikális változásokat hoz az információtechnológiában, az elektronikában, a távközlésben és a híradástechnikai termékek gyártásában, a vegyiparban, az élelmiszeriparban, a hadiipari termékek gyártásában, az űrkutatásban. Várhatóan új alapokra helyezi a gyógyszeripart és a diagnosztikai és gyógyászati eszközök gyártását, a környezetvédelmi ipart, az energiatermelést és -tárolást stb. A nanotechnológia segítségével létrehozott új anyagok új tulajdonságokkal ruházzák fel a textilipart, az építő-anyagipart, a fémalapanyag-gyártás és -megmunkálás, a papíripar, a műanyagipar és a járműipar termékeit.

Már ebből a messze nem teljes körű felsorolásból is látható, hogy a nanotechnológia „mindenütt jelenlévő” lesz, úgynevezett általános célú technológia – csakúgy, mint az

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány az MTA Bolyai-ösztöndíjának támogatásával készült. A szerző ezúton mond köszönetet a Magyar Tudományos Akadémiának.

Szalavetz Andrea, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének főmunkatársa.

információtechnológia. A várható változások radikalizmusából következően nem túlzás az a nemzetközi konszenzuson alapuló előrejelzés, hogy kb. 10 éven belül, amikor a nanoméreték tartományában az anyagszintézisen alapuló építkezés, vagyis a nanoszerkezetek előállítása túllép a jelenlegi laboratóriumi körülményeken és mennyiségen, és eléri az *ipari szintű reprodukció* mértékét (Bársony, 2003), azaz amikor majd valóban *technológiáról* beszélhetünk, új ipari forradalom veszi kezdetét.

A nanotechnológia kifejezés ma ugyanis még számos szövegkörnyezetben félrevezető: a nanotechnológia gyakran pusztán az ebben a mérettartományban folytatott alapkutatásra utal, vagyis összemosza a K+F két komponensét, a kutatást és a fejlesztést, illetve a K+F eredményeként létrehozott technológiát.

Mindazonáltal a nanotechnológia már ma sem csupán a fizikai, kémiai, biológiai és műszaki tudományok közös halmazában lévő kérdésekre választ kereső interdiszciplináris tudomány, hanem *technológiának is tekinthető*. Mint „technológia” azt jelenti, hogy atomonként raknak össze, hoznak létre új termékeket (Feynman, 1959; Drexler, 1986). Ilyen értelemben a *nanotechnológia az innováció új módszereit feltáró technológia*, hiszen segítségével nem pusztán felhasználjuk a létező anyagok közül a céljainknak leginkább megfelelőt, hanem magunk hozunk létre olyan anyagokat, amelyek céljainknak legjobban megfelelnek.

Mindenesetre az üzleti és a technológiai sajtót figyelemmel kísérő olvasók napjainkban a nanotechnológia fellendülő fázisában, az információtechnológiai forradalom korai éveire hasonló tőzsdei várakozások¹ és vállalkozásalapítási láz tanúi lehetnek.²

Ez az írás a nanotechnológia kialakulóban lévő gazdaságtanához kíván hozzájárulni. Azt vizsgáljuk, hogy képes lesz-e az új technológia az információtechnológiai forradalomhoz hasonló technológiavezérelt növekedést gerjeszteni, illetve mélyreható változásokat elindítani az egyes nemzetgazdaságokban. Beszélhetünk-e majd a nanotechnológia kapcsán „új gazdaságról”? Melyek az információtechnológiai és a nanotechnológiai forradalom közös vonásai, és a technológiák gazdasági hatásait illetően milyen különbségeket fedezhetünk fel, jelezhetünk előre?

A prekompetitív fázisban lévő nanotechnológia és az érési szakaszba került *információtechnológia gazdasági hatásainak* már most szembevető hasonlóságai indokolják, hogy elsőként röviden bemutassuk az általános célú technológiák elméletét, és bizonyítani próbáljuk, hogy a nanotechnológia általános célú technológia.

Másik hasonlóság, hogy mindkét technológia schumpeteri értelemben vett „romboló”, vagyis a korábbi technológiai irányvonalat, iparági életciklusokat radikálisan átalakító technológiának tekinthető. A cikk második része ebből a szempontból veszi nagytitka alá a nanotechnológiát. A kreatív rombolás érdekességét ebben az esetben az adja, hogy a piacról való kiszorulással, termékeik elavulásával fenyegetett vállalatok egy része ugyancsak csúcstechnológiát testesít meg, vagyis *a jövő technológiája által érintett és fenyegetett számos iparágat ma még jövőiparágnak tekintenek!*

A harmadik rész a nanotechnológia és az információtechnológia gazdaságtanának hasonlóságait, a különbségeit vizsgálja.

¹ A nanotechnológiai vállalkozások perspektíváit és a nanotechnológia ipari alkalmazásának lehetőségeit kutató tanácsadó cég, a Lux Research Inc. a technológiai és az internetszektor cégeinek részvényeit tartalmazó NASDAQ indexhez hasonló nanotechnológiai indexet (LUXNI) kezdett közölni 2005 márciusától. A rigorózus bekerülési szabályok értelmében a LUXNI 2005 elején még csupán 26 amerikai tőzsdén jegyzett nanotechnológiai cég értékpapírjait tömörítette, de az index negyedéves felülvizsgálata során ez a szám várhatóan exponenciálisan nő majd.

² Az amerikai elnök Tudomány- és Technológiapolitikai Tanácsadó Testületének jelentése szerint 1998 és 2004 között 1,1 milliárd dollár kockázati tőke áramlott a nanotechnológia területén tevékenykedő amerikai vállalkozásokba (PCAST, 2005).

Általános célú technológia

Általános célú technológiának nevezzük a gazdaság és a mindennapi élet szinte összes szegmensébe behatoló technológiát, mint amilyen az információ és a kommunikáció területén az írás, vagy később a nyomtatás feltalálása volt, mint amilyen a gőzgép, a vasút, a villamosság gyakorlati alkalmazása a dinamó elterjedésével, napjainkban pedig a számítógép és az internet. Miközben a technológia maga is folyamatosan fejlődik (technológiavezérelt fejlődés), a technológiát létrehozó iparágon kívüli ágazatokba és iparágakba is behatol. Beépül az érett és hagyományos iparágak sztenderd technológiai megoldásaiba, megtermékenyítve, átalakítva azok technológiáját, új és új innovációs lehetőségeket teremtve számukra. Az általános célú technológiát felhasználó szektorok jelentős komplementer beruházásokra, infrastrukturális és technológiai fejlesztésekre és eljárásinnovációkra kényszerülnek az új technológia befogadása érdekében (*Bresnahan–Trajtenberg, 1995; Lipsey–Bekar–Carlaw, 1998; Jovanovic–Rousseau, 2005*).

Carlsson [2004] érzékletes esettanulmányt készített arról, hogy az információ-technológia, a háromdimenziós képalkotás és az internet fejlődése miként segítette elő egy olyan hagyományos iparág, mint az olajkitermelés termelékenységének növekedését. Az új technológiai vívmányok beépültek a hagyományos iparágak technológiai megoldásaiba, azok műszaki problémáira megoldást nyújtottak (például megvalósult a fúrás közbeni háromdimenziós képkészítés, illetve a kapott kép számítógépes elemzése, ami lehetővé tette, hogy a mélyrétegek geológiai vizsgálata miatt ne álljon le órákra a fúrás).

Tunzelmann és Wang [2003] az élelmiszeripar példáján mutatta be a fejlett technológia [lézertechnológia, közeli infravörös spektroszkópia (NIRS), elektronika, információtechnológia, anyagtudomány, biotechnológia] beépülését a hagyományos eljárásokba.

A nanotechnológia fejlődésének technológiavezérelt jellegét, továbbá gyors és a gazdaság minden szegmensére kiterjedő általános elterjedését a jelenlegi, fellendülő fázisban nehéz mérni. Néhány számadat és jelenség mindazonáltal már egyértelműen erre utal. *Huang és szerzőtársai* [2004] számításai szerint 2000 és 2003 között 50 százalékkal növekedett az amerikai (USPTO) nanotechnológiai szabadalmi bejegyzések száma.³ Hasonlítsuk össze ezt az adatot a szoftveralapú szabadalmi bejegyzések számának növekedésével egy korábbi időszakban! Technológiavezérelt fejlődést generáló, domináns technológia esetében az adott technológiához kapcsolódó szabadalmi bejegyzések száma exponenciális növekedést mutat. *McQueen* [2005] számításai szerint, a szoftveralapú (egyesült államokbeli) szabadalmi bejegyzések számát mutató exponenciális görbe első inflexiós pontja 1991-re tehető. Tekintsük összehasonlításként így a szoftveralapú, egyesült államokbeli szabadalmi bejegyzések számának 1987 és 1990 közötti növekedé-

³ A Dorsey és Whitney tanácsadó cég adatbázisában szereplő adatok eltérnek *Huang és szerzőtársai* becslésétől: Nyilvántartásuk szerint 2000-ben 389, 2003-ban 1189, 2004-ben 1608 nanotechnológiai szabadalmat jegyeztek be az Egyesült Államokban (*Swiatek–Trecartin, 2005*), 2000 és 2003 között ez több mint háromszoros növekedést jelent, 2003-ról 2004-re pedig 35 százalékos. A módszertani bizonytalanságok (mi tekinthető nanotechnológiai szabadalomnak és mi nem) kiküszöbölése érdekében az amerikai Szabadalmi Hivatal (USPTO) 2005-től önálló nanotechnológiai szabadalmi kategóriát hozott létre (977-es). Ezt megelőzően az USPTO adatbázisában nanocsövek, nanohuzalok, nanorészecskék, fullerének stb. tárgyszó alatt letehető kereséseket folytatni, ha ezeknek a szavaknak bármelyike előfordult, ez nanotechnológiai vonatkozású szabadalomra utalt.

sét (bár a nanotechnológia esetében a görbe valószínűleg csak néhány év múlva éri el az első inflexiós pontját). 1987 és 1990 között ez a szám 55 százalékkal növekedett.⁴

Új technológiai paradigmát meghatározó, technológiavezérelt fejlődést elindító, domináns technológia megjelenésére utal az is, hogy erőteljesen megélné a költségvetési és vállalati forrásokból finanszírozott kutatás-fejlesztés, látványosan növekedtek a ráfordítások. A Nemzeti Nanotechnológiai Kezdeményezés (NNI), vagyis a kormányzati nanotechnológiai stratégiát ismertető és az arra szánt költségvetési forrásokat részletező program 2001 óta az amerikai költségvetések egyik állandó melléklete. A megítélt költségvetési források összege 2001 óta évről évre nőtt: a 2001-es pénzügyi évben megítélt 464 millió dollárról 1,1 milliárdra 2005-ben.⁵ A kormányzati elkötelezettség vállalati és egyéb magánbefektetésekre gyakorolt demonstrációs hatásának eredményeként mára a magánbefektetések és a kockázati tőke-társaságok⁶ befektetéseinek összértéke (a világon) elérte, sőt kismértékben meg is haladta a költségvetési források mértékét. (PCAST, 2005, 13. o.)

A technológia elterjedésének mérőszáma az adott technológiát megtestesítő termelőeszközök részaránya az összes termelőeszközön belül. Ha ez az arány gyorsan növekszik, és a legtöbb ágazatban/iparágban elér és meghalad egy meghatározott küszöbértéket, nagy valószínűséggel általános célú technológiáról van szó. A küszöbérték természetesen ágazatonként és technológiánként eltér, például az információtechnológia esetében feldolgozóipari cégeknél 5 százalék magasnak számít (*Jovanovic–Rousseau*, 2005).

A nanotechnológia esetében ennek a mérőszámnak a meghatározása hasonló nehézségekbe ütközik, mint a „nanotechnológiai ipar” fogalmának körülhatárolása. Az ipar esetében az egyik végletet az a definíció jelenti, miszerint azokat a cégeket tekintjük nanotechnológiai iparba tartozóknak, amelyek termelésében, termékeiben a nanotechnológia a domináns elem. Ebből a kiindulópontból szemlélve, a nanotechnológiai ipar a GDP tört részét teszi ki, és a közeljövőben sem számíthatunk a gazdasági szerkezet jelentős átalakulására. A másik véglet értelmében mindazok az iparágak valamilyen mértékben a nanotechnológiai iparba tartoznak, amelyek termékei nanoszerkezeteket, nanoanyagokat tartalmaznak.

A termelőeszközök esetében hasonló a helyzet. Szűk értelmezésben a nanotechnológia arányát a teljes termelőeszköz-állományban úgy határozzuk meg, hogy kizárólag a nanoszintézist és a nanoméreteken folytatott mérést, modellezést és alakításokat lehetővé tevő műszereket, eszközöket és szoftvereket vesszük alapul. A technológia elterjedését mutató mérőszám így meglehetősen alacsony értéket vesz fel. A „nanotechnológiai vonatkozást” tág értelemben véve az összes olyan termelőberendezést számba kell vennünk, amelyek paramétereit nanotechnológia révén jobbították. Ide tartoznak a nanotechnológia segítségével jobbított szerszámok és termelőeszközök, amelyek szilárdabb, keményebb, ugyanakkor könnyebb anyagokból készültek, és amelyeket nanorészecskéket tartalmazó bevonatok védenek a rozsdásodástól. Ide kell számítanunk a termelésben használt, a nanotechnológia révén a korábbinál nagyságrendekkel jobb teljesítményű információtechnológiát, a termelés fázisait nyomon követő nanoszenzorokat, a termelőüzemek nanotechnológiát felhasználó világítását, fűtését, energiaellátását stb. A tág értelmezés szerint az új technológia részesedése a teljes ter-

⁴ 1987-ben 1714, 1990-ben 2665 szoftveralapú szabadalmi bejegyzést regisztráltak az Egyesült Államokban (*McQueen*, 2005, 662. o.).

⁵ *Forrás:* NNI, Supplement to the President's 2006 Budget. A költségvetési forrásokból finanszírozott nanotechnológiai K+F ráfordítások globális összértéke meghaladja az évi 3 milliárd dollárt (PCAST, 2005).

⁶ A Lux Research Inc. becslése szerint 2004-ben a befektetett kockázati tőke összértéke 400 millió dollár volt a világon.

melőeszköz-állományból nem csupán magas értéket, de páratlanul gyors növekedést is mutat majd.

Az általános célú technológia egy további lényeges jellemzője, hogy jelentős az innovációgenerálási hatása, vagyis felhasználása számos további innovációra ad alkalmat. A bevezetőben a nanotechnológiát *az innováció új módszereit feltáró technológiaként* jellemeztük. Az új tulajdonságokkal és funkciókkal rendelkező anyagok szintézise, az atomonkénti építkezés ma még beláthatatlan mennyiségű innovációs lehetőséget teremt.

Új, nagyhatású technológia megjelenésére utal a technológiaorientált vállalkozásalapítás és a technológiai szövetségkötések megélénkülése. Az egyik legnagyobb nanotechnológiai tanácsadó cég, a Lux Research Inc. becslése szerint 2005 közepén az új nanotechnológiai vállalkozások száma meghaladta az 1200-at a világon, ami az egy évvel korábbi értékkel összehasonlítva közel 100 százalékos növekedést jelent.

A nanotechnológia területén az ipar-egyetem, ipar-kutatólaboratórium együttműködések már a jelenlegi prekompetitív fázisban is igen elterjedtek. Ennek két oka van.

Egyrészt tankönyvi tétel, hogy a technológiai együttműködések, stratégiai szövetségkötések a technológia fejlődésének korai fázisában a legintenzívebbek, amikor még erős a technológiai és a piaci bizonytalanság, ugyanakkor az adott technológiát megtestesítő iparágakban a verseny még nem folyik teljes intenzitással, csupán alakulóban van. Később, a verseny erősödésével a technológiai szövetségek egy része technológiaszerző befektetéssé alakul át, vagyis az egyik partner kivásárolja a másikat.

Tekintsük például az infokommunikációs szektor adatait! Stratégiai elemzések és iparági összefoglalók egyaránt nagy teret szenteltek a nagy cégek (például a Cisco, az Intel, a Microsoft) technológiaszerző felvásárlásainak az információtechnológiai szektorban. Egy kiválasztott év és két vállalat konkrét adatai – mint cseppben a tenger – megmutatják a stratégia elterjedtségét. 1999-ben a Microsoft 44 nem sokkal korábban alakult, ígéretes kisvállalkozást vásárolt fel, vagy szerzett bennük részesedést – zömében a Szilícium-völgyben. Ugyanebben az évben az Intel 35 gyorsan növekvő új vállalkozásban szerzett kisebb-nagyobb részesedést (OECD, 2000, 42. o.). Összefoglaló nemzetközi adatokat ugyanakkor csupán a határokat átívelő összeolvadásokról és felvásárlásokról (M&A) közöl az OECD. Az infokommunikációs szektorban 1990-ben 86, 1992-ben 144, 1995-ben 278 és 2000-ben 756 ilyen ügyletet regisztráltak. 1990 és 2000 között összesen 3447 összeolvadási és felvásárlási ügyletre került sor az infokommunikációs szektorban. Ugyanebben az időszakban összesen 834 határokon átívelő kutatás-fejlesztési stratégiai szövetséget kötöttek az OECD-tagországok infokommunikációs szektorának szereplői (OECD, 2002, 292. és 307. o.).

Másrészt az ipar-egyetemi kooperációk intenzitása a technológia természetéből is fakad. A nanotechnológia az információtechnológiához hasonlóan *rásegítő* (enabling), *vagyis erős komplementaritást mutató technológia*. Nem önálló iparág termékeiben testesül meg,⁷ hanem más iparágakhoz kapcsolódik, átalakítja azok termelési technológiáját, illetve jobbítja termékeik paramétereit.

⁷ Az információtechnológia ugyanakkor nem csupán „rásegítő” technológia, hanem konkrét termékekben, önálló iparágak termékeiben is megtestesül.

Ma már a nagy transznacionális cégek (Fortune 500) szinte mindegyike együttműködik nanotechnológiai kutatólaboratóriumokkal, és szponzorál kutatásokat.⁸ A másik oldalról a nanotechnológiai kutatólaboratóriumok stratégiai szövetséges hálózatokba tömörülnek más kutatóintézetekkel, gyártócégekkel⁹ és a potenciális felhasználókkal.¹⁰ A felhasználó cégek kutatógárdájával együtt kutatják a nanotechnológia iparág- és cégspecifikus alkalmazási lehetőségeit. Megélnék a technológiaszerző befektetések, a nagy cégek sokszor kockázati-tőke-alapokkal működnek együtt, amelyek kiválasztják az ígéretes nanotechnológiai kezdeményezéseket. A pénzügyi szektorban nanotechnológiai befektetési alapok kínálják részvénytársaságjaikat.

Harmadrészt a nanotechnológiai kutatás-fejlesztésre szánt jelentős költségvetési források egy része épp az ipar-egyetemi kapcsolatteremtést segíti elő. Nem csupán célzott kutatási programok kapnak támogatást, hanem technológiatranszfer-intézmények, a hálózatosodást és a technológia kommercializációját elősegítő vállalkozásösztönző szervezetek és tanácsadó cégek. A költségvetési támogatáson túlmenően azokban az országokban, ahol fejlett a vállalkozásösztönző és a technológiatranszfer intézményrendszer – elsősorban az Egyesült Államokban –, ott a cégek mindenfajta külső pályázati program nélkül is közösen finanszíroznak tanácsadókat, illetve az egyetemek maguk is létrehozhatnak ilyen típusú szolgáltatásokra szakosodott vállalkozásokat.

Jó példa a kaliforniai egyetem (University of California, Davis) „Technológiai és Ipari Szövetség” intézete. Feladatkörébe tartozik az egyetemi kutatóintézetekben létrehozott innovációk ipari hasznosítása, információszolgáltatás, a szabadalmi bejegyzések menedzselése, illetve a szabadalmak licencjogának értékesítése. Másik oldalról az intézet kutatási pályázatokat készít, az egyetem szerződéses kutatási kapacitásának marketingjét végzi. Számos más szolgáltatást is vállal: az egyetemi kutatóintézetekkel kapcsolatba kerülő cégek vállalkozását tanácsadással segíti, finanszírozó partnereket segít felkutatni, szakmai (technológiai) tanácsadókat közvetít cégeknek az egyetemről, üzleti kurzusokat, továbbá az egyetemi kutatóintézetekben folyó kutatással és technológiafejlesztéssel kapcsolatos szakmai konferenciákat szervez. Hírlevelet ad ki, amelyet nem csupán 30 tagvállalatból álló hálózatának¹¹ (2005 közepe) juttat el, hanem üzleti partnereinek és az összes (kb. 3000) regisztrált érdeklődőnek.

⁸ Néhány példa: IBM, HP, GE, Motorola, Lockheed Martin, ChevronTexaco, Samsung, Mitsubishi, DaimlerChrysler, 3i, Toshiba, GSK, 3M, Shell, Nike, Unilever, Henkel, Kraft, Nestlé, Sharp, BASF, Intel. Az Intel nanotechnológiai kutatásokra szerveződött stratégiai szövetséges hálózatában például 2005 elején 15 kutatóközpont volt (www.intel.com). A felsorolásból jól látszik, hogy nem csupán a csúcstechnológiát megtestesítő iparágak képviselői szánják erőforrásokat a nanotudományra: élelmiszer-ipari cégek, háztartási-vegyipari anyagok gyártói és könnyűipari cégek egyaránt szerepelnek a listában.

⁹ A kutatólaboratóriumok egy része pusztán a technológiát fejleszti ki, egy-két gramm nanoanyagot hoz létre, illetve méri és modellezi az új anyag paramétereit. A felhasználók számára azonban ennél jóval nagyobb, ipari mennyiségre van szükség. Itt lépnek be a nanoanyaggyártók, akik a laboratóriumokból megvásárolt technológiai specifikációk alapján képesek az ipari mennyiség előállítására.

¹⁰ Egy példa: A NASDAQ-on jegyzett Accelrys cég gyógyszeripari bio- és nanotechnológiai kutatásokhoz készít szoftvereket. 2004 végén a nanotechnológiai kutatások és alkalmazások elősegítésére stratégiai szövetséges konzorciumot hozott létre európai és japán kutatólaboratóriumokkal, amerikai, európai és japán cégekkel. A konzorciumnak ma már 20 tagja van, közöttük olyan világcégek, mint a Mitsui Chemicals, Millenium Chemicals, Nippon Shokubai, és intézetek, mint Japan Advanced Institute of Science and Technology, Kyoto University, Fraunhofer Institut, Fujitsu Laboratories of Europe, Uppsala University stb. (www.accelrys.com).

¹¹ A hálózati tagdíj a tagvállalat méretétől (a foglalkoztatottak számától) függően 100–2500 dollár évente.

Schumpeteri romboló technológia

Bár a nanotechnológia vívmányainak felhasználásával nagyszámú meglévő termék paramétereit lehet jobbítani, a nanotechnológia messze nem csupán a fokozatos innovációk lehetőségeinek számát növeli. A nanotechnológia schumpeteri értelemben „romboló”, vagyis a korábbi technológiai irányvonalat, iparági életciklusokat radikálisan átalakító technológiának tekinthető. Számos különböző iparág és szolgáltatás bevezetett technológiája helyett új megoldásokat kínál. Magasabb minőségükkel, jobb teljesítményükkel és kedvezőbb költségviszonyaikkal az új megoldások kiszorítják a régi technológiát, mint ahogy annak idején a számítástechnikában az elektroncsöveket felváltották a félvezető eszközök.

Tekintsük az autóipar példáját, ami jól érzékelteti, hogy a nanotechnológia egyaránt eredményezhet fokozatos fejlesztést és termékjobbítást, valamint schumpeteri értelemben vett kreatív rombolást. Az autóiparban a nanotechnológia egyik oldalról új, a korábinál kedvezőbb tulajdonságú anyagok alkalmazását jelenti: könnyebb, de jóval szilárdabb, korrózióálló anyagból készülő karosszéria; karcmentes, nem sérülő, öntisztulást elősegítő festékbevonat; éghetetlen és hőhatásoknak ellenálló alkatrészek; kopásálló gumibroncs. Emellett a nanotechnológiai megoldások beépítése révén az egyes részegységek teljesítménye, minősége és megbízhatósága is emelkedik, például a vezérlő számítógépeké és a környezetet érzékelő szenzoroké. Jobb teljesítményű és olcsóbb katalizátorokat és akkumulátorokat építenek be a gépkocsikba, az előbbiek nagyságrendekkel kisebb károsanyag-kibocsátást tesznek lehetővé, az utóbbiaknak pedig az élettartamuk nő erőteljesen. A radikális változást ugyanakkor az alternatív energiaforrások jelentik majd. A nanotechnológia segítségével megoldódik a hidrogénalapú, környezetbarát gépkocsik elterjedése előtt álló eddigi legnagyobb probléma, a hidrogén tárolása és szállítása.¹² A hidrogénalapú technológiai platformmal a napcellás és az elektroautók versenyeznek. Mindkettő esetében a nanotechnológia segítségével oldják fel az eddigi fejlesztési erőfeszítések szűk keresztmetszeit: napcellák esetében a gyenge hatásfokból és drága anyagból, elektroautók esetében pedig a kis hatótávolságból és az akkumulátorok újratöltésének időigényességéből fakadó korlátokat.

Gondoljunk bele, hogy milyen mértékű világgazdasági és -politikai változásokat indít el, ha megvalósul az olcsón, jó hatásfokkal működő alternatív energiaforrásokra építő autóipar! A piaci kereslet átalakulása, a kőolajbányászat és -finomítás, a kőolajexport és a benzinforgalmazás visszaesése beláthatatlan politikai következményekkel jár. A világpolitikai válság elsősorban olyan, olajban gazdag fejlődő országokból indul ki, amelyekben eddig az olajkitermelés és -export a teljes GDP, export- és költségvetési bevételek magas hányadát képezték, de az olajexport-bevételek kiesése a fejlett országokban (Norvégia, Nagy-Britannia) is gazdasági sokkhatásként jelentkezik. Az autóipar átállása csupán az első csapás az olajkitermelőkre és -exportőrökre. A nanotechnológia a tüzelőanyag-cellák és napcellák hatásfokának javításával és árának várható erőteljes csökkentésével felgyorsítja a teljes energiatermelés és -fogyasztás megújuló energiaforrásokra való átállását, és az energiatermelés decentralizálódását. Ez utóbbi tendencia az erőművek és az országos távvezeték-hálózatok fenntartói számára jelentkezik schumpeteri romboló hatásként.

Az energiatermelés új platformra helyeződésének az olajiparra gyakorolt romboló hatásához hasonlóly figyelhetünk meg a rézbányászatban, ami különösen a rézkitermelésre szakosodott afrikai és dél-amerikai régiókat sújtja majd. Mivel a nanocsövek a ha-

¹² A nanopórusos anyagok segítségével megoldhatóvá vált a hidrogén tárolása a korábbi tartályoknál, palackoknál lényegesen kisebb térfogatú és súlyú, biztonságosabb tárolóeszközökben.

gyománys rézvezetékeknél jobban vezetik az elektromos jeleket, az elektronikus készülékek csipen belüli vezetékei a drága alapanyagú réz helyett várhatóan nanocsöveket használnak majd, mielőtt megoldódik az ipari mennyiségű nanocső-előállítás, és ennek megfelelően erőteljesen csökken a nanocsövek ára. A távlatok között szerepel más réz-alapú vezetékek (például villamos vezetékek) helyettesítése is.

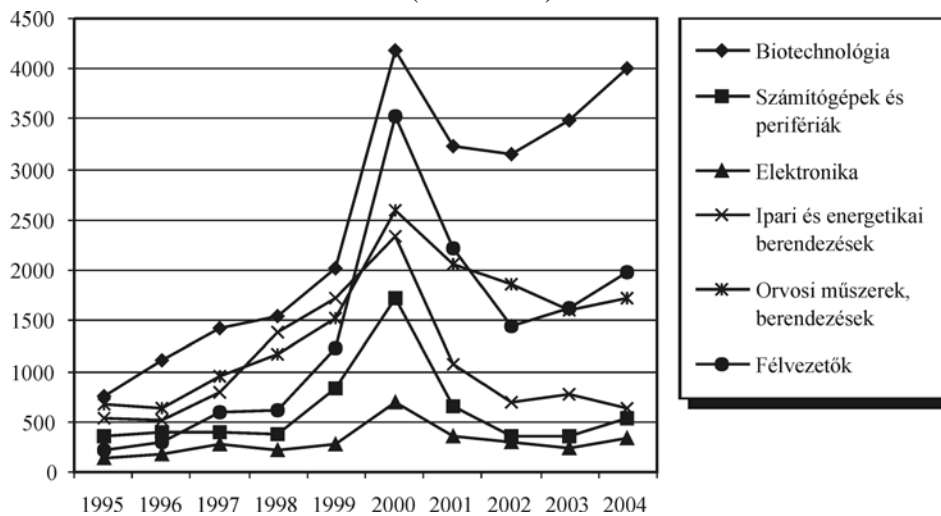
A schumpeteri kreatív rombolás átfogó vagy kevésbé átfogó jellege azzal mérhető, hogy egy fellendülő fázisban lévő technológia hány iparágban erősíti fel a technológiai platformok közötti versengést. A nanotechnológia egyebek között az informatikában, az energiatermelésben, -tárolásban és -elosztásban, a környezetvédelmi iparban és az egészségügyben indít el versengést a domináns technológiáért.

A romboló, vagyis a régi technológiai alapokat radikálisan átalakító technológia érdekessége, hogy a fenyegetett „megállapodott” technológiák egy része a jelenlegi ún. jövőiparágak csúcstechnológiája (LED és plazmakijelzők, számítástechnika, környezetvédelmi ipar, orvosi diagnosztikai műszerek gyártása).

Az új technológia drámai átrendeződést indít el a jelenlegi ún. jövőiparágak, illetve azok főszereplői körében. Az erősödő bizonytalanságot mutatja, hogy a számítógépekbe irányuló kockázati befektetések az amerikai gazdaság 2001-es recessziót követő megélnkülése után is csak minimális mértékben kezdtek emelkedni (lásd az 1. ábrát). A nanotechnológiai kutatásokkal kapcsolatos várakozásokat¹³ mutatja ugyanakkor, hogy a technológiai és az internetszektor részvényeit tömörítő NASDAQ index 2000. áprilisi visszaesését követően a félvezetőiparba irányuló kockázati befektetések lassan újra növekedni kezdtek.

1. ábra

Kockázati befektetések az USA-ban szektorok szerint
(Millió USD)



Forrás: PWC Thompson Financial Venture Economics – NVCA: MoneyTree Survey adatai alapján.

¹³ Az 1. ábrán a nanotechnológiai befektetések még nem alkotnak önálló technológiai szektort, egy részük a biotechnológiában, egy részük a félvezetőiparban mutatható ki, de megtalálhatók az orvosi műszerek és berendezések kategóriájában csakúgy, mint az ábrán szemléltetett összes többi kategóriában.

Világítsuk meg egy példa erejéig a bizonytalanság okát, a várható rombolás és átalakulás mértékét! A nanotechnológiának a számítástechnikába történő behatolása következtében már a közeljövőben sor kerül ultravékony mágneses RAM sorozatgyártására. Ez egyrészt olyan drámai információtárolási kapacitás- és feldolgozási sebességnövekedést eredményez, hogy a számítógépeknek a jövőben már nem lesz szükségük merevlemezre, másrészt a memóriának nem lesz szüksége folyamatos feszültségre az információ megtartásához. Ha belegondolunk, hogy a világ merevlemezpiacát 2003-ban kb. 40 milliárd dollárosra becsülték (Científica, 2003), képet kapunk arról, hogy milyen radikális átrendeződések várhatók a jelenlegi ún. jövőiparágak körében!

A technológia romboló hatása a mai ún. jövő-iparágak körében lesz a leglátványosabb. Az érett és hagyományos iparágak körében a nanotechnológia zömében a fokozatos innovációk lehetőségeinek körét bővíti, amelyek a meglévő termékek paramétereinek jobbítását célozzák. Az érett iparágak tekinthető energiatermelés, -tárolás, -szállítás és -elosztás kivételével a technológiai platform radikális megváltozására zömében a jövőiparágak, a leginkább technológiai igényes iparágak körében kerül sor.

A nanotechnológia és az információtechnológia gazdaságtanának további hasonlóságai

Az előzőekben számba vettük az új technológiai paradigmát meghatározó két új „feltörekvő” technológia, az információtechnológia és a nanotechnológia alapvető közös vonásait. Megállapítottuk, hogy mindkettő jellemezhető a „nagyfokú komplementaritás”, „általános jelleg”, „romboló és paradigmaváltó” kifejezésekkel.

Ebben a fejezetben a két technológiai paradigma néhány további közös jellemvonását vesszük nagyító alá. Elsőként bemutatjuk, hogy a nanotechnológiai forradalom az információtechnológiai forradalomhoz hasonlóan felerősíti a technológiai konvergencia eddigi trendjeit. Mindez az iparági határookra is befolyást gyakorol. Egyre kevésbé egyértelmű, hogy milyen tevékenységek tartoznak egy-egy adott iparágba, sőt az is, hogy melyik iparágat tekinthetjük kimagaslóan és melyiket kevésbé technológiai igényesnek. Kitérünk arra is, hogy a nanotechnológiai forradalom miként ad újabb lökést a statisztikai számbavétel módszertani fejlesztésének, ami még az információtechnológiai forradalomból fakadó torzító hatások kiküszöbölése érdekében indult el. Végül bizonyítani próbáljuk, hogy a nanotechnológiai forradalom hatására tovább erősödik a kapitalizmus immateriális jellege, folytatódik az ipari kapitalizmusból az intellektuális kapitalizmusba való átmenet.

A technológiai konvergencia új hulláma

A technológiai fejlődés gyakran technológiai konvergencia képében jelentkezik. Technológiai konvergencia alatt eredetileg azt a folyamatot értette az elmélet, amelynek során két eltérő iparág tudás- és technológiai bázisa (részben) közössé válik: egyes iparágakban született technológiai újításokat más iparágakban is alkalmazni kezdenek. A hasonló technológiai megoldások elterjedése az egyes iparágak közötti termelékenységkülönbségek mérséklődésével jár (Rosenberg, 1976).

Technológiai konvergenciáról beszélünk akkor is, ha egy adott technológia megteremkenyít egy másikat, és meghatározott termelési eljárások során, továbbá meghatározott termékek létrehozásához a két technológiát együttesen használják. A folyamatra gyakran újonnan keletkezett szavak utalnak, gondoljunk a „*mechatronika*” kifejezésre, vagyis a gépészet, az elektronika és az informatika, pontosabban az intelligens számító-

gépes irányítás egymás hatását erősítő integrációjára a gyártmányok és folyamatok tervezésében és létrehozásában. Gondoljunk az *optronikára*, ami olyan gyártási eljárásokban és termékekben játszik szerepet, mint a felületmérés (textil, fólia, fém), a nyomtatott áramköri lapok minőség-ellenőrzése, képezelés-feldolgozás az orvostechikában, vonalkódrendszerek, szkennerek, optikai azonosító rendszerek stb.

Az információtechnológiai forradalom a technológiai konvergencia új hullámát indította el. Egyrészt *a termelési eljárások szintjén*: az információtechnológia mindenütt jelenlévővé vált, ma már az összes egymástól távol eső gyártási folyamat, gazdasági ág (mezőgazdaság, bányászat, feldolgozóipar, szolgáltatások) és az összes feldolgozóipari szakasztási szerves részét képezi. Másrészt *a termékek szintjén*: korábban elkülönült fogyasztási cikkek funkciói olvadtak össze egy-egy termékben (mobiltelefon, fényképezőgép, videokamera, internetcsatlakozás – televízió, telefon és számítógép stb.). A digitális konvergencia – az internet, a mobilkommunikáció, hálózati rendszerek és tartalmak integrációja¹⁴ – persze még korántsem teljes, ami ezen termékek funkcióit és piacát illeti, de a folyamat nem csupán elindult, jelentős mértékben előre is haladt (*Athreye–Keeble*, 2000; *Borés és szerzőtársai*, 2003).

Harmadrészt *a technológia fejlődési pályáinak szintjén*: fejlődési pályájuk egy pontján meghatározott technológiák más technológiákkal olvadtak össze, és az összeolvasztott technológiákból keletkezett új technológiai pálya is elindult fejlődési útján. Erre példa a korábban említett mechatronika és optronika, bioelektronika, infobionika stb.

A nanotechnológia további lökést ad a technológiai konvergencia már eddig is páratlanul gyors folyamatának. Megtermékenyít olyan technológiákat és tudományágakat, mint az információtechnológia, az orvostudomány, a kémia, a biotechnológia, az elektronika, a robotika, az űrkutatás stb. Katalizátorként segíti elő az információtechnológia és a biotechnológia összeolvadását. A konvergencia olyannyira nyilvánvaló, hogy a technológiai sajtó már csupán egy rövidítéssel NBIC-ként utal a nano-bio-info-cogno technológiák összeolvadására [nanotechnológia, biotechnológia, információtechnológia és a kognitív tudomány (a gondolkodási és tanulási mechanizmust segítő intelligens rendszerek technológiája)], és az abból keletkező új technológiai területekre.

Átjárható iparági határok, változó technologiaigényesség

Az információtechnológiai forradalom és a digitális konvergencia következtében a korábban pontosan megrajzolható vállalati tevékenység-határok képlékenyvé váltak (*Ashkenas*, 1995; *Dess és szerzőtársai*, 1995; *Kocsis–Szabó*, 2000). A cégek üzleti tevékenységük hagyományos határain kívül eső területeken is versengenek. A korábbi egyértelmű iparági határok kezdtek elmosódni, egy-egy iparág jellemző termékeivel versengő, azokat a piacról kiszorító termékek más iparágak fejlesztéseinek eredményeként is megjelenhetnek a piacon. Jó példa a digitális képalkotó technológia megjelenése, amely alapjaiban forgatta fel a fényképezőgép-ipart.

A nanotechnológiai forradalom várhatóan újabb lökést ad ennek a folyamatnak, részben a technológia interdiszciplinaritásából fakadóan, részben abból következően, hogy a nanotechnológia eredményei új anyagokban testesülnek meg. Az új anyagok *nem*

¹⁴ A digitális konvergencia a gyakorlatban azt jelenti, hogy bármilyen tartalom (hang, kép, szöveg, film) bármilyen terminálról (mobiltelefonról, számítógépről, televízióról) elérhető, tárolható és továbbítható. A konvergencia nem teljes és sok esetben egyirányú: technikailag a televíziókészülékről is megvalósítható a továbbítás, de ez nehézsége miatt nem terjedt el. Az internetre csatlakozott számítógép ugyanakkor át tudja venni a televízió, a rádió és a telefon funkcióit.

egy-egy meghatározott iparág alapanyagaiként írhatók le, hanem azzal a funkcióval, amelyet betöltenek.

Erre példa a nanotechnológiával előállított szilíciumalapú, porózus, szivacsos szerkezetű aerogél, amely a világ legkisebb sűrűségű szilárd anyaga, és rendkívül kedvező szigetelő tulajdonságokkal rendelkezik, új technológiai megoldásokat ígérve az építőanyag-iparban, a bányászatban, a repülőgépgyártásban, a textiliparban és a cipőgyártásban egyaránt.

Ma még csupán a nanotechnológiai kutatólaboratóriumok széles körű, több iparágon is átívelő stratégiai szövetségi kapcsolatrendszere tanúskodik arról, hogy a nanotechnológia még az eddigieknél is képlékenyebbé teszi az iparági határokat. Középtávon még egyértelműbb lesz ez a tendencia. Az új találmányok számos különböző iparágba hatolnak be, alapjaiban forgatva fel azok technológiáját, termékeit és piacait. Elmosódnak a „klasszikus” és az új technológiát alkalmazó iparágak közötti határvonalak: az új technológiai eljárásokat integrálják a hagyományos és érett iparágak sztenderdizálódott gyártási műveleteibe is. Ha a nanotechnológiai eljárások a klasszikus iparágak termelési technológiájának ugyanúgy szerves részét képezik, mint az újonnan létrejött ún. csúcstechnológiai iparágakénak, újra kell gondolnunk a technologiaigényesség értelmezését.

Az újragondolás már korábban megkezdődött, az információtechnológia gyors és a gazdaság teljes keresztmetszetét átfogó diffúziója következtében (Szabó, 2002). Az iparágak technologiaigényesség szerinti besorolását¹⁵ már eddig is számos módszertani kritika érte, de a nanotechnológiai forradalom tovább gyengíti ennek az elemzési segédeszköznek a használhatóságát.

A klasszifikációkkal szemben felhozott módszertani kifogások egy része abból fakad, hogy bár minden egyes iparág rendelkezik iparág-specifikus jellemvonásokkal, amelyek lehetővé teszik, hogy az iparágakat csoportba soroljuk 1. tényezőintenzitás, 2. technologiaintenzitás, 3. képzettségigény, 4. kapcsolódó szolgáltatásigényesség és/vagy 5. információtechnologia-igényesség szerint – mindazonáltal ezek az iparág-specifikus jellemvonások térben és időben nem állandóak. Egyrészt különböző fejlettségű országok azonos iparágainak iparág-specifikus jellemvonásai jelentős eltéréseket mutatnak mind a tényező- és technologiaintenzitás, mind a képzettségigényesség tekintetében, másrészt az iparág-specifikus jellemvonások a meghatározó termékek termékciklusa során jelentős átalakuláson mennek keresztül (Szalavetz, 2005).

Dinamikájában szemlélve a fejlett országok feldolgozóipari tevékenységének tudás- és technologiaigényessége számos ún. alacsony technologiaigényű, hagyományos iparágban is növekedett az utóbbi egy-két évtizedben, nem csupán a közepes és magas technologiaigényű iparágokban. A hagyományos iparágak termékei iránti kereslet és így profitjának relatív gyengülése, illetve ezen iparágak globális konszolidációja fokozta a fejlett országokban megmaradt egységek technologiafejlesztési erőfeszítéseit. A hagyományos iparágak fejlett országokbeli képviselői más iparágokban (esetenként a csúcstechnológiát megtestesítő iparágokban) született innovációk felhasználásával növelték termelékenységüket, csökkentették költségeiket és erősítették versenyképességüket. A folyamat eredményeként termelésük tudás- és technologiaigényessége jelentősen növekedett, ami az egy foglalkoztatottra jutó tőkeállomány emelkedésével igazolható. Ma már nem állítható egyértelműen – legalábbis a fejlett országok vonatkozásában nem –, hogy az ún. hagyományos iparágak alacsony technologiaigényűek: a technológiai forradalmak következtében a korábbi klasszifikáció lassanként használhatatlanná válik.

¹⁵ Az OECD hivatalos klasszifikációját ismerteti *Hatzichrinoglou* [1997]. Az iparági besorolásokról lásd még *Pavitt* [1984]; *Peneder* [2002].

**A technológiaigényesség és a termelékenység változása
néhány kiválasztott amerikai szakágazatban 1987 és 1996 között
(Százalékban)**

Szakágazat	A	B	Szakágazat	A	B
Hús, húskészítmény gyártása	126,6	114,4	Számítógépgyártás	244,7	223,0
Sajtkészítmény gyártása	148,0	130,4	Számítógépes adattároló eszközök gyártása	169,4	134,4
Kakaó, csokoládé és édesség gyártása	189,8	117,6	Máshova nem sorolt számí- tógépes perifériák gyártása	115,7	109,1
Textilszálak fonása	190,1	125,5	Világítóeszköz és elektro- mos lámpa gyártása	180,2	133,5
Nem szőtt textíliák	110,6	133,6	Háztartási audio- és videokészülékek gyártása	113,4	120,7
Irodabútor (nem faalapú)	177,1	125,9	Távközlési cikkek gyártása	180,0	301,9
Papírgyártás	158,3	147,6	Rádió- és televíziókészülé- kek gyártása	151,8	161,6
Egyéb papírtermék gyártása	151,0	145,6	Máshová nem sorolt távköz- lési berendezések gyártása	149,8	181,3
Hidegen alakított acélidom gyártása	144,5	122,5	Nyomatottáramkör-gyártás	137,7	186,1
Levegő- és gázkompresszorok	84,1	144,3	Járműipari alkatrészek gyártása	108,2	140,3
Máshova nem sorolt általános gép gyártása	122,0	160,0	Repülőgépgyártás	200,0	243,2
Belsőégésű motorok gyártása	143,4	158,4	Repülőgépmotorok és -alkatrészek gyártása	255,9	148,9

A = Egy (termelésben) foglalkoztatottra jutó termelési eszköz-állomány változása (1987-es áron USD-
adatok alapján számítva), 1996/1987 (százalékban).

B = Egy (termelésben) foglalkoztatott által megtermelt hozzáadott érték változása (1987-es áron USD-
adatok alapján számítva), 1996/1987 (százalékban).

Forrás: National Bureau of Economic Research (NBER) Productivity Database adatai alapján saját számítás

Az 1. táblázat az NBER Feldolgozóipari Termelékenység Adatbázis adatai alapján az Egyesült Államok néhány kiválasztott iparágának példáján szemlélteti a fenti érvelést. A technológiaigényesség növekedését az egy foglalkoztatottra jutó termelőeszköz-állomány reálértékének növekedéseként fogjuk fel. Az adatok tehát nem tartalmazzák az épületeket és az állóeszköz-állomány egyéb összetevőit, csupán a termelőberendezések értékét. Mivel a technológiai forradalmak, az azokat kísérő vállalatszerkezeti innovációk és a globalizáció hatására a foglalkoztatottak összetétele, a termelésben és a termeléshez kapcsolódó egyéb vállalati funkciókban foglalkoztatottak aránya is sokat változott az egyes iparágakban, az ebből fakadó torzítást úgy kerüljük el, hogy kizárólag a termelésben foglalkoztatottak számát vesszük figyelembe. A vizsgált időszak az 1987 és 1996 közötti évtized (a legutolsó NBER-adatok 1996-ra vonatkoznak), vagyis az információ-technológiai forradalom kezdeti hatásai már tükröződnek az adatokban, de a nagy beru-

házási boom még hátravan. A táblázat adatai arról tanúskodnak, hogy a hagyományos és az érett iparágakban is igen erőteljes technológiafejlesztés folyt, jelentős állóeszköz-állomány-bővülésre került sor ebben az időszakban.

Ma még nehezen állapítható meg, hogy a nanotechnológiai forradalom tudásfelértékelő technológiai fejlődést indít-e el azokban a hagyományos iparágakban, amelyeknek a termékeibe beépül, de az már egyértelmű, hogy a hagyományos iparágak technológiai igényessége tovább növekszik. A már piacon lévő nanotechnológiai fejlesztéseket tartalmazó termékek jelentős része hagyományos, illetve érett termék jobbitott változata: szűrők, kozmetikumok, autóalkatrészek, festékek, bevonatok, nanobevonatokkal ellátott üvegek, ruházati cikkek, háztartási eszközök, szerszámok, csomagolóeszközök.

Ami a tudásigényességet illeti, a technológia jelenlegi formálódó, de még képlékeny fázisában nagyon komoly, több év alatt megszerezhető tudás szükséges a nanotechnológiai eljárásokkal kapcsolatos képalkotó és mérőműszerek: elektronmikroszkópok, pásztázó alagútmikroszkópok, felületanalitikai eszközök kezeléséhez, működtetéséhez, az információk kiértékeléséhez. Bár ma már kialakulóban a nanotechnológiai eljárásokhoz szükséges eszközök piaca, sok felhasználó cég még önmaga fejleszti a nanotechnológia alkalmazásának eljárásához szükséges „termelőeszközöket”, vagy legalábbis jelentős adaptív fejlesztést végez. Így a technológiai ciklus jelenlegi fázisában bátran állíthatjuk, hogy a hagyományos és az érett iparágak azon képviselőiről, amelyek már jelen vannak a piacon nanotechnológiai alapú termékekkel, hogy termelésüknek nem csupán a technológia-, de a tudásigényessége is növekedett.

Amint azonban a technológia fejlődése eljut odáig, hogy a nanotechnológia beépülése ezekbe az iparágakba sztenderd eljárások keretében történjen, akkor a termelőeszközök működtetése már csupán más, de nem több szaktudást igényel, mint egy-két évtizeddel korábban (lásd erről: Rimler, 2003). Ma még nehezen jósolható meg, hogy a technológiai ciklus mikor kerül ebbe a fázisba.

Újabb statisztikai módszertani fejlesztések a minőségváltozások számbavétele érdekében

Az információtechnológiai forradalom következtében néhány iparág teljesítménye, termékeinek minősége és ára olyan gyorsan változott, a technika fejlődése olyan gyorsan csökkentette azt az élettartamot, amíg az új termékek korszerűnek voltak mondhatók, hogy számos országban módosítani kellett a termelői- és fogyasztóiár-indexek statisztikai számbavételét (Nádudvari, 2004), sőt új módszertant kellett kidolgozni arra is, hogy a minőségváltozást miként kezelje a statisztika a reálkibocsátás- és a termelékenységváltozás nyilvántartásánál (Négyesi, 2003).

A technológiai forradalmakat kísérő „gyorsan javuló minőség melletti árcsökkenés” jelensége torzítja a nemzetgazdaság, az egyes iparágak és vállalatok egységnyi termékben mért teljesítményét. Hedonikus árindexek bevezetésével a torzítás nagyrészt kiküszöbölhető.

A minőségváltozások statisztikai módszertanát már évtizedekkel az információtechnológiai forradalom előtt kifejlesztették,¹⁶ de a módszertan gyakorlati alkalmazására csupán a nyolcvanas évektől került sor.

¹⁶ A gépkocsikkal kapcsolatban lásd Court [1939], vagy a hedonikus árindex „atyja”, Griliches [1961] tanulmányait.

Nádudvari [2004] érzékletesen mutatja be, hogy milyen összehasonlítási problémák fakadnak abból, hogy a különböző országok jelentős időbeli eltérésekkel és nem egységes termékkörökre vonatkozóan vezették be a hedonikus árindexeket.

A nanotechnológiai forradalom még az információtechnológiai forradalomnál is éle-
sebben veti fel a minőség számbavételének problémáját, hiszen a gazdaság jóval több
szegmensében okoznak majd problémát a nehezen mérhető fogyasztói többletből faka-
dó, a teljesítmény számbavételét és nemzetközi összehasonlítását torzító hatások.
A fogyasztói többlet csak időlegesen jelenik meg az eladási árakban – az eladók való-
színűleg a legtöbb iparágban igen rövid ideig érvényesíthetik csupán a nanotechnológiai
vívmányok alkalmazásából fakadó extraprofitot, hiszen az új technológiát felhasználó
iparágakban erős a verseny.

A statisztikai módszertani fejlesztések egyrészt azoknak a gazdasági szegmenseknek
a körülhatárolására irányulnak majd, amelyekben a hedonikus árindexek bevezetése
elkerülhetetlen lesz, másrészt azoknak a változóknak a kimunkálására, amelyek segítsé-
gével a minőségváltozások mérhetőek lesznek. Az informatikai hardver esetében vi-
szonylag egyszerű olyan mutatókat találni, amelyek a minőség javulását számszerűsítik:
kapacitás, gyorsaság, memóriaméret stb. A nanotechnológiai fejlesztések eredményeként
egyes termékeknél egyértelműen mérhető lesz a minőség javulása. Más esetekben több
egymásnak ellentmondó szempont torzítja majd a nyilvántartást. A gazdaság legtöbb
szegmensében ugyanakkor a minőségváltozás igen nehezen lesz számszerűsíthető.

A nanotechnológiai fejlesztések eredményeként javuló energiahatékonyság, a meg-
takarított energia mennyisége például jól mérhető, csakúgy mint a bioszenzorok elterje-
désével az egészségügyi ráfordítások csökkenése¹⁷ a betegségek korai felismerésének
köszönhetően.

Mérhetőek a nanotechnológiai alapú élelmiszer-csomagolóanyagokra visszavezethető
megtakarítások, hiszen így hosszabb ideig eltarthatók, kevésbé romlanak az élelmisze-
rek. Ez a hatás ugyanakkor nemzetgazdasági szinten nem egyértelmű, hiszen ha a háztar-
tásokban kevésbé romlik meg az élelmiszer, nem kell helyette újat vásárolni, ez csök-
kenti az adott termék fogyasztását. A tartósabb, megbízhatóbb anyagok szinte az összes
fogyasztási cikk esetében ahhoz vezetnek, hogy a fizikai elhasználódás helyett az erköl-
csi avulás váljon a termék cseréjének és az új termék megvásárlásának fő motívumává.
A fogyasztási cikkek tartósságának növekedése átalakítja a fogyasztás szerkezetét. Az
ebből fakadó fogyasztói többlet ugyanakkor nehezen mérhető.

Nehéz számszerűsíteni a környezeti ártalmak mérséklődésének hatását, ami egyrészt
a gazdaság számos szegmensében radikálisan csökkenő károsanyag-kibocsátásból, a
gyorsabb károsanyag-felismerésből, másrészt az ártalmak hatékonyabb semlegesítéséből
fakad. Miként számszerűsíthető a növekvő élelmiszer-biztonság? Hogyan mérjük továb-
bá a különböző termékparaméterek javulására, például az üvegfelületek öntisztulására, a
gépkocsik festékének karcolásmentességére visszavezethető hasznosságnövekményt?

A probléma ahhoz hasonló, mint amikor az információtechnológiai forradalom fel-
színre hozta, hogy a vállalat értékét és versenyképességét egyre nagyobb mértékben
meghatározó immateriális erőforrások¹⁸ nem, vagy nem megfelelően szerepelnek a vál-
lalati mérlegbeszámolóokban. A számviteli szabványok átalakítása elsősorban a vállalati
vagyon számbavételének pontosítását szolgálta, mégpedig az immateriális eszközök,
vagyis a nem tárgyi vagyon pontosabb nyilvántartása révén. A nanotechnológiai forrada-

¹⁷ Az egészségügyi ráfordítások összességében várhatóan nem csökkennek, hanem a szerkezetük alakul
át: az akut kórházi kezelések költségeinek részaránya csökken, a megelőzésre fordított összegek súlya nő a
teljes költségvetésen belül.

¹⁸ Például a K+F bázis minősége, licencek, márkanevek, vevőkapcsolatok, disztribútori hálózat, innova-
tív humán erőforrások, különleges vállalatszerkezeti és menedzsmentmegoldások stb.

lom ezzel szemben a nemzetgazdasági fejlettség számbavételének pontosítását teszi szükségessé. A nemzetközi összehasonlításokban olyan statisztikák is előtérbe kerülnek, amelyek a fejlettségi szintre utaló eddigi mutatók mellett (GDP/fő, termelékenység stb.) korábban legfeljebb kiegészítő információként szerepeltek. A nanotechnológiai vívmányok elterjedéséről olyan mutatók látványos javulása tanúskodik majd, mint az egyes feldolgozóipari szakágazatok fajlagos energiafelhasználása, fajlagos környezetszennyezése, vagy a megújuló energiaforrások aránya a teljes energiafelhasználáson belül.

Folytatódó átmenet az ipari kapitalizmusból az intellektuális kapitalizmusba

Az információtechnológiai forradalom eredményeként létrejött új üzleti modellt – amelyben a vállalati versenyképességet és az üzleti sikert egyre nagyobb mértékben immateriális tényezők határozzák meg, és amelyben a tudás a fizikai tőkénél fontosabb termelési inputtá vált – intellektuális kapitalizmusnak nevezi a szakirodalom (Granstrand, 2000). A gazdasági tevékenységek erőforrásai és folyamatai, továbbá a kereskedelmi tranzakciók és a kereskedelmi tranzakciókba kerülő javak döntően intellektuális és kevésbé fizikai jellemvonásokkal írhatók le.

Bár a nanotechnológiai paradigma legújabb (hatodik) Kondratyev-ciklusában számos „materiális tevékenység”, feldolgozóipari szakágazat újul meg a vívmányok alkalmazása révén, a nanotechnológiai forradalom hatására tovább erősödik a kapitalizmus immateriális és intellektuális jellege. Erre már ma is több változó alakulása utal. Az előző fejezetekben említettük a technológiaigényesség és a K+F ráfordítások, illetve a szabadalmi bejelentések számának gyors növekedését.

2. táblázat

Néhány magas intellektuális tőkével rendelkező információtechnológiai cég részvényei piaci érték/könyv szerinti érték hányadosának átlagos értéke

Részvény	Tevékenység	1999	2000	2001	2002
e-Bay	Internetes értékesítés	19,09	8,78	12,97	5,93
Cisco	Hálózati eszközök és szolgáltatások	17,55	17,64	5,19	3,36
Yahoo	Internetes szolgáltatások	91,67	8,89	5,19	4,31
Broadcom	Szélessávú adatátvitelhez szoftver + hardver	57,22	4,59	3,37	2,54
Microsoft	Szoftverfejlesztés	16,76	10,20	8,31	5,62
Foundry Networks	Hálózati megoldások	94,87	5,08	2,69	2,15
Amazon	Internetes könyvterjesztés	98,87	-5,74	-2,80	-5,41

Forrás: Barchart.com, <http://www2.barchart.com/prhistory.asp?sym=EBAY>

A kapitalizmus intellektualitására utal a piaci érték/könyv szerinti érték hányadosának növekedése is. Az amerikai tőzsde 1999–2000-es szárnyalása idején több olyan kimagasló intellektuális, de minimális fizikai tőkével rendelkező cég is akadt, amelynek piaci érték/könyv szerinti érték hányadosa két számjegyű volt, esetenként a három számjegyet közelítette! A mutató csupán a technológiai és az internetszektor részvényeit tömörítő NASDAQ index 2000. áprilisi visszaesését követően, 2001 után állt vissza az átlagot csupán kissé meghaladó, egy számjegyű értékre.

A nanotechnológiai részvények számára a tőzsdei hullámhegy még messze van, nanotechnológiai indexeket is csak 2004-től közöl a Merrill Lynch, 2005-től a Lux Research. Mindazonáltal a nanotechnológiai cégek részvényeinek a piaci érték/könyv szerinti érték hányadosa már jelenleg is igen magas. Megvizsgáltuk a Lux Research nanotechnológiai indexét alkotó 26 cég közül azt a 16-ot, amelyek árbevétele és tevékenysége nanotechnológiai kutatásokra és nanotechnológiai alapú termékekre koncentrálódik (kihagyva azokat a nagyvállalatokat, amelyek jelentős nanotechnológiai kutatásokat folytatnak, de tevékenységük legnagyobb része nem nanotechnológia-alapú és árbevételük zömét sem a nanotechnológia adja, mint az IBM, Hewlett Packard, GM, GE, 3M, NEC stb.).

A mintát alkotó 16 cég piaci érték/könyv szerinti érték hányadosának 2004-es átlagos értékeit a cégek árbevételével súlyozva a kapott érték 12,66, ami – tekintettel arra, hogy az igazi tőzsdei boom még hátravan, igen magasnak tekinthető.¹⁹ (Forrás: Barchart.com adatai alapján saját számítás.)

A nanotechnológia és az információtechnológia gazdaságtanának egy fontos különbsége

Bár a vizsgált két technológiai paradigma számos hasonlóságot mutat, egy fontos különbség az új technológiának már a jelenlegi korai szakaszában is felfedezhető. A különbség a technológiai változásokat kísérő, azokon túlmutató jelenségek megléte/hiánya vonatkozásában érhető tetten.

Az információtechnológiai forradalom legszembetűnőbb gazdasági hatásai közé sorolják, hogy a korábbinál meredekebb növekedési pályára állította az amerikai gazdaságot, nőtt a termelékenység, felfutottak a beruházások és szárnyalt a tőzsde. A gazdasági sikermutatók látványos változása mellett a technológiai forradalom kevésbé szembeszökő, de az előzőeknél tartósabb hatása a gazdasági szereplők üzleti környezetének, menedzsmentmódszereinek és versenyfeltételeinek átalakulásaként írható le. Nem csupán a javak és szolgáltatások előállítás módja változott: a technológiai fejlődést vállalatszerkezeti innovációk is kísérték. Változott a javak terjesztése és értékesítése, esetenként még a fogyasztásuk módja is.

Bár általános célú, paradigmaváltó technológiáról van szó, amely számos területen radikális változásokat ígér, jelenleg semmi sem utal arra, hogy a nanotechnológiai forradalom új üzleti modellt hozna létre, megváltoztatva a vállalatok üzleti környezetét, versenyfeltételeit. Mindez abból a szempontból elgondolkodtató, ha felidézzük Mokyr [1997] tanulmányát, amelyben a szerző hangsúlyozza, hogy a jelentős technológiai változások csupán szükségesek, de nem elégséges részét képezik az ipari forradalom definíciójának. Ahhoz, hogy a technológiai innovációk időbeli sűrűsödését ipari forradalomnak tekinthesük, olyan változások szükségesek, amelyek a vállalati szervezeteket sem hagyják változatlanul. A radikális technológiai innovációk szervezeti változásokat idéznek elő.

Ma még nem látható előre, hogy a nanotechnológia milyen hatást gyakorol a beszállító-vevő kapcsolatok rendszerére, jellegére, a vertikális integrációs hajlandóságra. Míg az információtechnológiai forradalom látványos változásokat hozott 1. a vállalatszerkezetekben: a szervezetek karcsúsodtak, a középvezetői réteg eltűnt, 2. a munkaviszonyokban (táv munka, atipikus munkafeltételek), 3. a vállalati hálózatokban és a hálózati

¹⁹ A teljesség kedvéért meg kell említenünk, hogy a nanotechnológiai cégek részvényeinek értéke 2004. második felétől szinte folyamatosan esik, így 2005 júliusában a megfelelő érték már csupán 8,20, ami ugyanakkor még szintén kiemelkedően magasnak számít. (Forrás: <http://finance.yahoo.com> adatai alapján saját számítás.)

munkamegosztásban – a nanotechnológiai vívmányok alkalmazását tárgyaló technológiai előrettekintő programokból nem következethetünk az üzleti környezet hasonló átalakulására, „csupán” a termékek, a termelési technológiák és a piaci kereslet átalakulására. Az egyetlen (mennyiségi) változás, ami jelenleg előrejelezhető, az ipar-egyetem, ipar-kutatóintézeti kapcsolatok intenzitásának gyors növekedése, nagyszámú új szereplő bekapcsolódása K+F együttműködésekbe.

Elképzeltető, hogy az információtechnológiai forradalom hatására bekövetkezett vállalatszerkezeti és hálózatszerkezeti változások eredményeként kialakult struktúrák olyan rugalmasakká váltak, hogy különösebb új szervezeti innovációk nélkül is megoldható a nanotechnológiai vívmányok üzleti sikerre konvertálása és a technológia gyors diffúziója. Az is lehet, hogy az új technológia fejlődése eredményeként bekövetkező változások jelenleg még nem érték el azt a kritikus tömeget, ami már az üzleti környezet átalakulásához vezetne. Mindenesetre a nanotechnológiai forradalmat kísérő vállalatszerkezeti és üzleti környezetbeli változások feltérképezése fontos jövőbeli kutatási feladat.

Irodalomjegyzék

- Ashkenas, R. [1995]: Capability: strategic tool for a competitive edge. *Journal of Business Strategy*, Vol. 16., No. 6.
- Athreye, S. – Keeble, D. [2000]: Technological convergence, globalisation and ownership in the UK computer industry. *Technovation*, Vol. 20., No. 5.
- Bárony I. [2003]: Mikrogépészeti eljárásokkal a nanotechnológia felé. *Magyar Tudomány*, 9. szám.
- Bíró, L. P. [2003]: Nanovilág: A szén nanocsőtől a kék lepkeszárnyig. *Fizikai Szemle*, 11. szám.
- Borés, C. – Saurina, C. – Torres, R. [2003]: Technological convergence: a strategic perspective. *Technovation*, Vol. 23., No. 1.
- Bresnahan, T. F. – Trajtenberg, M. [1995]: General purpose technologies `Engines of growth'? *Journal of Econometrics*, Vol. 65., No. 1.
- Carlsson, B. [2004]: The Digital Economy: what is new and what is not? *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 15., No. 3.
- Cientifica [2003]: Nanotechnology Opportunity Report. 2nd Edition Executive Summary. <http://www.cientifica.com/html/docs/Exec%20Summary.pdf>
- Court, A. T. [1939]: „Hedonic Price Indexes with Automotive Examples”. In: *The Dynamics of Automobile Demand*. New York, General Motors Corp., 99–117. o.
- Dess, G. G. – Rasheed, A. M. – McLaughlin, K. J. – Priem, R. L. [1995]: The new corporate architecture. *Academy of Management Executive*, Vol. 9., No. 3.
- Drexler, E. K. [1986]: *Engines of Creation*. Anchor Books, Doubleday.
- Feynman, R. [1959]: There is plenty of room at the bottom. Caltech, www.its.caltech.edu/~feynman/plenty.html
<http://www.intel.com/research/silicon/nanotechnology.htm>
- Granstrand, O. [2000]: The shift towards intellectual capitalism – the role of infocom technologies. *Research Policy*, Vol. 29., No. 9, december.
- Griliches, Z. [1961]: Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Econometric Analysis of Quality Change. In: *Price Statistics Review Committee, NBER. The Price Statistics of the Federal Government: Review, Appraisal, and Recommendations, General Series, No. 73*. New York: NBER, 173–96. o.
- Hatzichrinoglou, T. [1997]: Revision of the high-technology sector and product classification. STI Working Papers No. 2., OECD, Paris.
- Huang, Z. – Chen, H. – Chen, Z. K. – Roco, M. [2004]: International Nanotechnology Development in 2003: Country, Institution and Technology Field Analysis based on USPTO Patent Database. *Journal of Nanoparticle Research*, Vol. 6., No. 4.
- Jovanovic, B. – Rousseau, B. L. [2005]: General Purpose Technologies. NBER Working Papers, No. 11093.
- Kocsis É. – Szabó K. [2000]: A posztmodern vállalat. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Lipsey, R. – Bekar, C. – Carlaw, K. I. [1998]: The Consequence of Changes in GPTs. In: *Helpman, E. (Ed.): General Purpose Technologies*. MIT Press, Cambridge, MA. 193–218. o.

- McQueen, D. H. [2005]: Growth of software related patents in different countries. *Technovation*, Vol. 25., No. 6.
- Mokyr, J. [1997]: Are we living in the middle of an industrial revolution? *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Vol. 82., No. 2.
- Nádudvari Z. [2004]: A minőségi termékjellemzők érvényesülése a hedonikus árindexekben – A módszertani fejlesztések alapkérdései. *Gazdaság és Statisztika*, Vol. 16., 1. szám.
- Négyesi, Á. [2003]: Hogyan mérjük az új gazdaságot? A termékminőség változásának számbavétele árindexek segítségével. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 50., 11. szám.
- OECD [2000]: A New Economy?: The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. Paris, OECD.
- OECD [2002]: Information Technology Outlook, 2002. Paris, OECD.
- Pavitt, K. [1984]: Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory. *Research Policy*, Vol 13., No. 6.
- Peneder, M. [2002]: Intangible Investment and human resources. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 12, No. 1–2.
- PCAST [2005]: President's Council of Advisors on Science and Technology: The National Nanotechnology Initiative at Five Years: Assessment and Recommendations of the National Nanotechnology Advisory Panel. http://www.nano.gov/FINAL_PCAST_NANO_REPORT.pdf
- Rimler J. [2003]: Ecset vagy egér. Mesterségbeli tudás és magas szintű technika. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 50., 12. szám.
- Rosenberg, N. [1976]: Perspectives on technology. Cambridge, Cambridge University Press
- Swiatek, M. – Trecartin, R. F. [2005]: Nanotechnology Patents – Trends in the United States Patent Office. http://www.dorsey.com/news/news_detail.aspx?FlashNavID=news_recent&id=191316303
- Szabó K. [2002]: Az információ technológiák szétterjedésének következményei a hagyományos szektorokban. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 49., 3. szám.
- Szalavetz A. [2005]: Gazdasági szerkezet, termelékenység és fejlettség. *Fejlesztés és Finanszírozás*, Vol. 3., 1. szám.
- Tunzelmann, N. von – Wang, Q. [2003]: An Evolutionary View of Dynamic Capabilities. *Économie Appliquée*, Vol. 56., No. 3.

A nemzeti agrárpolitikák szűkülő lehetőségei – Körvonalazódik a WTO új mezőgazdasági megállapodása

ELEKES ANDREA – HALMAI PÉTER

*A mezőgazdasági tárgyalások helyzetének áttekintése időszerű, mivel a WTO hongkongi miniszteri csúcstalálkozója egyre inkább közeledik, és az agrárpolitika továbbra is egyike a legérzékenyebb tárgyalási területeknek. 2004 augusztusában a tagállamok elfogadták a modalitások irányelveit tartalmazó keretmegállapodást, amely meglehetősen kevés részletet tartalmaz a csökkentések mértékét és időzítését illetően. A keretmegállapodás többek között progresszív, lépcsős csökkentést irányoz elő a vámok és a belső támogatások tekintetében, valamint kilátásba helyezi az exporttámogatás és a hasonló hatású exportintézkedések minden formájának a megszüntetését. A nemzeti agrárpolitikák mozgásterét tovább szűkíti az a tény, hogy a keretmegállapodás már speciális – az általános AMS¹ csökkentési kötelezettségeken felüli – kötelezettségeket is tartalmaz a belső támogatások különböző formáit illetően. Bár a WTO-tagállamoknak még meg kell állapodniuk az új mezőgazdasági megállapodás részleteit illetően, összességében megállapítható, hogy a tagállamok újabb lépést tettek a liberalizáltabb agrárkereskedelem irányába.**

A jelenlegi Mezőgazdasági Megállapodást az Uruguay-forduló multilaterális kereskedelmi tárgyalásainak lezárásakor, 1994-ben írták alá a tagállamok. Minthogy a megállapodásban foglalt kötelezettségek implementációs időszaka (a fejlett országok esetében) 2001-ig tartott – a megállapodás rendelkezéseinek megfelelően – a nemzetközi agrárkereskedelmi liberalizációt célzó mezőgazdasági tárgyalások 2000-től tovább folytatódnak. (Lásd bővebben: *Halmi–Elekes*, 2001, *Halmi*, 2002, *Halmi–Elekes*, 2003.)

2001 elején lezárult a tárgyalások első fázisa, ennek során a tagállamok benyújtották tárgyalási javaslatukat. A WTO legújabb fordulójának (Doha) 2001. novemberi meg-

¹ Az AMS (Aggregate Measurement of Support) adott szektor kormányzati pénzügyi támogatását, gyakorlatilag az ártámogatás mértékét mutatja. A WTO Mezőgazdasági Megállapodásában definiáltak szerint a közvetlen költségvetési kiadásokon túlmenően azokat a fogyasztói jövedelemtranszfereket is tartalmazza azonban, amelyekben a különböző piactorzító politikák következtében a termelők részesülnek. Bővebben lásd: *Halmi–Elekes* [2001 és 2003].

* A cikk a 2005 augusztusáig terjedő időszakot fogja át. A hongkongi miniszteri csúcstalálkozó közeledtével az események várhatóan felgyorsulnak.

Elekes Andrea, a Szent István Egyetem, GTK, Európai Tanulmányok Intézetének egyetemi adjunktusa.
Halmi Péter, a Szent István Egyetem, GTK, Európai Tanulmányok Intézetének intézetvezető egyetemi tanára.

nyitását követően a mezőgazdasági tárgyalásokat is integrálták a világkereskedelem általános liberalizációjáról folyó tárgyalássorozatba. 2002 márciusától 2003 márciusáig tartott a tárgyalások egyik legkritikusabb része. E szakasz eredményeként kellett volna rögzíteni a „modalitásokat” (modalities), vagy más néven az elérendő célokat, a dohai miniszteri deklaráció célkitűzésének² számszerűsített formáit. (Tulajdonképpen a modalitások jelentik a végső megállapodás alapját. A modalitások alapján teszik meg első ajánlataikat – tervezett kötelezettségvállalásaikat – a tagállamok.)

Az eredeti menetrendnek megfelelően 2003 februárjában a mezőgazdasági bizottság különleges ülésének elnöke (*Stuart Harbinson*) benyújtotta modalitástervezetét, amit a meglehetősen vegyes fogadtatás miatt később módosított. A módosított modalitástervezetet 2003. március 18-án hozták nyilvánosságra. A modalitásokat elvileg 2003. március 31-ig kellett volna elfogadni, ám a tervezet már említett szélsőséges fogadtatása miatt erre nem került sor. A következő kulcsfontosságú dátum 2003 szeptembere volt. A dohai deklaráció szerint a tagállamoknak eddig kellett a modalitásokon alapuló nemzeti jegyzéküket benyújtaniuk. Az újabb miniszteri konferencia (Cancún, 2003. szeptember 10–14.) azonban megállapodás nélkül zárult.³

2004 augusztusában a tagállamok elfogadták a modalitások irányelveit tartalmazó *keretmegállapodást*. A mindössze 8 oldal terjedelmű mezőgazdasági dokumentum (WTO, 2004b) kevés részletet tartalmaz a csökkentések mértékét és időzítését illetően. A modalitások részleteit a forduló következő – 2004 szeptemberében megkezdett, és elméletileg a 2005 decemberében Hongkongban tartandó miniszteri ülésig terjedő – szakaszában kellene meghatározni.

Tekintettel arra, hogy a WTO hongkongi miniszteri csúcstalálkozója egyre inkább közeledik, és az agrárpolitika továbbra is egyike a legérzékenyebb tárgyalási területeknek, időszerű áttekinteni a mezőgazdasági tárgyalások helyzetét.

A 2004. augusztusi keretmegállapodás

A 2004 augusztusában elfogadott keretmegállapodás (Framework for Establishing Modalities in Agriculture) (WTO, 2004b) az esetleges végső megállapodás alapparamétereit rögzíti.⁴ A Mezőgazdasági Megállapodás egyik alapvető sajátossága a három pillér: piacra jutás, belső támogatás és exportverseny. E három pillért megtartotta *Stuart Harbinson* 2003. februári modalitástervezete (WTO, 2003), illetve a 2004 augusztusában elfogadott keretmegállapodás. Az utóbbi főbb elemeit ugyancsak a már ismert hármas tagolásban (piacra jutás, exporttámogatás, belső támogatás) tekintjük át.

Piacra jutás

A dohai miniszteri deklaráció a piacra jutási feltételek jelentős mértékű könnyítésére szólítja fel a tagállamokat. A piacra jutás jelentős mértékű javítása várható az egyes országok eltérő vámtarifa-szerkezetét is figyelembe vevő *lépcsős formula* révén. A vám-

² A piacra jutás jelentős mértékű javítása; az exporttámogatások csökkentése, esetleg megszüntetése, illetve a kereskedelemtorzító belső támogatások jelentős mértékű csökkentése.

³ Az átfogó megállapodástervezet elfogadásának legfőbb akadályát az ún. szingapúri kérdések – kereskedelem és beruházás, kereskedelem és versenypolitika, a közbeszerzések átláthatósága, a kereskedelem feltételeinek javítása – képezték. A konferenciát záró miniszteri nyilatkozat a munka sürgős folytatására szólította fel az érintett kormányokat.

⁴ Külön szektorális kezdeményezés foglalkozik a gyapot kérdéssel, de a keretmegállapodás kereskedelmi intézkedései e termékre is kiterjednek.

csökkentések alapja a szerződéses (nem az alkalmazott) szint. A magasabb vámoknál nagyobb mértékű a csökkentés, bár némi rugalmasság várható az *érzékeny termékeket* illetően. További tárgyalások során döntenek majd a sávok számáról, a sávok küszöbértékeiről, valamint az egyes sávokon belüli vámcsökkentés típusáról. A szöveg szerint a termékenkénti maximális vám megállapítása további vizsgálatot igényel.

A vámtarifák később megállapításra kerülő bizonyos hányadáig a tagállamok termékeik egy részét érzékenynek minősíthetik, de a lépcsős megközelítés átfogó célja nem sérülhet. A piacra jutási feltételek jelentős mértékű javítása az érzékeny termékekre is vonatkozik, s azt a vámok csökkentése, valamint a vámkvóták növelése révén kell biztosítani. Minden ilyen termék esetében növelni kell a vámkvótát, méghozzá a legnagyobb kedvezmény elve alapján (azaz a kvótának alapvetően minden ország számára elérhetőnek kell lennie).

A tervezet felhívja a figyelmet a vámkvóta-adminisztráció hatékonyságának javítására, hogy a tagállamok – különösen a fejlődő országok – teljes mértékben kihasználhassák a vámkvóták nyújtotta piacra jutási lehetőségeket.

Ugyanakkor tovább folytatják a tárgyalásokat a vámeszkaláció, a vámtarifa egyszerűsítése, valamint a különleges mezőgazdasági védőzáradék témaköreiben.

Exportverseny

A tagállamok egyetértenek abban, hogy a modalitásokban részletesen szabályozzák az exporttámogatás és az azzal azonos hatású egyéb exportintézkedések (későbbiek során meghatározandó időpontig történő) párhuzamos megszüntetését. A szöveg szerint *szabályozzák az exporthitelek, az élelmiszersegélyek és az állami kereskedelmű vállalatok témakörét éppúgy, mint a közvetlen exporttámogatást. A keretmegállapodás értelmében megszűnnek a következők.*

- Az exporttámogatás („EU típusú” exporttámogatás).
- A 180 napos visszafizetési időszakot meghaladó exporthitelek, exporthitel-garanciák, vagy biztosítási programok.
- Az ilyen exporthitelekhez kapcsolódó, a később megállapításra kerülő alapelvekkel összhangban nem álló feltételek. Ezek az alapelvek többek között a kamat fizetésére, a minimális kamatra, a minimális díjakra, valamint minden elemre kiterjednek, amelyek támogatás vagy más formában torzítják a kereskedelmet.
- Az állami kereskedelmű vállalatok kereskedelemtorzító gyakorlata, beleértve a nekik vagy általuk nyújtott exporttámogatás megszüntetését, a kormányzati finanszírozást, valamint a kockázatmegosztást.
- A monopolerő jövőbeni használata további tárgyalások alapját képezi; ugyanakkor azok az állami kereskedelmű vállalatok, amelyek különleges privilégiumokat élveznek a hazai fogyasztói árstabilitás megőrzése, valamint a biztonságos élelmiszer-ellátás megteremtése érdekében, megőrizhetik monopól státusukat.
- A később elfogadásra kerülő hatályos szabályokkal összhangban nem álló élelmiszersegély. Az ilyen szabályok célja a kereskedelmi kizorító hatás elkerülése. Mérlegelik annak a lehetőségét, hogy az élelmiszersegély kizárólag segély formájában valósuljon meg.

A tagállamoknak biztosítaniuk kell azt is, hogy megmaradjon a legkevésbé fejlett és a nettó élelmiszer-importőr országok differenciált bánásmódja.

Az exporttámogatás felszámolására éves lépésekben kerül sor. Időzítésénél törekednek arra, hogy meglegyen a koherencia a tagállamok belső reformlépéseivel. Az implementáció során a tagállamok egyenlő és párhuzamos kötelezettségvállalására kerül sor.

A dohai miniszteri deklaráció a kereskedelemtorzító belső támogatások jelentős mértékű csökkentésére szólítja fel a tagállamokat. A belső támogatásokat illetően a keretmegállapodás *alapelve* az, hogy *a magasabb szintű kereskedelemtorzító támogatásokat nagyobb mértékben kell csökkenteni*. Ez azt jelenti, hogy például az EU – mint a legnagyobb AMS értékkel rendelkező WTO-tagállam – mindenkinél nagyobb mértékű csökkentési kötelezettséggel szembesül. A fejlődő országok esetében hosszabb a végrehajtás időszaka és kisebb a csökkentési koefficiens.

Az átfogó csökkentés első lépéseként a kereskedelemtorzító belső támogatások összege az első évben, majd végig az implementációs időszakban sem haladhatja meg az Uruguay-forduló eredményeként adódó szerződéses teljes AMS, a megengedett de minimis, valamint az 5 százalékos (lásd később) szinten rögzített kék doboz⁵ összegének 80 százalékát. Ezen túlmenően külön szabályok vonatkoznak a teljes AMS-re (sárga doboz), a de minimisre, valamint a kék dobozos támogatásokra.

A szerződéses AMS-szintek a lépcsőzetes megközelítés következtében jelentős mértékben csökkennek. A magasabb AMS-sel rendelkező országok nagyobb mértékű csökkentést hajtanak végre. Később megállapításra kerülő módszer segítségével a termékspecifikus AMS-szinteket azok átlagos szintjén maximálják.

Tárgyalások folynak a *de minimis* támogatások csökkentéséről. (Jelenleg mentesül a támogatáscsökkentési kötelezettség alól az adott termék termelési értékének 5 százalékánál kisebb mértékű támogatás.) Mentessülnek a csökkentési kötelezettség alól azok a fejlődő országok, amelyek szinte az összes de minimis támogatást a nagyrészt önálló és forrásszegény gazdáknak nyújtják.

A *kék dobozos* támogatások maximumát a tagállam későbbi tárgyalások során meghatározásra kerülő bázisidőszaki átlagos termelési értékének 5 százaléka alapján határozzák meg. A felső határ az implementációs időszak elejétől életbe lép. Nemi rugalmasságra lesz ugyanakkor lehetőség, amennyiben a tagállam belső támogatásának kiemelkedően nagy hányadát irányította át a kék dobozba.

A 2004. júliusi keretmegállapodás 13. bekezdése a Mezőgazdasági Megállapodás 6. 5. cikkelyének (kék doboz) felülvizsgálatát írja elő, hogy a kék dobozba beilleszthető legyen *a termelési kötelezettség nélküli közvetlen támogatás szerint új kategória*. Az olyan termelési kötelezettség nélküli rögzített és meg nem változtatható bázison alapuló, közvetlen támogatásokat ölel fel, amelyek eleget tesznek a támogatásban részesíthető mennyiségre vonatkozó feltételeknek. A keretmegállapodás definíciója szerint *termeléstől független közvetlen támogatás az, amely*

- rögzített és meg nem változtatható bázisterületen és hozamokon alapul; vagy
- az állattenyésztési támogatást az állatok fix és meg nem változtatható száma alapján fizetik;
- és kifizetésükre fix és meg nem változtatható bázis szintű termelés maximum 85 százaléka alapján kerül sor.

Jelenlegi állapotában a keretmegállapodás csak a termelési kötelezettséget tiltja, és semmiféle feltételt nem tartalmaz a támogatások és a piaci árak viszonyáról. Ilyen elő-

⁵ A kék doboz (blue box) azoknak az intézkedéseknek a népszerű elnevezése, amelyek a Mezőgazdasági Megállapodás értelmében a következő feltételeket teljesítve mentessülnek a belső támogatáscsökkentési kötelezettség alól: a kifizetések függetlenek a termeléstől, tartalmaznak valamilyen termeléskorlátozó elemet és nincs ártámogató hatásuk. A tárgyalások lezárását követően a kék dobozba gyakorlatilag két fontos intézkedés tartozott: az EU közvetlen támogatásai és az USA hiánypótló kifizetései. Bővebben lásd: *Halmai-Elekes* [2001 és 2003].

írás hiányában akár a piaci árak függvényében változó (jelenleg sárga dobozos) támogatások is beilleszthetők lesznek a kék dobozba, ha a többi feltételnek egyébként eleget tesznek. Fontos az is, hogy míg korábban a termeléskorlátozó programokkal összekapcsolt közvetlen támogatásokra semmilyen korlátozás nem vonatkozott, addig a keretmegállapodás a teljes mezőgazdasági termelési érték 5 százalékában meghatározott felső határt irányoz elő az összes – azaz az új kategóriát is magába foglaló – kék dobozos támogatásra.

Az új kategóriára egyértelműen azért van szükség, hogy az USA jelenleg sárga dobozos, piaci ingadozásokat ellensúlyozó (countercyclical payments)⁶ támogatásai beilleszthetők legyenek a kék dobozba (Roberts, 2005). (Jelenleg azok nem felelnek meg a kék dobozos kritériumoknak, hiszen a támogatáshoz nem kapcsolódik termeléskorlátozó intézkedés.)

A jelenlegi megállapodás keretében a kék doboz lehetővé tette, hogy a tagállamok csökkentési kötelezettség nélkül alkalmazzanak piactorzító támogatásokat, feltéve hogy azokhoz valamilyen termeléskorlátozó intézkedés kapcsolódik. A termeléskorlátozó intézkedés ugyanis korlátozza a támogatás termelésösztönző és piactorzító hatását. Az új kategória, úgy tűnik, egyelőre nem igazán egyeztethető össze az eredeti szándékkal. Önmagában az, hogy nincs termelési kötelezettség, még nem jelenti azt, hogy a támogatás ne ösztönöznék a termelést. Minél magasabb a piacon kívülről származó jövedelem aránya a termelő teljes bevételeiben, annál stabilabb jövedelmi helyzete. Az sokkal stabilabb, mint a pusztán piaci árbevételekre számító termelők. E stabilabb jövedelmi háttérnek számos hatása lehet, például növelheti a termelők hitelképességét, akik akár termelési kapacitásaikat is növelhetik.

Szigorítás ugyanakkor a korábbiakhoz képest az a kikötés, hogy a bázis fix és meg nem változtatható. E kikötés megelőzi azokat a potenciális torzításokat, amelyek a termelők bázisfrissítési várakozásaiból adódhatnak (lásd: USA 2002. évi mezőgazdasági törvénye).⁷ Amennyiben azonban a termelők a támogatási rendszer átalakítására, új támogatások bevezetésére számítanak (például a folyamatosan változó EU Közös Agrárpolitika esetében), a magasabb bázis érdekében igyekeznek maximálisan kihasználni termelési lehetőségeiket. (Hiszen a bázist mindig korábbi termelési adatok alapján határozzák meg.)

Áttekintik a *zöld dobozba*⁸ tartozó intézkedéseket is. E folyamat révén kívánják elérni, hogy a továbbra is a zöld dobozba sorolt eszközök ne torzítsák a kereskedelmet, illetve azok kereskedelemtorzító hatása a lehető legkisebb mértékű legyen. A keretmegállapodás éppen csak érinti a *nem kereskedelmi szempontokat*, amikor azt hangsúlyozza, hogy a zöld doboz felülvizsgálata során tekintettel kell lenni e szempontokra is.

⁶ Az USA piaci ingadozásokat ellensúlyozó támogatása a piaci árak függvényében változó mértékű. Amikor a világpiacon árak csökkennek, annak összege nő, amikor a világpiacon árak emelkednek, a támogatás csökken.

⁷ Az Egyesült Államok belső támogatásai közül a fix összegű közvetlen támogatás tekinthető a legszétválasztottabbnak, hiszen a termeléstől és az áráktól egyaránt független. Összegét termelési egységre vetítve határozták meg (például véka), és kifizetésére korábbi termékspecifikus programok területi és hozamadatai alapján kerül sor. A támogatás akkor is jár, ha a gazda nem termel, valamint bármit termelhet a gyümölcs és a zöldség kivételével. A szétválasztottság mértékét azonban jelentősen csökkenti az a tény, hogy a 2002. évi mezőgazdasági törvény lehetővé tette a bázisterület frissítését az 1998–2001. évek átlagára.

⁸ A zöld doboz (green box) azoknak az intézkedéseknek a népszerű elnevezése, amelyek a WTO Mezőgazdasági Megállapodás értelmében mentesülnek a belső támogatáscsökkentési kötelezettség alól. E politikák elvileg csak minimális torzító hatással vannak a kereskedelemre, a termeléstől pedig teljesen függetlenek. Nem tartalmazhatnak fogyasztói transzfereket és termelőiár-támogatást sem. Bővebben lásd: *Halmai-Elekes* [2001 és 2003].

Technikai konzultációk a keretmegállapodás elfogadása után

A keretmegállapodás elfogadását követő megbeszélések napirendjén többnyire *technikai jellegű problémák* szerepelnek: a specifikus vámok ad valorem egyenértékének a meghatározása; az exportőr állami kereskedelmi vállalatok; a támogatott élelmiszersegély; a 180 napos vagy annál rövidebb támogatott exporthitel, garancia és biztosítás; a zöld dobozos támogatások felülvizsgálata; vámkvóta-adminisztráció; a vámkvóta növelésének alapja; hogyan lehetne termékspecifikus belső támogatási korlátokat meghatározni; a belső támogatási kötelezettségek bázisidőszakának a meghatározása.

A továbbiakban két, politikai és közgazdasági szempontból egyaránt meghatározó témakörre koncentrálnunk: a specifikus vámok ad valorem egyenértékének meghatározására, valamint a zöld doboz felülvizsgálatára.

Az ad valorem egyenérték (AVE) számítása

Az elfogadott keretmegállapodás szerinti lépcsős vámcsökkentés megvalósításához „*közös nevezőre*” kell hozni a tagállamok által alkalmazott vámtételeket.⁹ A tagállamok ugyanis igen változatos formában határozzák meg az importra vonatkozó vámtételeket, amelyek alapvetően vagy érték- (ad valorem) vámok (az importérték százalékában meghatározva), vagy valamilyen más formában meghatározott vámok. A tagállamok gyakorlata szerint a nem értékvámok lehetnek:

- specifikus vámok (mennyiségi egységre – például: súly, darab, fő – vetített vám, például: 2 USD/kg);
- összetett vám (értékvám +/- specifikus vám, például: 10 százalék + 2 USD/kg);
- vegyes vám (érték- vagy specifikus vám kivetése attól függően, hogy melyik a magasabb/alacsonyabb; például: 10 százalék, de minimum 2 USD/kg, vagy 10 százalék vagy 2 USD/kg közül a kisebb);
- egyéb formulák (a vámtételt például a termékben foglalt mezőgazdasági alapanyagok százalékos aránya alapján kalkulálják).

A WTO konszolidált vámtétel adatbázisa szerint (Consolidated Tariff Schedules Database, CTS) az összes szerződéses mezőgazdasági vámtétel kb. 20 százalékát nem értékvám formájában határozták meg. Ebből 53 százalék a specifikus vám, 16 százalék az összetett vám, 27 százalék a vegyes vám és 4 százalék az egyéb kategóriába tartozik. A nem értékvámok legnagyobb fokú koncentrációja a húsipari termékeknél (HS¹⁰ 02), a zöldségeknél (HS 07), a tejtermékeknél (HS 04) és az alkoholnál (HS 22) figyelhető meg. A nem értékvám formájában meghatározott vámok alkalmazása a fejlett országokban a leggyakoribb. Nem értékvám formában meghatározott a mezőgazdasági vámtételek 63 százaléka Norvégiában, 45 százaléka az Európai Unióban és 43 százaléka az Egyesült Államokban.

Úgy tűnik, hogy a tagállamok tanultak a korábbi „piszkos” vámosítás (dirty tariffication) esetéből. *Ezúttal a tagállamok nem kapnak teljesen szabad kezet az egyenérték meghatározásában*, hiszen az ad valorem egyenérték kiszámításának irányelveit megállapodásban szabályozzák.

⁹ A nem értékvám formában meghatározott vámok ad valorem egyenértékének meghatározása nem korlátozódik kizárólag a mezőgazdasági tárgyalásokra. E téma a (nem mezőgazdasági) piacra jutás tárgyalási csoportjának napirendjén is szerepel.

¹⁰ HS – Harmonizált vámnómenklatúra (Harmonized System nomenclature).

Az *ad valorem* egyenérték kiszámításának alapvetően két módja van (WTO, 1998). A vámbevétel és az egységnyi érték módszere. A *vámbevétel módszer* szerint az adott termék importjából származó vámbevételt az adott termék importjának értékével elosztva kapjuk meg a százalékos értéket.

$$AVE = \frac{\text{rev}}{v} \times 100,$$

ahol: *rev* (vámbevétel) = specifikus vám x az import mennyisége és *v* = az import értéke.

Tekintettel azonban arra a tényre, hogy az elfogadott keretmegállapodás értelmében a vámcsökkentés a szerződéses vámtételre vonatkozik, a vámbevétel módszer csak akkor ad elfogadható eredményt, ha a szerződéses vám megegyezik az alkalmazott vámtétellel. A módszerrel kapcsolatban a további problémák merülhetnek még fel:

- a vámtételenkénti vámbevételre vonatkozó adatok gyakran nem nyilvánosak, még a statisztikai hivatalok számára sem elérhetőek;

- az *ad valorem* egyenérték a valóságosnál alacsonyabbnak tüntetheti fel a legnagyobb kedvezményes vámot, ha a forgalom egy része preferenciális megállapodás keretében bonyolódik le;

- az *ad valorem* egyenérték becslési pontatlanságát növelhetik az olyan egyéb költségek, visszatérítések, védő intézkedések, antidömping vámok stb., amelyek figyelembevétele nagyon megnehezítené a kalkulációt.

Az *egységnyi érték módszere* szerint az import értékét először az import mennyiségével osztják el. Az *ad valorem* egyenértéket ebben az esetben az egységnyi importérték százalékában kifejezett specifikus vám határozza meg. Képletben:

$$AVE = (SP * 100)/(UV * XR),$$

ahol: *AVE* = *ad valorem* egyenérték; *SP* = specifikus vám; *UV* = az import egységnyi értéke (import értéke/import mennyisége); *XR* = árfolyam, ha szükséges.¹¹

Technikai értelemben ez a módszer igen jó közelítés, amennyiben rendelkezésre állnak a megfelelő mennyiségi és értékstatisztikák. A módszer legnagyobb hátránya, hogy nagyon időigényes a kalkulációja. Mivel nem mindig egyszerű specifikus vámokról van szó, ami közvetlenül viszonyítható az egységnyi értékhez, kiegészítő számításokra és adatokra lehet szükség.

Az *ad valorem* egyenérték becslésének pontossága ebben az esetben erősen függ a rendelkezésre álló mennyiségi és értékadatok pontosságától. Mivel a mennyiségi adatokat gyakran nem olyan pontossággal gyűjtik, mint az értékadatokat, az egységértékekre kapott becslések gyakran igen jelentős eltéréseket mutatnak az egyes tagállamokat illetően.

A vámbevétel módszerhez hasonlóan itt is feltétel, hogy a referencia-időszakban legyen import az adott termékből. Az előző módszertől eltérően azonban erre vonatkozó információ hiányában is kalkulálható az *ad valorem* egyenérték, csak magasabb szintű aggregátumot, például a HS hat számjegyű besorolása szerinti egységértéket kell figyelembe venni. Amennyiben ez tagállami szinten nem áll rendelkezésre, regionális vagy világgpiaci egységérték is használható.

Az 1. táblázat a különböző formában meghatározott vámok lineáris és nem lineáris csökkentésével kapott eredményeket mutatja be. A nem lineáris vámcsökkentés esetében

¹¹ A specifikus vámokat általában nemzeti valutában határozzák meg. Ellenkező esetben árfolyamra is szükség van.

a svájci formula¹² segítségével készült a kalkuláció, ahol az együttható mértéke 12 volt. A lineáris vámcsökkentés az értékvámokra és a nem értékvám formában meghatározott vámtételekre egyaránt elvégezhető, az utóbbiak esetében azonban a nem lineáris vámcsökkentés csak akkor alkalmazható, ha rendelkezésre áll azok ad valorem egyenértéke.

1. táblázat

Lineáris és nem lineáris vámcsökkentés ad valorem és nem értékvámok esetén

	Eredeti vám (t_0)	50 százalékos lineáris vámcsökkentés után kapott vám (t_1)	Svájci formula [$t_1=(12 * t_0)/(12 + t_0)$] alkalmazása után kapott vám
1. eset (értékvám)	20%	10%	7,5%
2. eset (specifikus vám)	50 USD/tonna	25 USD/t	?
3. eset (vegyes vám)	30% vagy 20 USD/tonna közül a nagyobb	15% vagy 10 USD/t közül a nagyobb	?

Forrás: WTO, 2004a.

Bármelyik módszert is alkalmazzuk, felmerül a kérdés, hogy az importérték kiszámításakor milyen árral számoljunk. A legkézenfekvőbb megoldásnak az tűnik, ha az érintett ország statisztikai adatait használjuk, hiszen azok tükrözik az adott országba importált termékek tényleges minőségét. Az exportőr országok ugyanakkor úgy vélik, hogy a protekcionizmus szintjét nem az importőr ország (esetleg mesterségesen magasán tartott) importértékéhez, hanem a világgpiaci átlaghoz, például az ENSZ statisztikai adatbázisának átlagos világgpiaci importértékéhez kellene viszonyítani. E megoldás egyébként alapvetően az exportőröknek kedvez, mivel a széles körű aggregálás elfedi a minőségből adódó áreltéréseket. Amennyiben a vizsgált tagállam importját a magas minőségű termékek dominálják, a világgpiaci adatok alapján számított egységérték félrevezető lehet¹³ (EC, 2005).

Speciális (és elsősorban az Európai Unióra irányuló) problémaként merült fel a tárgyalások során a preferenciális import kérdése. E termékekre, illetve a hozzájuk kapcsolódó árakra külön eljárás vonatkozik. Az eljárás lényege, hogy kiszűrjük azokat az eseteket, amikor jelentős, 40 százalék feletti az eltérés a világgpiaci és az EU-árakkal kalkulált importérték, valamint 20 százalék fölötti a rés a világgpiaci ár és az EU-ár alapján számított ad valorem egyenérték között. A reális ár meghatározása érdekében az EU- és a világgpiaci árak súlyozott átlaga kerül be a kalkulációba. A 2005 áprilisában elfogadott

¹² A vámtárgyalások során állandóan felmerül az ún. diszparitási probléma, amely az eltérő vámszínvonalakból, illetve a lineáris vámcsökkentés tényéből adódik: azonos mértékű (százalékos) vámcsökkentés arányait tekintve nagyobb terhet ró az alacsony vámszínvonalú országokra. E diszparitási probléma megoldására fogadták el a Tokió-fordulón (1973–1979) az ún. svájci formulát: $z = (x * q)/(x + q)$. (z = az új vámtétel, x = régi vámtétel és q koefficiens, amelynek értéke 12–16 között mozoghat.) E módszer – amit csak az ipari termékek vámtételeinek csökkentésére alkalmaztak – elég jól kiegyenlíti a vámcsökkentésből adódó terheket.

¹³ Az Európai Unióba például évente kb. 40 millió euró értékű friss kolbász érkezik, átlagosan kb. 8 euró/kg határárral. E termékcsoport átlagos világgpiaci referenciaára ugyanakkor alig 2 euró/kg, a többnyire alacsonyabb minőségű termékek miatt. Az EU 1,5 euró/kg specifikus vámot alkalmaz. A választott importértéktől függően meglehetősen nagy eltérés mutatkozik az ad valorem egyenérték kalkulációjában. EU-importértékkel (1,5/8) 19 százalékos, világgpiaci importértékkel pedig 75 százalékos az ad valorem egyenérték (EC, 2005).

kompromisszum szerint az EU-árak 25, a világgiazi árak 75 százalékos (egyes esetekben 10 és 90 százalék) súllyal jelennek meg a kalkulációban.

Az ad valorem egyenérték kalkulációkorlátait azonban mindig szem előtt kell tartani. Az ad valorem egyenérték kizárólag a referencia-időszakban mutatja meg a specifikus vám tényleges hatását. Annak ellenére ugyanis, hogy a specifikus vámok mértéke rögzített, azok hatása alkalmanként és szállítmányonként más-más lehet. Ráadásul az ad valorem egyenérték kalkulációja általában éves átlagok alapján történik, így értékelésük csak egy-egy időszak végén, az összes vonatkozó adat begyűjtését követően lehetséges. Mint minden átlagnál, az ad valorem egyenérték háttérben is igen nagy szállítmányonkénti eltérések lehetnek.

Hangsúlyozni szükséges, hogy amikor az egyenérték kalkulációjáról beszélünk, az egymást helyettesítő vámstruktúrák csak közelítik egymást. Elképzelhető, hogy a két szerkezet ugyanakkora vámbevételt, kereskedelmi forgalmat, termelést vagy fogyasztást eredményez, de *szinte lehetetlen olyan ad valorem megfelelőt találni, amely a specifikus vám minden hatását pontosan kifejezi.*

Az ad valorem egyenértékek becslésével közös nevezőre hozható a tagállamok vámstruktúrája, nemzetközileg összehasonlíthatóvá válik a mezőgazdasági termékeknek biztosított protekcionizmus. *A kalkuláció egyúttal nélkülözhetetlen feltétele minden nem lineáris, a vámok szóródását csökkentő formula alkalmazásának is.*

A zöld doboz felülvizsgálata

A Mezőgazdasági Megállapodást aláíró országok kötelezettséget vállaltak a belső támogatás csökkentésére (Megállapodás IV. része). A 6. 1. cikkely (zöld doboz) azonban megenged kivételeket, amennyiben az alkalmazott intézkedések megfelelnek a Megállapodás II. mellékletében részletezett kritériumoknak (államilag finanszírozott kormányzati program része, nem jelentheti az erőforrásoknak a fogyasztóktól történő átcsoportosítását a termelő számára, nem eredményezhet ártámogatást, továbbá meghatározott specifikus támogatáspolitikai ismérveknek is meg kell felelnie). Ezek az intézkedéseket nem veszik figyelembe az AMS kalkulációja során – és ez közös jellemzőjük –, hogy nincs vagy csak minimális hatásuk van a termelésre és a kereskedelemre.

A zöld doboz felülvizsgálatát illetően megoszlanak a vélemények. A tagállamok egy része szerint ez csak a meglévő rendszer áttekintését jelenti, míg mások szerint a zöld doboz reformjára van szükség. A radikálisabb tagállamok azt szeretnék elérni, hogy a zöld doboz egyes intézkedéseit – különösen a jövedelemtámogatási programokat – új szabályokkal korlátozzák, ha azoknak termelésösztönző hatásuk van, vagy implementációjuk a támogatások növelésével kecsegteti a termelőket (például a bázisidőszak frissítése révén).

Az agrárpolitikai reform egyik legnagyobb kihívása éppen az, hogy mennyire sikerül megragadni, azonosítani a meglehetősen bonyolult és erősen differenciált agrárpolitikai programok ösztönző hatásait. Ez gyakran nagyon nehéz feladat, hiszen *bizonyos támogatások (például szétválasztott támogatások) ösztönző hatásai igen nehezen tárhatóak fel.*

Középpontban a szétválasztás¹⁴

A szétválasztott támogatások hatásai

A szétválasztott agrártámogatás célja a mezőgazdasági termelők támogatása a termelés és a kereskedelem torzítása nélkül. A szétválasztott támogatás fix összegű jövedelemtranszferet biztosít a termelőknek, miközben azok piaci alapon dönthetik el, hogy termelnek-e, és ha igen, akkor mit. (Szélesebb értelemben a szétválasztás kifejezést használják a piacorientáltabb mezőgazdasági programokra, valamint a termelést minimálisan torzító támogatásokra is.) *A szétválasztás megszünteti a kapcsolatot a termelő tevékenysége és támogatási jogosultsága között.* (Az áraktól és a termeléstől függő összekapcsolt támogatások komoly termelésösztönző hatással rendelkeznek. Alkalmazásuk következtében túlermelés, csökkenő piaci árak, növekvő támogatási költségek, allokációs torzítások, sőt gyakran tovagyrúzó világgpiaci hatások merülhetnek fel.)

A szétválasztott támogatás alapkövetelménye, hogy az semmilyen formában ne kapcsolódjon a termeléshez, az árakhoz vagy a felhasznált inputokhoz. E kapcsolat hiányában kijelenthető, hogy a támogatás nincs hatással a legfontosabb piaci változókra (termelés, fogyasztás, ár és kereskedelem), és nem torzítja a kereskedelmet. Mindez azt jelenti, hogy a termelés és a kereskedelem többé-kevésbé ugyanúgy alakul, mint támogatás nélkül, a termelők termelési döntéseiket alapvetően a piaci árak függvényében hozzák meg.

A támogatási politikák átalakulása, a szétválasztás igényének előtérbe kerülése maga után vonta *az elemzési módszerek kiterjesztését* is. Az összekapcsolt támogatások esetében a fő hatások jól megragadhatóak a támogatott termék piacán. Minthogy azonban a szétválasztott támogatás a gazdaságok jövedelmére és jólétére hat, a lehetséges hatások értékelése érdekében meg kell ismernünk a támogatott háztartások kiadási, megtakarítási és munkára (mezőgazdasági és mezőgazdaságon kívüli) vonatkozó döntéseit is. *A vizsgálat tárgya az, hogy a növekvő jövedelem és jólét hogyan befolyásolta ezeket a döntéseket.* Meg kell vizsgálni a szétválasztott támogatások esetleges *közvetett termelési hatásait* is.

A közvetlen támogatások a háztartásokra gyakorolt hatásaik révén közvetlenül vagy közvetve befolyásolhatják a mezőgazdasági termelést.

Az OECD [2001a] szerint minden, a termelők jólétét, likviditását és kockázattal kapcsolatos attitűdjét befolyásoló transzfernek van közvetett termelési hatása, hiszen e tényezők meghatározóak a termelési döntéseknél. E transzfernek hozzájárulnak ahhoz, hogy azok a gazdaságok is folytathassák a termelést, amelyek piaci feltételek mellett nem tudnának érvényesülni.

A támogatás termelésre gyakorolt hatása azonban gyakran nem egyértelmű. Ez különösen igaz akkor, ha a piacokat erősen torzító magas szintű támogatás több évtizedes múltira tekint vissza. A támogatás mesterséges tőkevonzó képességet biztosított a támogatott szektoroknak, lehetővé téve a magasabb szintű beruházásokat (Roberts et al. 1999). A beruházás szélesebb értelemben nemcsak a gazdaságokban megvalósított fejlesztésekre vonatkozik, hanem kiterjed a nagyobb szállítási és tárolási infrastruktúra kiépítésére, csatornázásra, kutatás-fejlesztésre stb. is. A fenti beruházásokra fordított összegek „elsüllyedtek” (már nem befolyásolható) költséggé minősülnek. Amennyiben ugyanis a támogatást megszüntetik, vagy valamilyen szétválasztott támogatással helyettesítik, e beruházások még akkor is igen sokáig hatással lesznek a termelésre.

¹⁴ A szétválasztás témakörét részletesen elemzi: *Halmi [2004], 131–149. o.*

Rude [2000] a kockázatkerülés és a méretgazdaságosság fontosságát emeli ki. A jövedelem és a jólét változása a kockázati preferenciákra is hatással lehet. A termelők kockázatkerülő magatartása hatással lehet a termelési döntésekre, hiszen a szétválasztott támogatás következtében megváltozik a termelő kockázatviselő képessége, ami hatással lehet a termelés szintjére, a felhasznált input mennyiségére és/vagy a termékszerkezetre. (Ugyanakkor Makki, Somwaru és Vanderveer [2004] szerint e hatások nem jelentősek.)

Az OECD [2001a] tanulmánya a jövedelembiztonságot, a jóléti hatásokat és a várakozásokat emeli ki. Lényegesek a termelők várakozásai. Az utóbbi években – a termeléstől való függetlenség biztosítása érdekében – egyes megreformált támogatásokat korábbi időszak adatai alapján határozzák meg. („Történelmi” jogokon alapuló támogatás.) Amennyiben a termelők arra számítanak, hogy további változások várhatóak, érdekeltek maradnak a korábbi termelési szint fenntartásában, lehetőség szerinti növelésében, hiszen arra számítanak, hogy a jelenlegi termelési szint képezi majd a későbbi támogatás alapját. S hogy a termelők várakozásai nem alaptalanok, azt bizonyíthatja az USA esete, ahol a 2002. évi mezőgazdasági törvény lehetővé tette a bázisterület frissítését az 1998–2001-es évek átlagára (a fix összegű közvetlen támogatások esetében). Sőt, felmerül a lehetősége annak is, hogy az EU egységes gazdaságtámogatása keretében is sor került a bázisok rejtett frissítésére, hiszen az új támogatás 2000–2002. évi adatokon alapul.¹⁵

A szétválasztott támogatások sokkal inkább befolyásolhatják a termelést, ha *piaci hiányosságok* (nem hatékony erőforrás-elosztás, tökéletlen információáramlás a tényező-, a biztosítási és a mezőgazdasági termékpiacon) állnak fenn. A korlátozott hitelképesség például olyan piaci hiányosság, amely megakadályozza, hogy a termelő jövedelmező beruházásokat valósítson meg a gazdaságban. A szétválasztott támogatás megszüntetheti e korlátot, többletlikviditást biztosítva a gazdasági szereplők számára (Burfisher–Hopkins, 2004).

Vercammen [2001, 2003] többek között a vidéki *munkaerőpiac* rugalmatlanságára és kényelmi motívumokra hivatkozik. A szétválasztott támogatások a többi termékhez hasonlóan a szabadidőt is „elérhetőbbé” teszik. Megnö a szabadidő értéke (a költségéhez, azaz az újabb egységnyi jövedelem határértékéhez képest), ami elméletileg a munkával töltött idő csökkenéséhez vezet a mezőgazdaságban és azon kívül egyaránt. Ahearn–Harrington–Hoppe–Korb [2004] elemzése szerint a háztartások e tekintetben ugyanúgy reagálnak a szétválasztott támogatásra, mint az összekapcsoltra.

Az USA szétválasztott jövedelemtranszfereire vonatkozó empirikus irodalom nem igazán támasztja alá azokat az elméleti elemzéseket, amelyek szerint a szétválasztott támogatásoknak jelentős termelési hatásaik lehetnek. Tekintettel az USA mezőgazdasági föld-, munka- és tőkepiacára, valamint a kockázatmenedzselési lehetőségekre, Gardner [1992], Collender [1999] és Harwood et al. [1999] egybehangzóan állítja, hogy a szétválasztott támogatásoknak nincs jelentős termelési hatásuk. Az USDA [2003] elemzése sem talált bizonyítékot arra, hogy a szétválasztott támogatások hatással lennének a mezőgazdasági gép- és felszerelés beruházási rátájára, bár egyes vidéki háztartások számára valóban komoly feszültséget jelent a hiteltörlesztés. Kimutatták ugyanakkor, hogy e támogatások közvetve mégiscsak hatást gyakorolhatnak a termelésre, hiszen befolyásolják a vidéki háztartások munkaidővel, fogyasztással, megtakarítással és beruházással kapcsolatos döntéseit. Dewbre és Mishra [2002] is arra a megállapításra jutott, hogy a szétválasztott támogatásban részesülő amerikai háztartások csökkentették mezőgazdasá-

¹⁵ Sumner [2002] módszerével kifejezhető a termelők bázismegváltoztatáshoz fűződő várakozásainak torzító hatása. Számításai szerint a támogatási bázis módosításának lehetősége kb. negyedakkora ösztönző hatást gyakorol a termelésre, mint a termeléshez közvetlenül kapcsolódó támogatás.

gi munkaidejüket, igaz, a változás kis mértékű. *Roe–Somwaru–Diao* [2002] arra a következtetésre jutott, hogy az amerikai mezőgazdasági tőkepiac tökéletességét feltételezve a közvetlen támogatások hosszú távon hatással vannak a föld tőkeértékére és a bérleti díjakra, de nem befolyásolják a mezőgazdasági termelést.

Westcott és Young [2004] az USA összekapcsolt és szétválasztott támogatásait hasonlítja össze, figyelmüket a támogatások termelésösztönző hatásaira összpontosítva. A rendelkezésre álló empirikus adatok alapján feltárják azokat a politikai és piaci feltételeket, amelyek kapcsolatot teremthetnek a szétválasztott támogatás és a termelés között. Elemzéseik alapján megállapítják, hogy *bár valószínűleg nincs olyan támogatási forma, amelynek egyáltalán nincs termelési hatása, a szétválasztott támogatások e hatásai elenyészők.*

Roe–Somwaru–Diao [2004] stilizált modell segítségével jellemzi az USA támogatott mezőgazdasági háztartásainak fogyasztási, megtakarítási és beruházási viselkedését. Elemzéseik alapján arra a következtetésre jutottak, hogy *a szétválasztott támogatás hosszú távon – még tökéletlen tőkepiac esetén is – csak nagyon kis (gyakorlatilag elhanyagolható) mértékben befolyásolja a mezőgazdasági beruházást és termelést.* A gazdaság növekvő beruházása következtében csökken a tőke megtérülési rátája, s ennek következtében csökken a vidéki háztartások megtakarítási hajlandósága, nő a fogyasztás egészen addig, amíg a különböző beruházások megtérülési rátái ki nem egyenlítődnek.

Az agrárpolitikai intézkedések tárgyalt hatásai (OECD, 2001a) a következők szerint csoportosíthatóak.

– *Statikus hatások.* Ha valamely intézkedés a mezőgazdasági output vagy input árát befolyásolja, statikus termelési és kereskedelmi hatás jelentkezik. Amennyiben az intézkedés csak a termelő jövedelmét befolyásolja (az árakat nem), statikus termelési hatás állhat fenn.

– *Bizonytalanság melletti (kockázati) hatások.* Amennyiben a termelők kockázatképrülők, minden olyan intézkedés, amely csökkenti a kockázatot és/vagy növeli a jövedelmet, pótlólagos termelési és kereskedelmi hatással rendelkezik.

– *Dinamikus hatások.* A támogatott keretek között megvalósított beruházás befolyásolja a következő évi termelési döntéseket. Ha a jövő politikája bizonytalan, a jelenlegi politika és a kormányzati döntések befolyásolják a termelők várakozásait, s azok révén a jelenlegi termelési döntéseket. Az összetett csomagok befolyásolhatják a termelők várakozásait, reakcióképességét.

A statikus, dinamikus és kockázati mechanizmusok kiegészítik egymást, és egy-egy intézkedést illetően egyidejűleg jelentkezhetnek. Ilyen összetett körülmények között nehéz úgy megtervezni az intézkedéseket, hogy azoknak egyáltalán ne legyen termelési és kereskedelmi hatásuk.

Szétválasztási koncepciók

A WTO Mezőgazdasági Megállapodás szövege a szétválasztás kifejezést csak egy speciális intézkedésre, nevezetesen a szétválasztott jövedelemtámogatásra használja. A szétválasztás koncepciója azonban egyértelműen megjelenik a „nincs, vagy csak minimális hatásuk van a termelésre és a kereskedelemre” megfogalmazásban.

A termelőknek nyújtott közvetlen kifizetésekkel kapcsolatban a megállapodás a következőket emeli ki.

a) A támogatási jogosultságnak *egyértelmű kritériumokon kell alapulnia*, mint például jövedelem, termelői vagy földtulajdonosi státus, tényezőfelhasználás vagy termelési szint meghatározott vagy rögzített bázisidőszakban.

b) E támogatások összege egyetlen évben sem kapcsolódhat a bázisidőszakot követő évek termelésének módjához vagy mértékéhez. (Beleértve az állatállomány nagyságát.)

c) E támogatások összege egyetlen évben sem kapcsolódhat a bázisidőszakot követő évek termelésére vonatkozó hazai vagy nemzetközi árakhoz.

d) E támogatások összege egyetlen évben sem kapcsolódhat a bázisidőszakot követő években alkalmazott termelési tényezőkhöz.

e) E támogatások igénybevétele nem feltétele a tényleges termelés.

Széles körben ezeket tekintik a *szétválasztás feltételeinek*. (Valójában a megállapodás logikája szerint valamennyi, a II. mellékletben szereplő intézkedés – közöttük az élelmiszer-biztonságot szolgáló készletezés, a belföldi élelmiszer-segély, a jövedelem-biztosítás támogatása, a természeti katasztrófák enyhítését célzó programok, a strukturális alkalmazkodást segítő támogatások stb. – szétválasztottnak minősülnek.) A Mezőgazdasági Megállapodás tehát az *intézkedések jellege, felépítése alapján* határozta meg a szétválasztás kritériumait.

Az *OECD* ugyanakkor az *intézkedés hatása alapján határozza meg a szétválasztást* (OECD, 2001a,b). E megközelítés az előbbieknél szigorúbb fogalmi kereteket eredményez: a teljes, illetve a hatékony teljes szétválasztás kategóriáit.¹⁶

Az egyensúlyi megközelítés szerint a szétválasztott intézkedéseknek nincs kereskedelmi és termelési hatásuk, illetve az legfeljebb minimális mértékű lehet. *Hatékony teljes szétválasztás* (effective full decoupling) esetén az alkalmazott intézkedés nem eredményez az intézkedés nélküli meghaladó termelési szintet (egyensúlyi megközelítés). Az intézkedés hatást gyakorolhat a termelők döntéseire, ám nem eredményezhet nagyobb termelést.

2. táblázat

Szétválasztási koncepciók

Szétválasztott szerkezet
– A támogatásnak nincs vagy legfeljebb csak minimális a torzító hatása. – Az intézkedés kormányzat által finanszírozott program része. – A támogatásnak nem lehet ártámogató hatása. – Meg kell felelnie bizonyos specifikus támogatáspolitikai ismérveknek: egyértelmű kritériumokon kell alapulnia; egyetlen évben sem kapcsolódhat a bázisidőszakot követő évek termelésének módjához vagy mértékéhez; egyetlen évben sem kapcsolódhat a bázisidőszakot követő évek termelésére vonatkozó hazai vagy nemzetközi árakhoz; nem kapcsolódhat a bázisidőszakot követő években alkalmazott termelési tényezőkhöz és nem feltétele a tényleges termelés.
Szétválasztott hatás
– Teljes szétválasztás
Nincs termelési és kereskedelmi hatás, az intézkedés a sokkokra történő reakciót sem befolyásolja.
– Hatékony teljes szétválasztás
Nem eredményez az intézkedés nélküli szintnél magasabb termelést.

A hatékonyan teljesen szétválasztott (zéro nettó termelési hatású) intézkedéscsomag szűkebb értelemben nem feltétlenül teljesen szétválasztott: a külső sokkra történő kínálati reakció eltérő lehet. Nyitott gazdaságban ilyen típusú kínálati reakciót eredményezhet

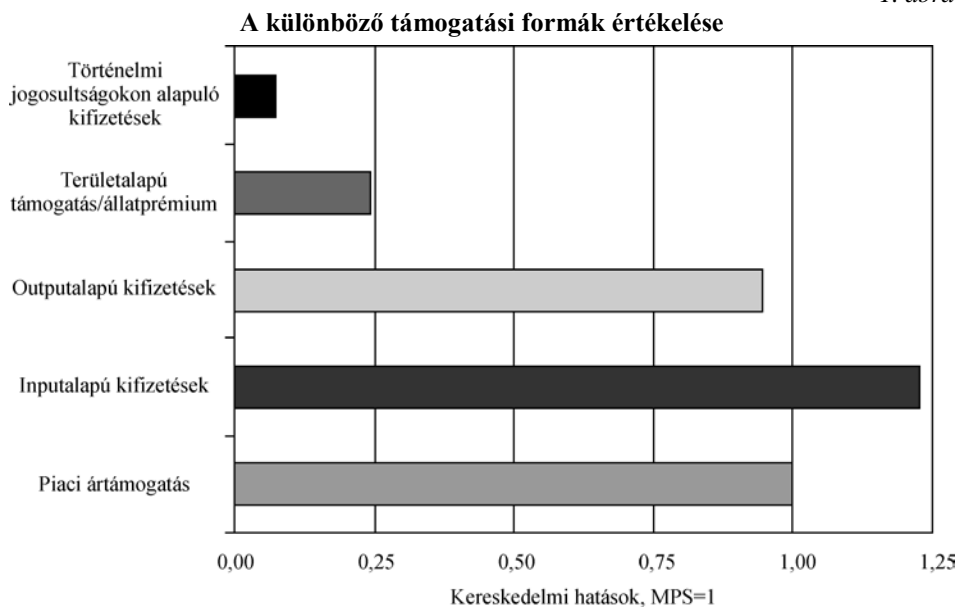
¹⁶ E fogalmi apparátust részletesen tárgyalja és az EU Közös Agrárpolitika legutóbbi reformjának elemzésére alkalmazza *Halmai* [2004].

a világgiazi szinten rögzített adminisztratív ár, ha a kormányzat kész beavatkozni a határokon az ár védelme érdekében. Az ilyen adminisztratív ár hatása zéró a termelésre és a kereskedelemre egyaránt. A világgiazi sokk ugyanakkor nem kerülne továbbításra a termelőkhez. E korlátozó értelemben a zéró piaci ártámogatás nem jelenti az ártámogatás teljes szétválasztását. *Teljes szétválasztásról* csak akkor beszélhetünk, ha az intézkedés nem befolyásolja a sokkokra történő reakciót sem (alkalmazkodási megközelítés). A különböző koncepciók lényegét a 2. táblázat foglalja össze.

A szétválasztás mértéke

A szétválasztás mértékének meghatározása meglehetősen bonyolult feladat. A különböző politikák termelési és kereskedelmi hatásainak mérését, az empirikus elemzést nehezíti, hogy az érintett országok a támogató intézkedések bonyolult rendszerét alkalmazzák. Módszertani szempontból megállapítható, hogy míg a termelés és a kereskedelem egyensúlyi mennyisége szempontjából a statikus relatív árhatások, addig a külső sokkokra adott válaszok szempontjából a dinamikus és kockázati tényezők a meghatározók. Ez utóbbi tényezők vizsgálata különösen bonyolult feladat, így az elemzések többsége a termelési és kereskedelmi hatások mérésére koncentrálnak.

1. ábra



Megjegyzés: Market Price Support (MPS) = Piaci ártámogatás.

Forrás: Halmai [2004], 146. o.

Az OECD [2003a] szántóföldi növényekre (gabona és olajos magvak) koncentrálnak a PEM (politikaelemző mátrix) elemzése szétválasztottságuk mértéke alapján rangsorolja a különböző támogatási intézkedéseket. A kapott eredmények azt mutatják, hogy az input- és outputalapú támogatások (például: piaci ártámogatás) befolyásolják leginkább a termelést és a kereskedelmet, míg a területi alapú támogatások tekinthetők a legszétválasztottabbnak. A torzító hatás tovább csökken, ha nincs termelési kötelezettség.

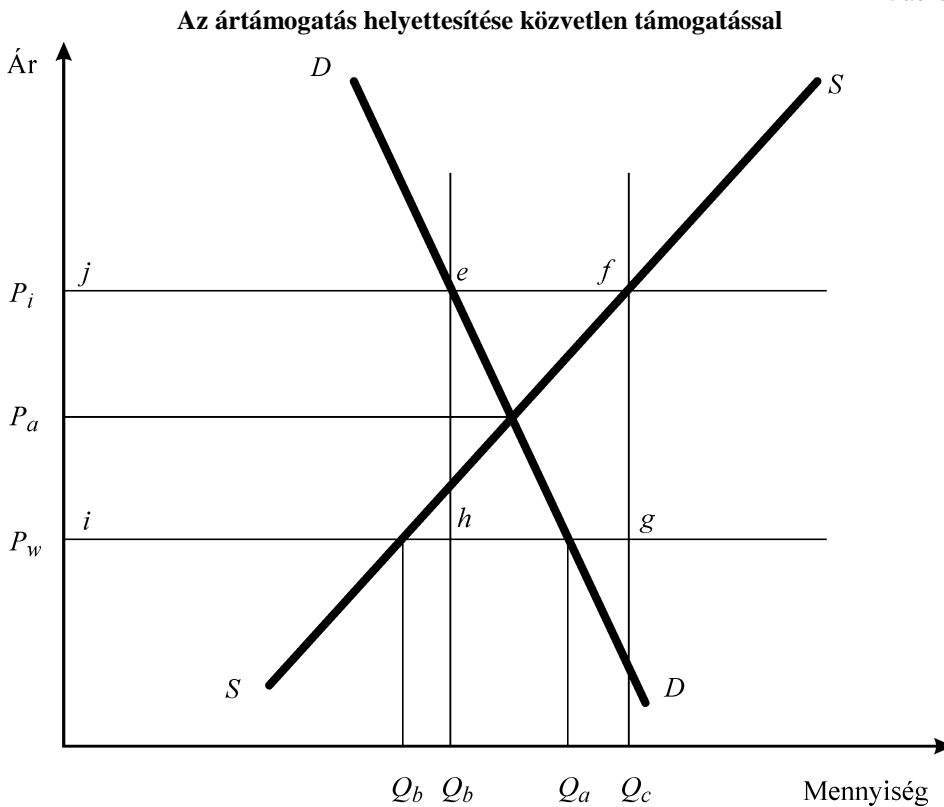
Az empirikus vizsgálatok azt is megmutatták, hogy minél szétválasztottabb a támogatás, annál hatékonyabban jut el a jövedelemtranszfer a termelőhöz.

A PEM-modell legutóbbi eredményei (OECD, 2003a és 2005) azt mutatják, hogy a történelmi jogosultságokon alapuló támogatások piactorzító hatása a legkisebb, s e hatás lényegesen alacsonyabb, mint a területi alapú támogatásokra kapott érték (lásd az 1. ábrát).

Agrárpolitikai reform, vagy játék a pillérekkel?

A WTO-kötelezettségek a támogatási politikák átalakítására, a kevésbé torzító eszközök alkalmazására ösztönözte a tagállamokat. Különösen látványos a támogatási politikák változása az Európai Unióban és az Egyesült Államokban. A legjelentősebb változás a piacra jutás korlátozásával és az exporttámogatással alátámasztott piaci ártámogatás visszazorulása. Helyüket a termeléskorlátozó intézkedésekkel összekapcsolt közvetlen jövedelemtámogatások (kék doboz), valamint a termeléstől és ártól független (szétválasztott) jövedelem- és egyéb támogatások (zöld doboz) vették át. *Megoszlanak azonban a vélemények arról, hogy az új eszközök mennyiben csökkentik a piactorzítás mértékét.*

2. ábra



Forrás: Roberts [2003].

A Mezőgazdasági Megállapodás az exporttámogatások csökkentése tekintetében bizonyult a legszigorúbbnak. Ez helyettesítésre ösztönözte a tagállamokat, s a helyettesí-

tést az a tény is elősegítette, hogy – termeléskorlátozó vagy minimálisan piactorzító jellege miatt – a nemzeti támogatások számos formája mentesül a belső támogatáscsökkentési kötelezettsége alól. Ez a helyettesítés nemcsak az exporttámogatás csökkentését tette lehetővé, hanem a hazai termelők protekcionizmus iránti igényét is enyhítette.

Helyettesítési lehetőség nemcsak az egyes pillérek között, az egyes pilléreken belül is lehetséges. A belső támogatások szempontjából például fontos jelenség, hogy a piaci ártámogatás helyét egyre inkább a mentesített kategóriák valamelyikébe tartozó támogatási formák veszik át. E csere minőségi változás is egyben, hiszen eredményeként elvileg csökken a piacokat erősen torzító támogatások aránya. Az, hogy valójában milyen mértékben csökken a piaci torzítás, több tényezőtől is függ: a termeléskorlátozás jellegétől és mértékétől, vagy az intézkedés alkalmazásának a módjától.

Az agrárpolitikák jövőbeli alakítása szempontjából ezért rendkívül fontos az egyes agrárpolitikai intézkedések működésének, kereskedelmi és termelési hatásainak a feltárása. Mindez jóval meghaladná e cikk lehetőségeit. A problémákat jól érzékeltetheti a 2. ábra, amely különböző mezőgazdasági támogatások főbb hatásait mutatja be leegyszerűsített, statikus formában. Egy termék keresleti (DD) és kínálati (SS) viszonyait mutatja kis országot feltételezve, azaz a támogatási politika változása minimális hatással van a világgpiacra. (A szállítási költségek nem jelennek meg.)

Tegyük fel, hogy a vizsgált ország világpiaci ár (p_w) mellett nettó importőr. Az import mennyisége $Q_a - Q_b$. A kormány úgy dönt, hogy a hazai termelők számára a világpiaci ár fölötti p_i árat biztosít, méghozzá úgy, hogy a hazai és a világpiaci ár különbségével azonos mértékű ($p_i - p_w$) vámot vet ki az importra (eh). A magasabb belső ár (p_i) ösztönzőleg hat a termelésre, feleslegek keletkeznek, amelyek további intézkedés hiányában lefelé nyomnák a belső árakat. Hogy erre ne kerüljön sor, és a belső ár tartható maradjon, a feleslegeket exportálni kell. Minthogy azonban export csak világpiaci áron lehetséges, a kormány exporttámogatással (fg) hidalja át a belső ár és a világpiaci ár különbségét. (A gyakorlatban az exporttámogatásnak a szállítási költséget is fedeznie kell, így az egységnyi mennyiségre jutó exporttámogatás mértéke meghaladja a vámot.)

Az ártámogatás fenntartásához tehát vámra és exporttámogatásra egyaránt szükség van, s azok következtében a modellezett ország nettó importőrből nettó exportőr lesz. Az exporttámogatás költségvetési terhe az $efgh$ terület, míg a hazai fogyasztók magasabb árak formájában viselik az ártámogatás költségét ($jehi$ terület).

Egy idő után a kormány úgy dönt, hogy leveszi a terhet a fogyasztók válláról, és kész a támogatás teljes költségét a költségvetésből finanszírozni. Ezért a vámmal és exporttámogatással alátámasztott piaci ártámogatást költségvetésből finanszírozott közvetlen (de világpiaci áraktól függő) támogatással váltja fel. Ahhoz, hogy a termelők bevétele ne csökkenjen, $p_i - p_w$ egységnyi támogatást kell biztosítani a teljes termelésre (Q_c).

A helyettesítés főbb következményei az alábbiak:

- a termelők továbbra is az iparág f pontjában termelnek (Q_c mennyiséget);
- nincs szükség vámra, s a belső fogyasztói árak a világpiaci szintre csökkenhetnek;
- az export kevesebb ($Q_c - Q_a$), mint a vámmal és az exporttámogatással támogatott ártámogatás esetén, hiszen a fogyasztók az alacsonyabb világpiaci árra reagálva növelték a keresletüket;
- a közvetlen támogatás lefedi a p_i termelői ár és a világpiaci ár közötti különbséget, így exporttámogatásra sincs szükség.

Amennyiben tehát a vámmal és exporttámogatással támogatott ártámogatást azonos mértékű közvetlen (de árakhoz kapcsolódó) támogatás váltja fel, az adott ország anélkül tudja csökkenteni vagy megszüntetni az importvámokat és az exporttámogatást,

hogy megváltozna a termelés vagy a támogatás szintje. A magas bázisidőszaki vámokkal és exporttámogatással rendelkező országoknak relatíve nagy csökkentési kötelezettségvállalást tesz lehetővé – piaci pozícióik romlása nélkül – azok közvetlen (belső) támogatásra való cseréje.¹⁷

Mint azt a 2. ábra is mutatja, a termelési torzítás a támogatási szerkezet bemutatott megváltozása után is fennmaradt. Megszűnt azonban a fogyasztási torzítás, így a helyettesítés következtében összességében csökkent a piaci torzítás. A torzítás annál nagyobb mértékben csökken, minél szétválasztottabb az új közvetlen támogatás.

A zöld és kék dobozos kivételek beépítése a megállapodásba (valamint azok kiterjedt használat) enyhíti a belső támogatás csökkentésére vonatkozó kötelezettségek hatékonyságát. A közvetlen (különösen a szétválasztott) támogatások előtérbe kerülése ugyanakkor fontos lépés a nemzetközi agrár-kereskedelempolitikai reform irányába: igaz, hogy folytatódik a támogatás, de a piacot lényegesen kevésbé torzító formában.

Záró gondolatok

Bár a WTO-tagállamoknak még meg kell állapodniuk az új mezőgazdasági megállapodás részleteit (modalitások) illetően – a 2004. augusztusi keretmegállapodás szinte teljes egészében híján van a számoknak –, és az előre rögzített időpontok is csúsznak, mégis történt előrelépés.

A 2004. augusztusi keretmegállapodás felhívja a figyelmet a dohai miniszteri deklaráció azon pontjára, amely szerint *jelentős mértékben kell javítani a piacra jutás feltételeit*. A keretmegállapodás alapján a *progresszív vámcsökkentést* a magasabb vámok nagyobb mértékű csökkentésével kell megvalósítani (lépcsős vámcsökkentés), némi rugalmasságot biztosítva az érzékeny termékeknek. Az érzékeny termékeket illetően a megállapodás azt tartalmazza, hogy a tagállamok – tekintettel a már meglévő kötelezettségekre – meghatározott számú vámtételt érzékenynek minősíthetnek. Hogy melyek is lehetnek ezek a termékek, az egyelőre nem világos.

A tagállamok egyelőre az *ad valorem egyenérték (AVE) kalkulációra* koncentrálnak, ami ahhoz szükséges, hogy az egyes vámtételek besorolhatóak legyenek az eltérő mértékű vámcsökkentést előirányzó „lépcsőkbe”. A konverziós módszerek közül pillanatnyilag az egységnyi érték módszere tűnik a legelfogadhatóbbnak. Az *ad valorem egyenérték* kalkulációját azonban számos tényező nehezíti. Többek között nehezen megoldható a technikai jellegű (az áruk nyersanyag-összetételén alapuló) vámtételek konverziója, problémát okoz az egységérték meghatározásához szükséges piaci ár (nemzeti versus világgpiaci ár), továbbá torzításokat eredményezhetnek a vámkvóták és a preferenciális megállapodások is. Egyelőre azonban még nem lehet tudni, hogy összesen mennyi lépcső lesz, illetve milyen vámcsökkentési formula vonatkozik majd az egyes lépcsőkhöz tartozó vámtételekre.

A keretmegállapodás alapján *az exporttámogatást, valamint a hasonló hatású exportintézkedések minden formáját meg kell szüntetni*. A jelenlegi Mezőgazdasági Megállapodást felváltó új megállapodás aligha enged kibúvót e kötelezettség alól.

A jelenlegi Mezőgazdasági Megállapodás implementációja alapján úgy tűnik, hogy a piaci torzítások csökkentése terén a belső támogatásokra vonatkozó kötelezettség

¹⁷ Kiemelendő, hogy e megállapítások az intézményi árakhoz valamiképpen kapcsolódó közvetlen támogatásokra érvényesek. A Közös Agrárpolitika 1992. évi reformja során bevezetett és azóta is működő, itthon érthető módon leginkább a figyelem középpontjában álló közvetlen támogatás nem kapcsolódik az árakhoz.

bizonyult a leggyengébb pillérnek. Nem véletlen tehát, hogy az egyes pillérek közötti helyettesítési lehetőséget kihasználva *a tagállamok egyre inkább a belső támogatásokra*, s azon belül főleg a mentesített intézkedésekre *koncentrálódnak*.

A nemzeti agrárpolitika mozgásterét azonban tovább szűkíti az a tény, hogy a keretmegállapodás már speciális – az általános AMS csökkentési kötelezettségeken felüli – kötelezettségeket is tartalmaz a belső támogatások különböző formáit illetően. A kék dobozos támogatás mértéke – az új megállapodás életbe lépésének első napjától kezdve – nem haladhatja meg a mezőgazdasági termelési érték 5 százalékát, felső határt szabnak meg a de minimisre és a sárga dobozos támogatásokra is.

A különböző agrárpolitikai intézkedések a szétválasztottság mértéke szerint minősíthetők. A (piac- és termelésstabilizációs) skála egyik végén az olyan termeléshez és/vagy árakhoz szorosan kapcsolódó támogatások állnak, mint az output növelésére közvetlenül ösztönző ártámogatás. A skála közepén/végén találhatóak azok a szétválasztottnak minősített támogatások, amelyek (például fix összegű területi alapú támogatás) már gyengébben, vagy egyáltalán nem kötődnek a folyó termeléshez, de kétségtelenül rendelkeznek pozitív jóléti és jövedelmi hatásokkal. A skála legvégén helyezkedik el az az egyelőre csak elméletileg létező koncepció¹⁸, amely átváltható kötvények formájában juttatná támogatáshoz azok tulajdonosát.

Az exporttámogatások csökkentésére, valamint a piacra jutási feltételek javítására irányuló WTO-kötelezettségek kiváltotta helyettesítést az a tény is elősegítette, hogy – termeléskorlátozó vagy minimálisan piactorzító jellege miatt – a nemzeti támogatások számos formája mentesül a belső támogatáscsökkentési kötelezettsége alól. Ez a helyettesítés nemcsak az exporttámogatás csökkentését tette lehetővé, hanem a hazai termelők protekcionizmus iránti igényét is enyhítette.

A támogatási szerkezet átalakítása eddig viszonylag csekély hatással volt a termelésre. Az Európai Unióban a korábban magas szintű ártámogatásban részesített termékek termelése alig változott az 1990-es évek közepe óta, sőt egyes esetekben jelentős mértékben növekedett. A tapasztalatok tehát – úgy tűnik – alátámasztják *Tangerman* [2003] megállapítását, mely szerint a várakozásokkal ellentétben a korábbiaknál szétválasztottabb támogatási formák elterjedését nem követte a termelés csökkenő irányzata. Ilyen körülmények között nehéz azt állítani, hogy *e támogatások* csak minimális piactorzító hatásokkal rendelkeznek. Azok gyakran a korábbi, egyértelműen piactorzító támogatások által generált torzításokat konzerválják. Egyértelmű előnyük azonban, hogy *legalább további torzításokat nem teremtenek, sőt, bizonyos esetekben csökkentik is a már meglévő torzulásokat*.

Nem hagyható figyelmen kívül továbbá, hogy az 1990-es évek reformjai során az egyértelműen piactorzító formák helyett bevezetett új támogatások többnyire csak kis mértékben felelnek meg a hatékony szétválasztás követelményeinek. Az agrárpolitikai reformok új szakaszát eredményezhetik a szétválasztás magasabb fokát teljesítő új konstrukciók. *A hatékony szétválasztás kritériumait megvalósító (megközelítő) megreformált agrárpolitikai intézkedések (köztük támogatások) alkalmazása a piactorzító hatások visszaszorulásához vezethet.*

¹⁸ A „támogatás” degresszív, meghatározott időre szól, és kifejezetten az a célja, hogy elősegítse a világpiaci feltételekhez történő alkalmazkodást. (Bővebben lásd: *Tangermann*, 1991; *Swinbank–Tangermann*, 2000; *Halmi*, 2004.)

Felhasznált irodalom

- Agra Europe* (London) különböző számai.
Agra Focus (Bonn) különböző számai.
- Ahearn, M. C. – Harrington, D. – Hoppe, R. – Korb, P. [2004]: Decoupled and Coupled Payments Alter Household Labor Allocation. In: *Burfisher, M. E. – Hopkins, J. (eds.)* [2004]: Decoupled Payments in a Changing Policy Setting. USDA Economic Report, No. 838.
- Buetre, B. (et al.) [2004]: Agricultural trade liberalisation. Effects on developing countries' output, incomes and trade. Conference paper, 7th Annual Conference on Global Economic Analysis, Trade, Poverty and the Environment. Washington D.C., 17–19 June.
- Burfisher, M. E. – Robinson, S. – Thierfelder, K. [2003]: Modeling OECD Agricultural Programs in a Global Context. Paper presented to the Empirical Trade Policy Conference on „Strengthening Analytic Capabilities to Support Trade Negotiations”. September 18–19, 2003. Woodrow Wilson Center, Washington, D.C.
- Burfisher, M. E. – Hopkins, J. (eds.) [2004]: Decoupled Payments in a Changing Policy Setting. USDA Economic Report, No. 838.
- Collender, R. [1999]: Agricultural Boom and Bust: Will History Repeat in the 1990s? *Agriculture Outlook*, április, 22–26. o.
- Dewbre, J. – Mishra, A. [2002]: Farm Household Incomes and U.S. Government Program Payments. Conference paper, AAEA meetings, Long Beach, CA, July 28–31.
- EC [2005]: AVE – Ad Valorem Equivalents. European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development, MAP-Brief, április.
- Gardner, B. L. [1992]: Changing Economic Perspectives on the Farm Problem. *Journal of Economic Literature*, Vol. 30., 62–101. o.
- Halmi P. [2004]: A reform ökonómiája. EU Közös Agrárpolitika: fordulópont vagy kiigazítás? KJK-KERSZÖV, Budapest.
- Halmi P. – Elekes A. [2001]: Uruguay után, Katar előtt: a WTO Mezőgazdasági Megállapodás alkalmazása és jövője. *Külgazdaság*, 11. szám.
- Harwood, J. – Heifner, R. – Coble, K. – Perry, J. – Somwaru, A. [1999]: Managing Risk in Farming: Concepts, Research and Analysis. USDA ERS Report, No. 774.
- Hennessy, D. A. [1998]: The production effects of agricultural income support policies under uncertainty. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 80., No. 1., 46–57. o.
- Leetmaa, S. [2001]: Effects of Eliminating EU Export Subsidies. In: *USDA* [2001]: Agricultural Policy Reform in the WTO: The Road Ahead. Agricultural Economic Report, No. 802., 92–90. o.
- Makki, S. S. – Somwaru, A. – Vanderveer, M. [2004]: Decoupled Payments and Farmers' Production Decisions Under Risk. In: *Burfisher, M. E. – Hopkins, J. (eds.)* [2004]: Decoupled Payments in a Changing Policy Setting. USDA Economic Report, No. 838.
- OECD [1998]: Agriculture in a Changing World: which Policies for Tomorrow? Meeting of the Committee for Agriculture at the Ministerial level, Press Communiqué, Paris, 5–6 March.
- OECD [1999]: A matrix approach to evaluating policy: preliminary findings from PEM pilot studies of Crop policy in the EU, the US, Canada and Mexico. COM/AGR/CA/TD/TC(99)117/FINAL.
- OECD [2001a]: Decoupling: a conceptual overview. OECD, Paris.
- OECD [2001b]: Market effects of Crop Support Measures. OECD, Paris.
- OECD [2001c]: Income transfer efficiency of farm support measures. AGR/CA/APM(2001)24.
- OECD [2001d]: Multifunctionality: Towards an Analytical framework. OECD, Paris.
- OECD [2002]: Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation. OECD, Paris.
- OECD [2003a]: Effects of Quantitative Constraints on the Degree of Decoupling of Crop Support Measures. www.oecd.org AGR/CA/APM(2002)12/FINAL.
- OECD [2003b]: Analysis of the 2003 CAP Reform. AGR/CA/APM(2003)16/FINAL.
- OECD [2004]: Analysis of the 2003 CAP Reform. AGR/CA/APM(2003)16/FINAL.
- OECD [2005]: Decoupling: illustrating some open question ont he production impact of different policy instruments. AGR/CA/APM(2005)11/FINAL.
- Roberts, I. (et al.) [1999]: Reforming World Agricultural Trade Policies. ABARE Research Report, 99.12, RIRDC Publication, No. 99/96., Canberra.
- Roberts, I. [2003]: Three Pillars of Agricultural Support and Their Impact on WTO Reforms. ABARE eReport, 03. 5., Canberra.
- Roberts, I. [2005]: WTO Agreement on Agriculture: The Blue Box in the July 2004. Framework Agreement, ABARE eReport, 05. 4., Canberra.
- Roe, T. – Somwaru, A. – Diao, X. [2002]: Do Direct Payments Have Intertemporal Effects On U.S. Agriculture? Discussion Paper, No.104., International Food Policy Research Institute, Washington, DC.

- Roe, T. – Somwaru, A. – Diao, X. [2004]: Decoupled Payments: A Dynamic, Economywide Perspective. In: *Burfisher, M. E. – Hopkins, J. (eds.) [2004]: Decoupled Payments in a Changing Policy Setting. USDA Economic Report, No. 838.*
- Rude, J. I. [2000]: An Examination of Nearly Green Programs: Case Study for Canada. *American Journal of Agricultural Economics*, N° 82., 755–761. o.
- Sumner, D. [2002]: Implications of the US farm bill of 2002 for agricultural trade and trade negotiations. Paper presented at the 5th Annual Symposium of the Australian Agricultural and Resource Economics Society, University of New England, Armidale.
- Swinbank, A. – Tangermann, S. [2000]: A Proposal for the Future of Direct Payments Under the CAP. Working Paper, No. 1. Prepared under the Project „Bondscheme” financed by the EU Commission (QLRT-1999-01510). ISBN 0 7049 1136 1.
- Tangermann, S. [1991]: A bond scheme for supporting farm incomes. In: *Marsh, J. (Ed.), The Changing Role of the Common Agricultural Policy: The Future of Farming in Europe. Belhaven Press, London.*
- Tangermann, S. [2003] Trade reform: debating the issues – the OECD perspective. Paper presented at the Outlook 2003 conference, Canberra, 4–5 March.
- Tielu, A. – Roberts, I. [1998]: Farm Income Support: Implications for Gains from Trade of Changes in Methods of Support Overseas. *ABARE Current Issues*, 98. 4., Canberra, augustus.
- USDA (U.S. Department of Agriculture) [2003]: Decoupled Payments: Household Income Transfers in Contemporary U.S. Agriculture. *Agricultural Economic Report, No. 822. www.usda.gov*
- Vercammen, J. [2001]: A Dynamic Analysis of Lump Sum Farm Subsidies. Paper presented at the joint Canadian Agricultural Economics Society/American Agricultural Economics Association annual meetings, Chicago, IL, 2001.
- Vercammen, J. [2003]: A Stochastic Dynamic Programming Model of Direct Subsidy Payments and Agricultural Investment. Paper presented at the joint Canadian Agricultural Economics Society/American Agricultural Economics Association annual meetings, Montreal, Quebec, Canada.
- Westcott, P. C. – Young, C. E. [2004]: Farm Program Effects on Agricultural Production: Coupled and Decoupled Programs. In: *Burfisher, M. E. – Hopkins, J. (eds.) [2004]: Decoupled Payments in a Changing Policy Setting. USDA Economic Report, No. 838. www.usda.gov*
- WTO Committee on Agriculture [1998]: Ad valorem, Specific and Other Tariffs. Background paper, AIE/S5. www.wto.org
- WTO Committee on Agriculture [2003a]: Negotiations on Agriculture. First Draft of Modalities for the Further Commitments. TN/AG/W/1. www.wto.org
- WTO Committee on Agriculture [2003b]: Negotiations on Agriculture. First Draft of Modalities for the Further Commitments. Revision. TN/AG/W/1/Rev. 1. www.wto.org
- WTO Committee on Agriculture [2003c]: Negotiations on Agriculture. Report by the Chairman, Mr. Stuart Harbinson, to the TNC. TN/AG/10. www.wto.org
- WTO Committee on Agriculture [2003]: Incidence of non-ad valorem tariffs in members' tariff schedules and possible approaches to the estimation of ad valorem equivalents. TN/MA/S/10 www.wto.org
- WTO Committee on Agriculture [2004a]: Calculation of ad valorem equivalents (AVEs): data requirements and availability. TN/AG/S/11; TN/AG/S/11/Add.1; TN/AG/S/11/Add.2; www.wto.org
- WTO [2004b]: Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004. WT/L/579 www.wto.org

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Az európai foglalkoztatási stratégia – Lehetőségek és korlátok az új tagállamok számára

A KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány konferenciája,
2005. október 20.

A KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány a Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium szakmai támogatásával tartotta meg konferenciasorozatának immár harmadik, záró rendezvényét¹ „Az európai foglalkoztatási stratégia: lehetőségek és korlátok az új tagállamok számára” címmel.

Az április végén tartott első konferencia az európai foglalkoztatási stratégia fejlődéstörténetét és hazai tapasztalatait vizsgálta. A szeptember elején rendezett második konferencia a foglalkoztatáspolitikai koordinációs folyamat reformját állította középpontjába. Mostani, harmadik rendezvényünk az európai foglalkoztatási stratégia lehetőségeit, korlátait, néhány új tagállam nemzeti sajátosságait és a témához kapcsolódó fontosabb kutatási eredményeket mutatta be. Előadónk az EU, illetve az OECD szemszögéből vázolták a közös foglalkoztatáspolitikai elötte álló kihívásokat, továbbá egyes új tagállamok sajátos tapasztalatainak bemutatására az európai foglalkoztatási stratégiával foglalkozó nemzeti szakértőket hívtunk. A konferenciasorozat a kutatási tapasztalatokat összegző záró előadásai az európai foglalkoztatási stratégia lehetőségeit és korlátait egy másik dimenzióban világították meg.

A konferencia tervezett első előadóját, a brüsszeli bizottság képviselőjében meghívott *Thomas Bendert* sajnós nélkülözniünk kellett, tekintettel arra, hogy a magyar kormány által, Brüsszelnek benyújtott *Nemzeti Akcióprogram* értékelésével volt megbízva. Így a konferenciát szervező alapítvány részéről elhangzott bevezető után első előadónk *Anders Reutersward*, az OECD Foglalkoztatási és Szociális Bizottságának képviselője volt, aki a „*Miért olyan nehéz koherens foglalkoztatáspolitikai prioritásokat megfogalmazni?*” címmel tartott előadásában a politikacsinálás egyik legfőbb dilemmájára próbált meg választ adni. Az OECD Jobs Strategy tapasztalatai alapján arra próbált rávilágítani, hogy – 1994, az OECD első foglalkoztatáspolitikai dokumentumainak nyilvánosságra hozatala óta – hogyan lehet az egyes országokban már meglévő tapasztalatok alapján a felgyülemlett ismereteket, szétágazó célokat néhány prioritás köré csoportosítani. Az OECD megközelítése nem egészen azonos az EU-éval. Az egyik legnagyobb hangsúly a *vállalati környezet* javításán és a *versenyfeltételek* tökéletesítésén, azaz makrogazdasági célokon van (így a következőkön: inflációmentes környezet, ár-

¹ A konferenciasorozatra az Európai Unió Foglalkoztatáspolitikai és Társadalmi Ügyekért Felelős Főigazgatósága által támogatott (VS/2004/0707) projekt keretében kerül sor, amelynek fő célkitűzése az Európai Foglalkoztatási Stratégia fontosságának és lényegének megismertetése Magyarországon, annak feltárása és bemutatása, hogy az európai munkaerőpiac kihívásaira milyen válasz adható az európai foglalkoztatási stratégia segítségével az új tagállamokban, különösképpen Magyarországon.

piaci verseny fokozása, a vállalkozási hajlandóságot korlátozó adminisztratív akadályok leépítése, a technológiai fejlődés és a know-how eredményeinek gazdaságon belüli diffúziója, a rugalmas foglalkoztatási formák és rugalmas béralakítási feltételek, valamint a biztosítási rendszer reformja). A másik fontos célcsoport a *munkanélküliek aktivizálását, a szociális ellátórendszerektől való függés csökkentését* elősegítő politikák kialakítására koncentrálnak. Az aktív munkaerő-politikai eszközökön és a munkaképes korúakat érintő ellátási rendszeren túlmenően ebben a vonatkozásban a legfontosabb célkitűzés a képességek javítása, az oktatási-képzési rendszerek radikális átalakítása.

A statisztikai adatok azt mutatják, hogy meglehetősen változó az, hogy hol sikerült a munkanélküliséget csökkenteni, és mely országokban nem. Azokban az országokban, ahol e téren sikereket lehetett elkönyvelni, ott vagy a *vállalati környezetben* következett be radikális változás (mint Ausztrália, az USA, Új-Zéland vagy Írország esetében, ahol a munkaidő és a bérszabályozás rugalmasabb formáit alkalmazták, és az állásbiztonságot garantáló intézmények kevésbé merev korlátok között működnek), vagy az országok másik csoportjában sikerült a támogatási rendszereket úgy átalakítani, hogy a kedvezményezett részére is érezhető kötelezettségvállalásokat fogalmazzak meg. (Ilyen országok Hollandia, Dánia, az angolszász országok.) Ez utóbbiakban fejlett munkaközvetítési hálózat segítette a munkaerőpiacra történő visszakerülést.

A *sikeres politika alapvető célkitűzése a foglalkoztatottság, a munkaerő-piaci részvétel növelése* és nem egyszerűen a munkanélküliség csökkentése. Így a munkavállalók speciális, marginális csoportjai számára – mint a diákok, fiatalkorú munkavállalók, idősebbek, fogyatékosok, kisgyereket nevelő szülők – rugalmasabb, újfajta munkavállalási lehetőségek megteremtése a cél. A statisztikai adatok azt mutatják, hogy Magyarország mind az általános foglalkoztatási ráta, mind a fiatalkorúak, mind az időskorúak foglalkoztatása terén – nemzetközi összehasonlításban – a sereghajtók közé tartozik.

A fenti tendenciákból az a következtetés vonható le, hogy a foglalkoztatásban megmutatkozó különbségek elsősorban a nemzeti munkaerőpiac hatékony vagy kevésbé hatékony működését tükrözik vissza, illetve a különböző, a foglalkoztatást befolyásoló politikák céljainak és eszköztárának a harmonizálását vagy ellentmondásait mutatják.

Így a kevésbé fejlett országok esetében külön probléma, hogy hogyan lehet az „*informális foglalkoztatást*”, a feketegazdaságot keretek közé szorítani. Azokban az országokban, ahol az informális foglalkoztatás aránya nagy, ott a szabályok a munkaerőpiac csak egy részét érik el. Ezzel szemben azokban az országokban, ahol az informális foglalkoztatás kicsi, ott a munkaerő nagy része azonos feltételek, szabályok mellett foglalkoztatható. A probléma azonban az, hogy a globalizált világban a fejlett országok olyan országokkal versenyeznek, mint Kína, ahol a munkaerőpiac 80-90 százaléka feketén működik. A legtöbb esetben az informális gazdaság célja az adóelkerülés, tükrözve azt, hogy a legális foglalkoztatás adóvonzata a munkáltató számára túlságosan magas. Alacsony termelékenységű országokban nem reális arra számítani, hogy ez a jelenség viszonylag gyorsan visszaszorítható lenne.

Ahogy már említettük, a *munkanélküliségi biztosítás* rendszere csak akkor lehet hatékony, ha megfelelő munkaközvetítési intézményhálózat is működik az adott országban, amely képes a visszailleszkedést hatékonyan elősegíteni. Kutatások igazolják, hogy csak akkor célszerű egy viszonylag nagyvonalú munkanélküli-segélyezési rendszerre támaszkodni, ha ezt aktív foglalkoztatási programokkal és a foglalkoztatás korlátozott védelmét biztosító törvényekkel párosítják. Azokban az OECD-országokban, ahol a munkanélküli-segély magas, megvan ugyan a kockázata annak, hogy a potenciális munkavállalók visszaélnek ezzel a lehetőséggel, de ezek statisztikai aránya – különösen a fejlett országokban – összességében kicsi. Különösen akkor, ha az intézményi struktúra olyan, hogy ezeket a viszonylag nagyvonalú juttatásokat el lehet veszíteni, amennyiben az érintett

magá nem keres aktívan állást, valamint a munkaközvetítés hálózata elég hatékony és fejlett. Ugyancsak fontos, hogy a munkaerő reintegrálódását elősegítő programok működését, hatékonyságát értékeljék, visszamenőlegesen felülvizsgálják, és a szükséges korrekciókat elvégezzék.

A foglalkoztatáspolitikának tehát arra kell törekednie, hogy a foglalkoztatás biztonsága és rugalmassága között megfelelő egyensúlyt alakítson ki, az állandó foglalkoztatás és az ideiglenes, átmeneti foglalkoztatás munkaerő-piaci szegmentálódását megakadályozza, elősegítse az informális foglalkoztatás visszaszorítását. Világosan kell látni, hogy a különböző politikák elemei kölcsönhatásban állnak egymással, így a foglalkoztatási stratégiának mindenütt intézkedéscsomagként kell megjelennie, és ami a legfontosabb, nincsen egyenrecept az egyes országok számára.

Alona Nikolajeva, a lett Szociális és Munkaügyi Minisztérium képviselőjeként Lettország foglalkoztatási politikájának cél- és intézményrendszerét, a lett nemzeti akcióprogram formálódásának hátterét vázolta. Lettország esetében 2003-ban került sor a foglalkoztatási prioritások első, rendszerbe foglalt megfogalmazására. Ezzel párhuzamosan külön dokumentumban meghatározták a befogadó munkaerőpiac kialakításával kapcsolatos teendőket. Az EU-tagságra felkészülve, a programozási dokumentum részeként megszületett a 2004–2006-os évekre vonatkozó, a szegénység és a szociális kirekesztés visszaszorítására irányuló program. Ebben a folyamatban a következő lépés – hasonlóan a többi tagországhoz – a nemzeti lisszaboni reformprogramok megfogalmazása, amelyek munkaerő-piaci fejezete a 2005-2008-as éveket fogja át. Ez utóbbi dokumentum több minisztérium közös munkájaként született meg: a gazdasági minisztérium felelős a reformprogram makrogazdasági fejezetének kidolgozásáért, az oktatási és tudományos minisztérium a foglalkoztatási fejezetben felvetett oktatási, képzési intézkedésekért, a regionális fejlesztési minisztérium a nemzeti fejlesztési terv kidolgozásáért, a jóléti és foglalkoztatási minisztérium pedig a munkanélküliség csökkentését, a szociális kirekesztés és a szegénység mérséklését szolgáló intézkedésekért. A pénzügyminisztérium felelőssége a humánerő-fejlesztési program kidolgozása.

A foglalkoztatási trendek Lettországban az utóbbi években nem alakultak kedvezőtlenül, a foglalkoztatottság nőtt, ugyanakkor még nagyon jelentős a különbség a férfi és a női foglalkoztatottság között (2004: 66,8 százalék a férfiak foglalkoztatottsági rátája, ugyanakkor 58,5 százalék a nőké.) Az időskori (55–64 év közötti) foglalkoztatás ugyan alacsonyabb, a munkanélküliek 17 százaléka ebből a korosztályból kerül ki, és jelentős részük nő. Ezzel együtt érdemes megjegyezni, hogy az időskori foglalkoztatás helyzete javul, sőt foglalkoztatási rátájuk meghaladja az EU-25 átlagát. Jelentősek a regionális különbségek, amelyek mind a GDP, mind a foglalkoztatás alakulásában jelentkeznek. Riga és környéke a fejlettebb régiókhoz tartozik, szemben az egyéb területekkel, ahol a munkanélküliségi ráta a 18 százalékot is eléri.

A lett intézkedések egy része arra koncentrál, hogyan lehet a fiatalok munkaerő-piaci integrálódását fokozni, a másik a még mindig jelentős tartósan munkanélküliek reintegrálódását elősegíteni. E téren még igazán nagy sikereket nem lehet elkönyvelni, a tartósan munkanélküliek 60 százaléka nem tud kitörni ebből az állapotból. Az egész életen át tartó tanulás kapcsán hozott különböző képzési intézkedések eddig még nem igazán hoztak látványos eredményeket. A fentiek alapján a *lett foglalkoztatáspolitikai* előtt az elkövetkező időszakban a következő kihívások állnak:

- a munkaerő versenyképességének és minőségének javítása,
- a foglalkoztatáspolitikai kulcsszereplői esetében az adminisztratív kapacitások javítása, annak érdekében, hogy képesek legyenek a különböző intézkedések, programok monitorozására és hatékonyságának javítására,

– a foglalkoztatásért felelős intézmények, programok és eszközök céljai közötti koherencia megteremtése, és az európai foglalkoztatáspolitikai céljaival történő összehangolása,

– az informális munkavégzés visszaszorítása,

– azokban a régiókban, ahol a munkanélküliség a legmagasabb, a támogatások fokozása és a különböző aktív munkaerő-politikai beavatkozások alkalmazása.

Az új *lett fejlesztési terv* középtávú céljai ennek megfelelően: *a)* a versenyképesség és a foglalkoztatás javítása; *b)* a humánerőforrás fejlesztése; *c)* az infrastruktúra fejlesztése. A célokhoz párosított prioritások az információs társadalom feltételeinek megteremtése, a fenntartható növekedés, a környezet védelme, esélyegyenlőség és területi kohézió.

A lett nemzeti akcióprogram foglalkoztatási fejezete által kitűzött fő irányok:

– a tartós munkanélküliség megelőzése,

– a mindenki számára nyitott munkaerőpiac, azoknak az elérése, akik önmaguktól nem képesek visszaintegrálódni a munkaerőpiacra,

– a kis- és középvállalatok támogatása különösen perifériális, versenyproblémákkal küzdő, elmaradott térségekben,

– a munkafeltételek javítása, a szociális párbeszéd ösztönzése,

– a szakképzési programok hatékonyságának javítása, az egész életen át történő tanulás ösztönzése,

– a női esélyegyenlőség javítása,

– az aktív munkaerő-politikai eszközök hatékonyságának és minőségének javítása,

– a szociális kirekesztés által fenyegetett csoportok munkaerő-piaci reintegrálódásának elősegítése,

– foglalkoztatásbarát adó- és szociális rendszer megteremtése,

– a családi élet és a munka összehangolhatóságának biztosítása, a rugalmas foglalkoztatás lehetőségeinek kialakítása, a foglalkoztatási szolgálat korszerűsítése,

– helyi foglalkoztatási programok kialakítása,

– regionális különbségek csökkentése.

Az európai foglalkoztatási stratégia lettországi alkalmazása szempontjából a legfontosabb célkitűzések: *a)* a munkavállalók és a vállalkozások alkalmazkodóképességének javítása; *b)* a munkavállalók visszacsábítása a munkaerőpiacra és a munkavállalást reális lehetőségként nyújtani mindenki számára; *c)* a humánerőforrás javítására irányuló befektetések ösztönzése.

A lettchez sok szempontból hasonló problémákat vetett fel a lengyel előadó is. *Ewelina Szczech-Pietkiewicz*, a Lengyel Gazdasági és Munkaügyi Minisztérium Stratégiai Részlegének képviselője számos feszültségre mutatott rá. Lengyelországban a népesség csökken, a lakosság öregszik, még ha nem is olyan mértékben, mint más európai országban, az aktivitási ráta 1998 óta folyamatosan csökken, a női aktivitás lényegesen (15 százalékponttal) alatta marad a férfiak aktivitási rátájának. Az alacsony aktivitás elsősorban a 24 év alatti, illetve az 55 év fölötti korosztályt jellemzi. Az inaktív csoportok aránya növekvő tendenciát mutat, elsősorban a nyugdíjba vonulás, a képzési-oktatási programokban való részvétel, betegség és fogyatékoság, családi körülmények változása, illetőleg a munkakeresés nem kellő ösztönzése miatt. A képzettség színvonala nagyon jelentősen befolyásolja a munkavállalási lehetőségeket Lengyelországban, de ennek ellenére a magasán kvalifikáltak között is növekszik a munkanélküliség, különösen a frissen végzettek körében. Strukturális jellemzőket nem igazán lehet nevesíteni. A munkanélküliek többsége azonban alacsony képzettségű, ennek ellenére az egész életen át tartó tanulás programjai nem igazán sikeresek: 2004-ben a munkanélküliek csupán 3,9 százaléka vett részt ilyen jellegű képzési programban.

A képzési programok csekély hatékonysága részben a rendelkezésre álló források mérsékelt voltának, részben a lehetőségekkel való visszaéléseknek köszönhető. A programokon elsősorban olyanok (dőntően fiatal munkavállalók) vesznek részt, akik e nélkül is képesek lennének érdekeiket a munkaerőpiacon érvényesíteni. Az OECD adatai szerint a felnőttképzés terén Lengyelország még mindig nagyon mérsékelt eredményeket mutat fel. Ennek okait a következőkben foglalhatjuk össze:

- nem kellően tudatos a munkavállalókban a képzettség, illetve a készségek javításának fontossága, nem motiváltak saját ismereteik bővítésében,
- jelentősek a pénzügyi korlátok (felmérések szerint a képzési programokban részt vevők 25 százaléka, az azokon kívül maradók 31 százalék a saját források hiányára panaszkodik).

2004 óta némi javulás mutatkozik a lengyel munkaerőpiacon: a munkanélküliség valamelyest csökken, azonban a tartós munkanélküliség továbbra is igen magas, aránya 50 százalék, és regionálisan nagy szóródást mutat. A viszonylag nagyvonalú szociális transferek és a nem megfelelő képzettség a reaktiválás legfőbb akadályai.

E problémák kezelése érdekében ez év szeptemberében a lengyel minisztertanács elfogadta a 2007–2013-as időszakra szóló *nemzeti foglalkoztatáspolitikai stratégiát*. Ennek jegyében a következő célok fogalmazódtak meg:

- fenntartható növekedés és a humán erőforrás minőségének folyamatos javítása,
- a foglalkoztatási ráta 58-60 százalékra történő emelése, a női foglalkoztatási ráta 50-52 százalékra történő emelése 2013-ig,
- a munkanélküliségi ráta 10-12 százalékra történő csökkentése 2013-ig,
- a szociális befogadás javítása, elsősorban a munka minőségének javításával.

A fenti stratégia az alábbi problémák kezelését tartja fontosnak:

- a nagyfokú inaktivitást,
- az idősödő társadalmat (különösen 2010 után),
- a munkanélküliek alacsony képzettségét,
- a munkaerő-kínálat képzettségi struktúrája és a munkaerő-piaci kereslet közötti hiányzó összhangot,
- az alacsony fizikai és szakmai mobilitást,
- a munkanélküliség szerkezetét,
- regionális különbségeket.

A fenti stratégia három forgatókönyvben gondolkozik: az optimista szerint elérhető 2013-ig a 62 százalékos foglalkoztatási ráta, a pesszimista szerint csak 58 százalékos ráta érhető el. Reálisnak egy, a kettő közötti, mérsékelt forgatókönyvet tartanak, amely szerint a foglalkoztatási ráta 2013-ra 60 százalékra emelkedhet a jelenlegi 44,6 százalékról. Ez a még így is meglehetősen ambiciózus célkitűzés megvalósítása a következő prioritások valóra váltását feltételezi: *a)* a munkahelyteremtés és a vállalkozási hajlandóság jelentősen javul; *b)* az egész életen át való tanulás jelentősége nő, a képzés minősége javul; az oktatási és a foglalkoztatási szolgálat minősége jelentősen javul, a szükséges információk mindenki számára elérhetővé válnak; *c)* a munkaerőpiac rugalmassága nő, a munkavállalók alkalmazkodóképessége javul; *d)* a munkanélküliek és a szociális kirekesztés által fenyegetettek reaktiválása sikerrel jár; *e)* a munkaerő-piaci szolgáltatások minősége javul, intézményi kapacitása bővül; *f)* a területi különbségek kiegyenlítődnek, a diszkriminatív tendenciák a munkaerőpiacon visszaszoríthatók; *g)* sikerül egy hatékony migrációs politika kialakítása.

A 2007–2013-as időszakra vonatkozó lengyel nemzeti foglalkoztatási akcióterv e stratégiára kíván építeni oly módon, hogy közben maximálisan igyekszik integrálni az európai foglalkoztatási stratégia prioritásait.

A harmadik új tagország, amelynek a középtávú foglalkoztatási elképzeléseiről előadás hangzott el, *Szlovákia* volt. A szlovák foglalkoztatási, szociális és családügyi minisztérium részéről *Anna Frančeková* ismertette a küszöbönálló reformelképzeléseket. Kihangsúlyozta, hogy a reformot megelőzően nem létezett egységes foglalkoztatáspolitikai megközelítés, a szegénységi csapda veszélye fenyegető volt, a meglévő intézményeknél visszaélések voltak tapasztalhatók, túlzott volt az adminisztráció. A szóban forgó reform elvei a következőkben foglalhatók össze: 1) a megfelelő munkáért megfelelő fizetség járjon, 2) jövőorientáltságra van szükség, nem a múltbeli hibák felelevenítésére, 3) egy szociális minimumot garantálni kell, 4) a foglalkoztathatóság, a munkahely-keresés hatékonyságának javítására van szükség. Ennek megfelelően a reform az alábbi célokat fogalmazza meg:

- a munkanélküliek reaktiválását,
- a munkahelykeresés és -megtartás ösztönzését,
- a visszaélések megakadályozását,
- az adminisztráció csökkentését.

A szlovák foglalkoztatási szolgálat működését szabályozó törvényt 2003 decemberében fogadták el, és 2004 februárjában lépett hatályba. A költségvetési konszolidáció jelentősen korlátozta az aktív munkaerő-politikai eszközök nemzeti költségvetésből történő támogatását, ezért e téren maximálisan az Európai Szociális Alap forrásait lehetett kiaknázni. Ebből következően az aktív munkaerő-politikai eszközök kötelező erővel bírnak, a juttatások köre bővült, hatékonyságuk javult. Összhangban vannak mind az állami támogatásokra érvényes szabályokkal, mind pedig az Európai Szociális Alap felhasználását érintő szabályokkal. A támogatási célcsoport: a hátrányos helyzetű munkavállalók, illetve a régiók.

A foglalkoztatási szolgálat jelentős fejlődésen ment keresztül: egyik fő sajátossága, hogy nemcsak állami intézmények működnek, és egyre erőteljesebbé válik az állami szolgáltatások kiszervezése a magánszektorba.

Az aktív munkaerő-politikai eszközök legfontosabb célja, hogy az álláskeresőket a munkahely megtartására ösztönözzék, újra kialakulhassanak a rendszeres munkavégzéshez kapcsolódó szokások, és elkerülhetővé váljon az inaktivitási csapda. E téren a legújabb szolgáltatások: munkahely-közvetítés, információszolgáltatás, professzionális tanácsadás. Ehhez kapcsolódnak átképzési programok, illetve különböző projektek, mint:

- a tartósan munkanélküliek elhelyezkedését segítő program,
- a fogyatékkal élők foglalkoztatása,
- a fiatal munkavállalók első munkahelyi tapasztalatainak megszerzése,
- a mobilitás elősegítése,
- a második esély programok,
- a perifériális szociális csoportok számára foglalkoztatási lehetőségek megtalálása.

A 2006–2008-as időszakot megcélzó szlovák nemzeti reformprogramban öt prioritást határoznak meg, ezek: 1) a foglalkoztatási szolgálat további modernizálása, 2) a humán erőforrásokba irányuló beruházások ösztönzése, 3) a foglalkoztatás ösztönzése, 4) a demográfiai kihívás kezelése 5) a befogadó munkaerőpiac feltételeinek kialakítása.

Míg a konferencia délelőtti programja elsősorban néhány új tagország munkaerő-politikai programjait, az elkövetkező évekre megfogalmazott célokat és a hozzájuk tartozó eszközrendszer tekintette át, addig a délutáni program a foglalkoztatáspolitikai néhány speciális területét – így az alacsonyan iskolázottak képzettségét és foglalkoztathatóságát, illetve az időskorúak foglalkoztathatóságát – vizsgálta különböző kutatások eredményeire építve inkább elméleti, mint napi politikai megközelítésben.

A délutáni program első előadója Köllő János, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének kutatója volt, előadásának témája: „Az alacsonyan iskolázottak képzettsége és foglalkoztatottsága keleten és nyugaton”. A folyamatban lévő kutatás nemzetközi összehasonlító adatokra épült (Közép- és Kelet-Európa országai esetében az OECD-statisztikák és az IALS – International Adult Literacy Survey – vizsgálat, Magyarország esetében vállalati és foglalkozás szintű adatok alapján). Az átfogó, sokirányú beszámoló mindenekelőtt arra hívta fel a figyelmet, hogy a kelet-közép-európai országokban az alacsony iskolázottságúak foglalkoztatottsága igen alacsony mind abszolút, mind relatív értelemben, és ennek speciális okai vannak, sajátos kezelési módjai fontosak. A közép- és kelet-európai országokban különösen nagy figyelmet kell fordítani az alacsony képzettségűek foglalkoztatására. Ez különösen fontosá teszi, hogy az alacsonyan képzettek foglalkoztatásának költségeit alacsonyan tartsuk, ami az egyszerű foglalkozásokban és a munkaintenzív és bérérzékeny tömegtermelésben lehetséges. Az adókedvezmény és a foglalkoztatásösztönzés támogathatja, a bérek alakulásába történő erőteljes beavatkozás viszont – a minimálbér radikális emelése révén – ronthatja a helyzetet. Emellett az alapfokú képzésre és a lemorzsolódás csökkenésének elérésére van szükség. Az alapfokú képzésnek a munkapiacra való belépésre és nem csupán a továbbtanulásra kell felkészítenie. Magyarországon még ma is a munkapiacra belépők 20 százaléka alapfokú végzettségű, nagy a szegregáció és a családi háttér – a PISA vizsgálat alapján – jelentős mértékben befolyásolja a diákok teljesítményét.

Két német előadónk, *Susanna Kraatz*² és *Thomas Rhein*³ a keletnémet munkaerőpiacot elemezte nemzetközi összehasonlításban, különös tekintettel az idős munkavállalók foglalkoztatási lehetőségeire. Az előadás rámutatott arra, hogy Németország az európai foglalkoztatási stratégia által kitűzött célok egyikét sem teljesíti, és a foglalkoztatottság javítása, illetve a munkanélküliség visszaszorítása terén nemigen sikerült eredményeket felmutatnia. Ezen a helyzeten kívánt változtatni a Schröder-kormány *AGENDA 2010* elnevezésű reformcsomagja, amelynek legvitatottabb részét az úgynevezett Hartz-törvények jelentették. Ez utóbbiak a foglalkoztatási szolgálat teljes átszervezését, minimális díjazású munkák elterjesztését, és – az ellátások jelentős csökkentése révén – a munkanélküliek aktiválását tűzték ki célul. Az aktiválásra különösen a keleti tartományokban van nagy szükség, ahol a munkanélküliségi ráta (20,4 százalék 2004-ben) több mint duplája a nyugatnémet mutatónak, annak ellenére, hogy 1989 óta jelentős nettó elvándorlás következett be. Ez a német újraegyesítést kísérő transzformációs válság során megszűnt nagyszámú álláshely következménye. Ugyanakkor az aktivitási ráta – különösen a női munkavállalók esetében – jóval magasabb, mint a nyugati tartományokban. A jelentős nyugati transzfereken túlmenően számos munkaerő-piaci intézkedés, különböző programok is próbálták enyhíteni a keletnémet foglalkoztatási feszültségeket (átképzési programok, átmeneti segélyek, munkahelyteremtő támogatás stb.). Ezek azonban elsősorban egy bizonyos szintű jövedelembiztonságról gondoskodtak, és fékeztek az elszegényedést. Valójában azonban csupán elrejtették a munkanélküliséget, de nem oldották meg azt. Hogy a fenti probléma kezelése akadályba ütközik, az a következő tényezőkkel magyarázható:

- a termelékenység ugyan sokat javult az elmúlt 15 évben, de még mindig alacsony a nyugatnémet szinthez képest,
- a német politikai pártok és a szakszervezetek az ország két részében azonos életkörülményeket akartak teremteni, és egy olyan szociális modellt kialakítani, amelynek a fenntarthatósága a nyugati tartományokban is kérdéssé vált.

² University of Applied Sciences for Public Administration, Mannheim, Germany.

³ Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg, Germany.

Míg jelenleg a munkanélküliség tűnik a legnagyobb gazdasági és szociális problémának Németországban, már most számolni lehet azzal, hogy – húszéves távlatban – a munkaerőhiány jelensége lép fel. A demográfiai trendek – a csökkenő születésszám, a munkaképes korú lakosság előrecedése, a várható élettartam növekedése – egyértelműen ebbe az irányba mutatnak. Ezek a folyamatok még markánsabbak lesznek a keleti tartományokban. (Becslések szerint itt a munkaképes korú lakosság a jelenlegi 10 milliőről 4,5 millióra csökkenhet 2050-ig.) A munkavállalók előrecedése és az idősök arányának emelkedése még fontosabbá teszi, hogy az időskorúak foglalkoztatásának különböző hatékony modelljei kialakulhassanak. Az eddig trendek nem ezt segítették elő: hiszen éppen a „korai kiszállás” lehetőségének engedtek tág teret a korengedményes nyugdíjazás biztosításával, illetve az 58 év felettieknek a nagyvonalú ellátási rendszer melletti munkanélküliségen tartásával. Tekintettel arra, hogy ennek finanszírozhatósága kérdésessé vált, olyan stratégia kidolgozása szükséges, amely az idős munkavállalók foglalkoztathatóságának javítására nyújt alternatívát.

Az előadók véleménye szerint a keleti tartományokban, illetve a kelet-közép-európai új tagországokban kialakított foglalkoztatási stratégiák némileg féllábasak: elsősorban az ösztönzőkre és a nyugdíjrendszer átalakítására koncentrálnak, és nem kap megfelelő hangsúlyt a másik pillér, azaz a foglalkoztathatóság javítása. Szemmel láthatóan megindult egy paradigmaváltás a korai nyugdíjazástól a munkaképes kor meghosszabbítása, az aktív időskor feltételeinek megteremtése felé. Ez azonban csak akkor lesz működőképes, ha növekedésorientált makrogazdasági politikával párosul. Az Integrált Gazdaságpolitikai Iránymutatások jegyében elkészülő nemzeti reformprogramok esetleg elősegíthetik a különböző politikák összhangját.

Végül *Scharle Ágota* (PM, Közgazdasági Főosztály) előadása az előzőekben bemutatott német tapasztalatokhoz hasonló témával – „Az időskorúak munkakínálata Magyarországon” – foglalkozott, és részben azzal egybecsengő eredményekre jutott. A 45 év feletti foglalkoztatottsága Magyarországon európai, de még közép-kelet-európai összehasonlításban is nagyon alacsony. Az előadás az aktivitási ráta növelésének lehetőségével foglalkozott a nyugdíjalap lehetőségeinek függvényében. Gondolatkísérletképpen megvizsgálta, mi történne, ha megemelnék a 45–54, illetve az 55–64 évesek foglalkoztatottságát a jelenlegi szinthez képest, és azt találta, a foglalkoztatottsági szint 12 százalékos növekedésére van szükség ahhoz, hogy a nyugdíjalap egyensúlyba kerüljön. Az idősök foglalkoztatottságának növelését akadályozza egyrészt ennek a korosztálynak az alacsonyabb kvalifikáltsága, a körükben magas munkanélküliség, a nyugdíj elérésének lehetősége, és személyes attitűdök, szokások is. Az aktivitás növelésének lehetősége a Magyarországon rendkívül magas rokkantnyugdíjas-arány csökkentése révén is lehetséges lenne – ebben azonban lényegében semmi változás nem történt. Az aktivitás érzékelhetően növekedett viszont a nyugdíjkorhatár kitolódásával. Az előadás konklúziója, hogy az aktivitás növelésére lehetőséget teremt egyrészt a kötelező nyugdíjkorhatár további emelése (62-65 évre), a rokkantnyugdíjra jogosultság szigorítása, az idősebb korban történő nyugdíjba vonulás ösztönzése, az adózás és a szociális támogatás összehangolása, az időskori, valamint – összhangban *Köllő* előadásának konklúziójával – az alacsony bérű foglalkoztatás ösztönzése – a minimálbér-szabályozás óvatos kezelése.

Utazás a jövőbe

A GKI Gazdaságkutató Rt. konferenciája
(2005. november 8.)

2006 közepén vagyunk, új kormány alakult – nyitotta meg Akar László, a GKI vezérigazgatója a kutatóintézet ez évben már második konferenciáját. A rendhagyó rendezvény ötletét a címben jelzett időutazás adta, volt és jelenlegi miniszterek, jegybankelnök, vállalati vezetők, kutatók mondták el, mit látnak a jósgömbben. Következő beszámolómban a teljesség igénye nélkül idézzük vissza a jósdában hallottakat.

Versenyképességről, képességek versenyéről beszélt *Kóka János* gazdasági miniszter. Ki kell tekintenünk a makroadatokból, az egyéneknek is versenyképeseknek kell lenniük képzettségben, kultúrában, mobilitásban. Az előadó Magyarország versenyképességét több nemzetközi intézet versenyképességi rangsorainak eredményével kívánta bizonyítani. Versenypozíciók javítása érdekében legfontosabbnak a kedvezőbb üzleti környezet megteremtését említette, az Írországi 1986–1987-es megegyezéshez hasonló gazdaságpolitikai konszenzus kialakítását javasolta, melyhez az alkalmat kihasználva ismét kérte a politikusok támogatását. A kérdezőpanelből *Chikán Attilának*, a BCE professzorának a Nemzeti Fejlesztési Tervre vonatkozó kérdésére a miniszter kifejtette, hogy az uniós pénzek célzott felhasználásában látja a terv lényegét. Nem ágazatokat kell támogatni, hanem az infrastruktúrát, a kutatás-fejlesztést, az oktatást.

Matolcsy György, az Orbán-kormány gazdasági minisztere mentegetődzéssel kezdte előadását, melynek címét – „Hány még a hét százalék?” – nem Ő, hanem a rendezők adták. 2006 közepén vagyunk – élte bele magát az időutazásba az előadó –, új kormány alakult és riadtan néz körül. Nagy a baj, ismertek lettek a 2005. évi adatok. Magas az ikerdeficit, a GDP növekedése 2005-ben sem érte el a 7 százalékot. Holott a GDP 15 százalékanak megfelelő külső forrást vont be az ország. Mások ekkora tőkebevonással két számjegyű gazdasági növekedést produkáltak. Ez szerinte azt bizonyítja, hogy nem hatékony a piacgazdaság működése Magyarországon. Mit tehet az új kormány? Második rendszerváltást! Ehhez *Matolcsy* szerint négy közmegegyezésre van szükség. Nemzeti megállapodásra a munkáról, négy év alatt 500 ezer új, legális munkahelyet kell teremteni, továbbá 2020-ig 10 ezer új vállalkozást kell indítani. A kádári adórendszer hagyományaként fennmaradt, nagy terhet jelentő, de kijátszható adórendszer össznépi játék helyett valódi adócsökkentésre van szükség. Nemzeti megállapodásra a tőkével. A tőkevonzás terén két lábra kell állni, a hazánkba áramló, mintegy 60 milliárd dollárral szemben mindössze 3 milliárd magyar külfölditőke-befektetés áll. Ez utóbbit jelentősen növelni kell. Nemzeti megállapodás szükséges a közbeszerzésekben, a magyar cégekre kedvezőtlen 30-70 százalékos nyerési arányt a külföldi cégek javára közelíteni kell az éppen fordított képet mutató közösségi arányokhoz. Végül nem kis meglepetésre az euró 2009-es bevezetése mellett emelt szót a volt gazdasági miniszter. A kérdezőpanelből *Csillag István*, a voltak tanácsának tagjaként azt feszegette, hogy a kieső adóbevételeket vajon hogyan pótolják, amikor a polgárok mindössze 1/3-a adófizető.

A Magyar Nemzeti Bank elnöke sem vállalta, hogy a konferencia szervezői által adott előadás címe szerint „Ajánlások”-at adjon, amelyeket úgysem fogadnának meg. *Járai Zsigmond* három alapkérdésről ejtett szót. Véleménye szerint teljesen új gazdaságpolitikára, strukturális reformokra, az adósságnövekedés megállítására van szükség, valamint az euró bevezetésére, stabilizáció mellett. Független központi bankra, el a kezekkel a Nemzeti Banktól! Végül hiteles tervekre, hiteles kommunikációra. A jegy-

bankelnök szerint nem tartható fenn a deficit, eddig ugyan szerencsénk volt, de a befektetők bizalma könnyen megrendülhet. Elkerülhetetlen továbbá az állami újraelosztás jelenlegi 50 százalékos feletti mértékének csökkentése. Sokak véleményével szemben az államháztartás konszolidálása az alacsonyabb kamatokkal és a stabil árfolyammal nem mérséklő, hanem inkább gyorsítja a gazdaság fejlődését. Állította, a maastrichti követelmények nem túl szigorúak, inkább lazák, saját érdekünkben a költségvetési hiányt és az adósságállományt azok alá kell szorítani. A valós helyzet feltárásával kell felkészíteni a társadalmat a reformokra. *Chikán Attila* kérdésére, hogy mi fogja a politikát erre kényszeríteni, a válasz ez volt: részint belátják, részint az Európai Unió, részint a befektetők. *Karsai Gábor*, a GKI vezérigazgató-helyettese az *euró Matolcsy György* által felvetett 2009-es bevezetésének realitását firtatta. *Járai* szerint az új gazdaságpolitika bevezetésével erre lehet esély, példaként Spanyolországot hozta fel, ahol két év alatt teremtették meg a bevezetés feltételeit.

A Pénzügyminisztériumot – az éppen Magyarországot elmarasztaló Ecofin tervezet tárgyaló európai bizottsági ülésen részt vevő *Veres János* miniszter helyett – *Katona Tamás* képviselte. Csak a nagyok engedhetik meg maguknak, hogy ne a tényekhez ragaszkodjanak, ő viszont neveltetése és beosztása okán is ezt nem teheti meg. Szerinte az elmúlt 10 évben a magyar gazdaság felzárkózása nem lassult le, a beérkező külföldi tőke mennyisége nem csökken, ellenben mérséklődik a jövedelemcentralizáció és az állami újraelosztás mértéke. *Chikán Attila* túl rózsásnak minősítette az államtitkár által vázolt képet, ha ennyire jól állunk, akkor mi a baj. A PM államtitkára nem tagadta, hogy államháztartási reformra van szükség, ezen múlik az euró bevezetése.

Varga Mihály, korábbi pénzügyminiszter szerint nemcsak a kormány által prezentált számmal van baj, hanem a hitelességgel is. A külföldi befektetők bizalmát nem növelik a miniszterelnök ellentmondásos nyilatkozatai az euró bevezetéséről. A magyar gazdaság növekedési üteme ugyan nemzetközi méretben nem rossz, de már a közép-európai átlag alatt van, az államháztartási hiány miatt pedig a szegyenpadon ülünk. Ennek már most is fizetjük az árát az emelkedő kamatprémiumokkal. Az előadó szerint a sikeres gazdaságpolitika feltételei: a hiteles makrogazdasági pálya, a fiskális fegyelem és a versenyképesség javítása.

Raskó György, az Antal-kormány mezőgazdasági államtitkára, sikeres mezőgazdasági vállalkozó feltette a kérdést: húzóerő-e az agrárszektor? Nem vitatva, hogy természeti adottságaink kedvezőek, válasza: az agrárszektor fejlesztése ma inkább társadalmi, vidékfejlesztési kérdés. Az unión belül közismerten erős az agrárszektor védelme, de időben ez a védelem csökken. Magyarországon a 766 ezer mezőgazdasági háztartásból csak 210 ezer regisztráltatta magát, ebből uniós fogalmak szerint 87 ezer az árutermelő gazdaság. Minden ellenkező híreszteléssel szemben 2004-ben nyertünk a közösség mezőgazdasági agrárrendszeréhez és az intervenciók mechanizmushoz való csatlakozással. Különösen igaz ez az extenzív mezőgazdasági kultúrákra, a gabonára, a cukorra, a tejszektorra. Kevésbé igaz a megállapítás a munkaigényes ágazatokra, a kertészetre. Egy másik közkeletű vélekedéssel szemben az unió nem a kicsiket, hanem a nagyokat támogatja, a nagyüzemi méretek hazai csökkenése ezért nem jó hír. Elégtelen a magyar mezőgazdaság vállalkozói háttere, infrastruktúrája is, nem a gépvásárlásokat, hanem a logisztikai háttér megteremtését kellene támogatni.

A konferencia zárszavaként tette fel *Vértes András*, a GKI elnök-vezérigazgatója a kérdést: Mennyország vagy pokol? 2006-ra szerinte egyik sem mondható majd el, két eltérő félidőre számíthatunk. A választások után hosszabb távon mélyreható államháztartási reformmal számol, rövid távon pedig fiskális megszorításokkal. *Vértes András* szerint a jövőben öt kardinális kérdés merül fel. Kell-e új gazdaságpolitika? Az államháztartást illetően erre egyértelmű igen a válasz. Ez nem zárja ki a reálbérek növekedé-

sét. Ad-e a piac időt a váltásra? A GKI elnöke szerint vannak stabilizáló tényezők, ilyen szerinte a devizahitel, de az új kormányoknak váltani kell. „Pápábnak” kell-e lennünk a papánál? Nem, tehát nem cél a nulla adósságállomány vagy a szufficites költségvetés. De a kreatív könyvelés sem. Amely egyébként nemcsak a jelenlegi, hanem az előző kormány eszköztárában is szerepelt. Van-e tér radikális adócsökkentésre? Nincs, ez illúzió, sőt helyenként emelni kellene az adókat. Végül lehet-e ugrásszerűen növelni a foglalkoztatottságot? Az elnök válasza erre szintén nemleges volt.

A konferencia végén merült fel a kérdés: a hosszú távú reformok, de a rövid távú fiskális lépések is tervek, koncepciók kidolgozását feltételezik, amelyek a végrehajtás alapjául szolgálnak. Vajon a reformok előkészítése titkos bizottságokban történik, amelyek terveit az ellenérdekelt felek szivároztatják ki? Lehet, hogy ez esetben is igaz a mondás: könnyebb megcsinálni, mint megígérni.

Becsky Róbert

GREENSPAN

Végéhez közeledik a világ pénzügyi piacainak mozgását közel húsz évig markáns jegyekkel meghatározó *Greenspan*-korszak. A Federal Reserve és a Szövetségi Nyíltpiaci Bizottság (FOMC) elnöke jövő év január végén vonul vissza a közéletből.

Pozícióját 1987. augusztus 11-én foglalta el, 14 éves megbízatással. Újabb 14 évre szóló megbízatást kapott 1992. február 1-jén. Ez jár le 2006. január 31-én. Kinevezése, illetve pozíciójának megerősítése *Reagan*, idősebb *Bush*, *Clinton* és ifjabb *Bush* elnökhöz fűződik.¹

Az angolszász sajtó hónapok óta számos cikkben értékeli a kivételes képességekkel rendelkező gazdaságpolitikus tevékenységét. Az értékelések és az amerikai gazdaságnak az elmúlt húsz évben végbement fejlődésének valamelyes ismeretében megpróbáljuk röviden összefoglalni *Greenspan* szakmai adottságainak főbb jellemzőit, elsősorban azokat, amelyek elsődleges szerepet kaptak monetáris politikai döntéseinél. Olyan időszak ez, amikor az USA hatalma, a világgazdaságra való befolyása minden korábbinál magasabbra emelkedett.

Az elnöki megbízatás előtt *Greenspan* hosszú éveket töltött el különféle vezető posztokon a gazdaságirányítás gyakorlati közegében.²

Döntéseit a Fed elnökeként is elsősorban az aktuális gazdasági folyamatok megfigyelése alapján, de a hosszú távú trendek figyelembevételével is hozta. A Fed magas

¹ 1913-tól, a Fed megalakulásának évétől összesen 13 elnöke volt eddig az USA jegybankjának. Az utóbbi ötven évben mindössze öt. *Greenspan* teljesítményéhez elsősorban közvetlen elődjének, *Paul Volcker*nek az elnöki tevékenységét hasonlítják. Az értékelések alapján azonban *Greenspan* befolyása minden eddigi elődjénél nagyobb volt és több területre terjedt ki.

² *Alan Greenspan* 1926. március 6-án született New Yorkban, itt végezte felsőfokú tanulmányait és itt védte meg tudományos fokozatait. 1954–1974 között és 1977–1987 között a New York székhelyű *Townsend-Greenspan & Co., Inc.* tanácsadó cég elnöke volt. 1974–1977 között *Ford* elnök Gazdasági Tanácsadói Tanácsának, 1981–1983 között a Nemzeti Társadalombiztosítási Reformbizottság elnöke. Elnöki, tanácsadói posztot töltött be kormányzati hivatalokban, számos országos jelentőségű kutató- és gazdasági intézményben, vezető gazdasági lapnál. Közvetlenül a Fed élére való kinevezése előtt társasági elnöki posztot töltött be – többek között – az *Aluminum Company of America (Alcoa)* cégnél, a *J. P. Morgan & Inc.*, a *Morgan Guaranty Trust Company of New York* cégeknél. Számos vezető amerikai és külföldi egyetem díszdoktori címét kapta meg, és sok más tudományos elismerés tulajdonosa.

Becsky Róbert, közgazdász.

kvalitású vezetői 18 éven át az esetek döntő többségében elfogadták érveit és döntéseit. [A Fed – mint ismeretes – elsősorban a rövid lejáratú bankközi hitelek kamatának (Federal funds rate) manipulálásával irányítja a gazdaságba kerülő pénz mennyiségét, és ezzel főként két célt szolgál: az árstabilitás fenntartását és a maximálisan elérhető és fenntartható gazdasági növekedést.]

Mit tudott hát Greenspan?

Tíz évvel ezelőtt felismerte például, hogy az amerikai gazdaság új fejlődési szakaszba lépett, amelyet elsősorban a termelékenységnek a korábnál (közel kétszeresen) magasabb növekedési üteme jellemezett.

Greenspan szerint a termelékenység alakulása főként a legkorszerűbb technológiai innováció ütemétől függ. A magas ütem fenntartását azonban nem valószínűsíti olyan gazdaságban, amely már elért a csúcstechnológiák szintjére. A technológiai innovációk mértékét a számítástechnikai és hírközlési eszközök árcsökkenésében vélte felismerni. (E termékcsoportok ára 1995–1999 között 23 százalékkal csökkent, 2000 óta azonban ez az ütem 10 százalék körülire, vagyis kevesebb mint felére ment le.)

Greenspan okoskodása szerint, ha megfelelő ütemben emelkedik a termelékenység, ez jelezheti, hogy a vállalatok úgy tudják növelni a termelést, hogy közben ellenőrzés alatt tartják a költségek alakulását. Ha azonban a termelékenység növekedése lassul, akkor a fő figyelmet az inflációra, ezen belül a munkaerőköltségek alakulására kell fordítani (főként a pénzügyi szféra nélküli üzleti szektorban).

Greenspan elemzései, a gazdasági folyamatok következetes figyelése és a monetáris politikának ezekhez való igazítása is hozzájárult ahhoz, hogy a 90-es évek végi külső gazdasági és pénzügyi válságok (Dél-Korea, Mexikó, Oroszország, illetve Japán és Németország gazdaságának évtizednél hosszabb stagnálása) lényegében nem károsították az amerikai gazdaságot.

Az értékelések a *greenspani* irányítás egyik különlegességének tartják, hogy egyetlen ismert és a gazdaságvezetők által általában figyelembe vett modellt sem alkalmazta. Kifejezetten óvakodott minden dogma automatikus figyelembevételétől. Ellenállt annak, hogy a Fed inflációs célt tűzzön ki. A kööttségek helyett a Fed rugalmasságát helyezte előtérbe.

Az utóbbi időben *Greenspan* többször hívta fel a figyelmet arra, hogy a költségvetési politika nem veheti semmibe az e politikából eredő potenciális inflációs veszélyt. Kifejezte reményét, hogy a szövetségi költségvetés magas hiányát sikerül lefaragni, mielőtt az USA-nak kemény, a termelésre, a foglalkoztatásra is kiható döntéseket kellené hoznia.

A Fed sikeresen stabilizálta az inflációs várakozásokat is, és ezzel egészen 2005 közepéig semlegesíteni tudta az olajár emelkedésének hatását is.

Greenspan több súlyos, a világgazdaság egészének fejlődését veszélyeztető válságon segítette át az amerikai gazdaságot. Egész tevékenységének legfőbb eredménye talán, hogy az olyan válságok, mint az 1987-es „Fekete Hétfő”, az 1993-as (gyenge) recesszió, a 2000-ben bekövetkezett dot.com buborék kipukkanása, majd a 2001. szeptemberi terrortámadás nyomában keletkezett újabb tőzsdézavar – a Fed azonnali lépésével, a hatalmas nagyságú pénzmennyiség pénzpiacokra való pumpálásával – még rövid időre sem ingatta meg az amerikai és a nemzetközi pénzpiacok működését. A *Greenspan*be vetett tartós bizalom legfőbb forrása volt ez.

Greenspan visszautasított minden olyan kísérletet, amely a valóságos gazdasági folyamatokba (részvényárfolyamok emelkedése, házarrobbanás) való beavatkozásra készítette volna. Szerinte nem reális elvárás, hogy az ilyen folyamatokba eredményesen lehet beavatkozni. *Greenspan* kifejtette: a Fed feladata nem az, hogy időben felismerje a

buborékot, mivel ezt nehéz definiálni, és a Fed eszköztárának alkalmazásával, például a kamatok meredek emelésével több kárt okozhat, mint hasznot. *Greenspan* hisz abban, hogy a piaci erőket hagyni kell kifutni, és a Fed feladata, hogy olyan politikát folytasson, amellyel fenntartja az alacsony inflációt és a magas szintű foglalkoztatottságot.

A folyamatokba való beavatkozás elutasítása nem jelenti azt, hogy *Greenspan* nem tartotta problémának a részvényárfolyamok, vagy utóbb a házárok magas ütemű emelkedését. A Fed már a 90-es évek végén figyelembe vette a részvényárfolyamok növekedésének lehetséges hatását a lakossági költségekre.

Egyik utóbbi nyilatkozatában *Greenspan* azt is elismerte, hogy a tőzsdei és kötvényárfolyamoknak, a házároknak jelenleg sokkal nagyobb hatásuk van az amerikai és a globális növekedésre, mint korábban.

Mitől óvja Greenspan a befektetőket és a fogyasztókat?

Greenspan irreálisnak tartja azt a hitet, hogy a gazdaság az utóbbi másfél évtized fejlődésének eredményeként tartósan kisebb kockázatokat rejt magába. Bírálja az amerikaiakat, hogy nagyobb gondot fordítanak a gazdaság gyarapításra, mint a jövedelem-emelésre.

Greenspan úgy látja, hogy az elmúlt évtizedben végbement gazdagodás forrása az volt, hogy mindennek nőtt az ára, a részvényektől a házárokig. De ha a befektetők óvatosabbá válnak a kockázatokkal szemben, akkor az árnövekedés megtorpanhat, és a gazdagság elillan.

Greenspan távozása után súlyos problémák maradnak a gazdaságban: a kettős deficit, a külföldi tőke beáramlásától való függőség, a házárbuborék, a lakosság magas eladósodása, illetve közel nullaszintű megtakarítása. Utódjának, a pénzpiacok által kedvezően fogadott *Ben Bernanke* professzornak nem lesz könnyű dolga.

Greenspan legutóbbi nyilatkozatai azonban azt jelzik, hogy utódjának minden tekintetben szabad kezet kíván biztosítani.

Greenspan személyében egy rendkívül sikeres, de inkább aggódó, mint elégedett személy távozik az amerikai gazdaságirányítás éléről.

Somogyi Dorottya

Somogyi Dorottya, a KOPINT-DATORG Rt. kutatója.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Utazás a jövőbe

A GKI Gazdaságkutató Rt. konferenciája
(2005. november 8.)

2006 közepén vagyunk, új kormány alakult – nyitotta meg Akar László, a GKI vezérigazgatója a kutatóintézet ez évben már második konferenciáját. A rendhagyó rendezvény ötletét a címben jelzett időutazás adta, volt és jelenlegi miniszterek, jegybankelnök, vállalati vezetők, kutatók mondták el, mit látnak a jósgömbben. Következő beszámolóinkban a teljesség igénye nélkül idézzük vissza a jósdában hallottakat.

Versenyképességről, képességek versenyéről beszélt Kóka János gazdasági miniszter. Ki kell tekintenünk a makroadatokból, az egyéneknek is versenyképeseknek kell lenniük képzettségben, kultúrában, mobilitásban. Az előadó Magyarország versenyképességét több nemzetközi intézet versenyképességi rangsorainak eredményével kívánta bizonyítani. Versenypozíciónk javítása érdekében legfontosabbnak a kedvezőbb üzleti környezet megteremtését említette, az Írországi 1986–1987-es megegyezéshez hasonló gazdaságpolitikai konszenzus kialakítását javasolta, melyhez az alkalmat kihasználva ismét kérte a politikusok támogatását. A kérdezőpanelből Chikán Attilának, a BCE professzorának a Nemzeti Fejlesztési Tervre vonatkozó kérdésére a miniszter kifejtette, hogy az uniós pénzek célzott felhasználásában látja a terv lényegét. Nem ágazatokat kell támogatni, hanem az infrastruktúrát, a kutatás-fejlesztést, az oktatást.

Matolcsy György, az Orbán-kormány gazdasági minisztere mentegetődzéssel kezdte előadását, melynek címét – „Hány még a hét százalék?” – nem Ő, hanem a rendezők adták. 2006 közepén vagyunk – élte bele magát az időutazásba az előadó –, új kormány alakult és riadtan néz körül. Nagy a baj, ismertek lettek a 2005. évi adatok. Magas az ikerdeficit, a GDP növekedése 2005-ben sem érte el a 7 százalékot. Holott a GDP 15 százalékanak megfelelő külső forrást vont be az ország. Mások ekkora tőkebevonással két számjegyű gazdasági növekedést produkáltak. Ez szerinte azt bizonyítja, hogy nem hatékony a piacgazdaság működése Magyarországon. Mit tehet az új kormány? Második rendszerváltást! Ehhez Matolcsy szerint négy közmegegyezésre van szükség. Nemzeti megállapodásra a munkáról, négy év alatt 500 ezer új, legális munkahelyet kell teremteni, továbbá 2020-ig 10 ezer új vállalkozást kell indítani. A kádári adórendszer hagyományként fennmaradt, nagy terhet jelentő, de kijátszható adórendszer össznépi játéka helyett valódi adócsökkentésre van szükség. Nemzeti megállapodásra a tőkével. A tőkevonzás terén két lábra kell állni, a hazánkba áramló, mintegy 60 milliárd dollárral szemben mindössze 3 milliárd magyar külfölditőke-befektetés áll. Ez utóbbit jelentősen növelni kell. Nemzeti megállapodás szükséges a közbeszerzésekben, a magyar cégeknek kedvezőtlen 30-70 százalékos nyeresési arányt a külföldi cégek javára közelíteni kell az éppen fordított képet mutató közösségi arányokhoz. Végül nem kis meglepetésre az euró 2009-es bevezetése mellett emelt szót a volt gazdasági miniszter. A kérdezőpanelből

Csillag István, a voltak tanácsának tagjaként azt feszegette, hogy a kieső adóbevételeket vajon hogyan pótolják, amikor a polgárok mindössze 1/3-a adófizető.

A Magyar Nemzeti Bank elnöke sem vállalta, hogy a konferencia szervezői által adott előadás címe szerint „Ajánlások”-at adjon, amelyeket úgysem fogadnának meg. *Járai Zsigmond* három alapkérdésről ejtett szót. Véleménye szerint teljesen új gazdaságpolitikára, strukturális reformokra, az adósságnövekedés megállítására van szükség, valamint az euró bevezetésére, stabilizáció mellett. Független központi bankra, el a kezekkel a Nemzeti Banktól! Végül hiteles tervekre, hiteles kommunikációra. A jegybankelnök szerint nem tartható fenn a deficit, eddig ugyan szerencsénk volt, de a befektetők bizalma könnyen megrendülhet. Elkerülhetetlen továbbá az állami újraelosztás jelenlegi 50 százalékos feletti mértékének csökkentése. Sokak véleményével szemben az államháztartás konszolidálása az alacsonyabb kamatokkal és a stabil árfolyammal nem mérséklő, hanem inkább gyorsítja a gazdaság fejlődését. Állította, a maastrichti követelmények nem túl szigorúak, inkább lazák, saját érdekünkben a költségvetési hiányt és az adósságállományt azok alá kell szorítani. A valós helyzet feltárásával kell felkészíteni a társadalmat a reformokra. *Chikán Attila* kérdésére, hogy mi fogja a politikát erre kényszeríteni, a válasz ez volt: részint belátják, részint az Európai Unió, részint a befektetők. *Karsai Gábor*, a GKI vezérigazgató-helyettese az euró *Matolcsy György* által felvetett 2009-es bevezetésének realitását firtatta. *Járai* szerint az új gazdaságpolitika bevezetésével erre lehet esély, példaként Spanyolországot hozta fel, ahol két év alatt teremtették meg a bevezetés feltételeit.

A Pénzügyminisztériumot – az éppen Magyarországot elmarasztaló Ecofin tervezetet tárgyaló európai bizottsági ülésen részt vevő *Veres János* miniszter helyett – *Katona Tamás* képviselte. Csak a nagyok engedhetik meg maguknak, hogy ne a tényekhez ragaszkodjanak, ő viszont neveltetése és beosztása okán is ezt nem teheti meg. Szerinte az elmúlt 10 évben a magyar gazdaság felzárkózása nem lassult le, a beérkező külföldi tőke mennyisége nem csökken, ellenben mérséklődik a jövedelemcentralizáció és az állami újraelosztás mértéke. *Chikán Attila* túl rózsásnak minősítette az államtitkár által vázolt képet, ha ennyire jól állunk, akkor mi a baj. A PM államtitkára nem tagadta, hogy államháztartási reformra van szükség, ezen múlik az euró bevezetése.

Varga Mihály, korábbi pénzügyminiszter szerint nemcsak a kormány által prezentált számokkal van baj, hanem a hitelességgel is. A külföldi befektetők bizalmát nem növelik a miniszterelnök ellentmondásos nyilatkozatai az euró bevezetéséről. A magyar gazdaság növekedési üteme ugyan nemzetközi méretben nem rossz, de már a közép-európai átlag alatt van, az államháztartási hiány miatt pedig a szegyenpadon ülünk. Ennek már most is fizetjük az árát az emelkedő kamatprémiumokkal. Az előadó szerint a sikeres gazdaságpolitika feltételei: a hiteles makrogazdasági pálya, a fiskális fegyelem és a versenyképesség javítása.

Raskó György, az Antal-kormány mezőgazdasági államtitkára, sikeres mezőgazdasági vállalkozó feltette a kérdést: húzóerő-e az agrárszektor? Nem vitatva, hogy természeti adottságaink kedvezőek, válasza: az agrárszektor fejlesztése ma inkább társadalmi, vidékfejlesztési kérdés. Az unión belül közismerten erős az agrárszektor védelme, de időben ez a védelem csökken. Magyarországon a 766 ezer mezőgazdasági háztartásból csak 210 ezer regisztráltatta magát, ebből uniós fogalmak szerint 87 ezer az árutermelő gazdaság. Minden ellenkező híreszteléssel szemben 2004-ben nyertünk a közösség mezőgazdasági agrárrendszeréhez és az intervenciók mechanizmushoz való csatlakozással. Különösen igaz ez az extenzív mezőgazdasági kultúrákra, a gabonára, a cukorra, a tejsektorra. Kevésbé igaz a megállapítás a munkaigényes ágazatokra, a kertészetre. Egy másik közkeletű vélekedéssel szemben az unió nem a kicsiket, hanem a nagyokat támogatja, a nagyüzemi méretek hazai csökkenése ezért nem jó hír. Elégtelen a magyar me-

zőgazdaság vállalkozói háttere, infrastruktúrája is, nem a gépvásárlásokat, hanem a logisztikai háttér megteremtését kellene támogatni.

A konferencia zárszavaként tette fel *Vértes András*, a GKI elnök-vezérigazgatója a kérdést: Mennyország vagy pokol? 2006-ra szerinte egyik sem mondható majd el, két eltérő félidőre számíthatunk. A választások után hosszabb távon mélyreható államháztartási reformmal számol, rövid távon pedig fiskális megszorításokkal. *Vértes András* szerint a jövőben öt kardinális kérdés merül fel. Kell-e új gazdaságpolitika? Az államháztartást illetően erre egyértelmű igen a válasz. Ez nem zárja ki a reálbérek növekedését. Ad-e a piac időt a váltásra? A GKI elnöke szerint vannak stabilizáló tényezők, ilyen szerinte a devizahitel, de az új kormányoknak váltani kell. „Pápábnak” kell-e lennünk a pápánál? Nem, tehát nem cél a nulla adósságállomány vagy a szufficites költségvetés. De a kreatív könyvelés sem. Amely egyébként nemcsak a jelenlegi, hanem az előző kormány eszköztárában is szerepelt. Van-e tér radikális adócsökkentésre? Nincs, ez illúzió, sőt helyenként emelni kellene az adókat. Végül lehet-e ugrásszerűen növelni a foglalkoztatottságot? Az elnök válasza erre szintén nemleges volt.

A konferencia végén merült fel a kérdés: a hosszú távú reformok, de a rövid távú fiskális lépések is tervek, koncepciók kidolgozását feltételezik, amelyek a végrehajtás alapjául szolgálnak. Vajon a reformok előkészítése titkos bizottságokban történik, amelyek terveit az ellenérdekelt felek szivárogtatják ki? Lehet, hogy ez esetben is igaz a mondás: könnyebb megcsinálni, mint megígérfeni.

Becsky Róbert

S Z E M L E

GREENSPAN

Végéhez közeledik a világ pénzpiacainak mozgását közel húsz évig markáns jegyekkel meghatározó *Greenspan*-korszak. A Federal Reserve és a Szövetségi Nyíltpiaci Bizottság (FOMC) elnöke jövő év január végén vonul vissza a közéletből.

Pozícióját 1987. augusztus 11-én foglalta el, 14 éves megbízatással. Újabb 14 évre szóló megbízatást kapott 1992. február 1-jén. Ez jár le 2006. január 31-én. Kinevezése, illetve pozíciójának megerősítése *Reagan*, idősebb *Bush*, *Clinton* és ifjabb *Bush* elnökökhöz fűződik.¹

Az angolszász sajtó hónapok óta számos cikkben értékeli a kivételes képességekkel rendelkező gazdaságpolitikus tevékenységét. Az értékelések és az amerikai gazdaságnak az elmúlt húsz évben végbement fejlődésének valamelyes ismeretében megpróbáljuk röviden összefoglalni *Greenspan* szakmai adottságainak főbb jellemzőit, elsősorban azokat, amelyek elsődleges szerepet kaptak monetáris politikai döntéseinél. Olyan időszak ez, amikor az USA hatalma, a világgazdaságra való befolyása minden korábbinál magasabbra emelkedett.

Az elnöki megbízatás előtt *Greenspan* hosszú éveket töltött el különféle vezető posztokon a gazdaságirányítás gyakorlati közegében.²

Döntéseit a Fed elnökeként is elsősorban az aktuális gazdasági folyamatok megfigyelése alapján, de a hosszú távú trendek figyelembevételével is hozta. A Fed magas minőségű vezetői 18 éven át az esetek döntő többségében elfogadták érveit és döntéseit. [A Fed – mint ismeretes – elsősorban a rövid lejáratú bankközi hitelek kamatának (Federal funds rate) manipulálásával irányítja a gazdaságba kerülő pénz mennyiségét, és ezzel főként két célt szolgál: az árstabilitás fenntartását és a maximálisan elérhető és fenntartható gazdasági növekedést.]

¹ 1913-tól, a Fed megalakulásának évétől összesen 13 elnöke volt eddig az USA jegybankjának. Az utóbbi ötven évben mindössze öt. *Greenspan* teljesítményéhez elsősorban közvetlen elődjének, *Paul Volcker*nek az elnöki tevékenységét hasonlítják. Az értékelések alapján azonban *Greenspan* befolyása minden eddigi elődjénél nagyobb volt és több területre terjedt ki.

² *Alan Greenspan* 1926. március 6-án született New Yorkban, itt végezte felsőfokú tanulmányait és itt védte meg tudományos fokozatait. 1954–1974 között és 1977–1987 között a New York székhelyű *Townsend-Greenspan & Co., Inc.* tanácsadó cég elnöke volt. 1974–1977 között *Ford* elnök Gazdasági Tanácsadói Tanácsának, 1981–1983 között a Nemzeti Társadalombiztosítási Reformbizottság elnöke. Elnöki, tanácsadói posztot töltött be kormányzati hivatalokban, számos országos jelentőségű kutató- és gazdasági intézményben, vezető gazdasági lapnál. Közvetlenül a Fed élére való kinevezése előtt társasági elnöki posztot töltött be – többek között – az *Aluminum Company of America (Alcoa)* cégnél, a *J. P. Morgan & Inc.*, a *Morgan Guaranty Trust Company of New York* cégeknél. Számos vezető amerikai és külföldi egyetem díszdoktori címét kapta meg, és sok más tudományos elismerés tulajdonosa.

Mit tudott hát Greenspan?

Tíz évvel ezelőtt felismerte például, hogy az amerikai gazdaság új fejlődési szakaszba lépett, amelyet elsősorban a termelékenységnek a korábnál (közel kétszeresen) magasabb növekedési üteme jellemez.

Greenspan szerint a termelékenység alakulása főként a legkorszerűbb technológiai innováció ütemétől függ. A magas ütem fenntartását azonban nem valószínűsíti olyan gazdaságban, amely már elérte a csúcstechnológiák szintjét. A technológiai innovációk mértékét a számítástechnikai és hírközlési eszközök árcsökkenésében vélte felismerni. (E termékcsoportok ára 1995–1999 között 23 százalékkal csökkent, 2000 óta azonban ez az ütem 10 százalék körülire, vagyis kevesebb mint felére ment le.)

Greenspan okoskodása szerint, ha megfelelő ütemben emelkedik a termelékenység, ez jelezheti, hogy a vállalatok úgy tudják növelni a termelést, hogy közben ellenőrzés alatt tartják a költségek alakulását. Ha azonban a termelékenység növekedése lassul, akkor a fő figyelmet az inflációra, ezen belül a munkaerőköltségek alakulására kell fordítani (főként a pénzügyi szféra nélküli üzleti szektorban).

Greenspan elemzései, a gazdasági folyamatok következetes figyelése és a monetáris politikának ezekhez való igazítása is hozzájárult ahhoz, hogy a 90-es évek végi külső gazdasági és pénzügyi válságok (Dél-Korea, Mexikó, Oroszország, illetve Japán és Németország gazdaságának évtizednél hosszabb stagnálása) lényegében nem károsították az amerikai gazdaságot.

Az értékelések a *greenspani* irányítás egyik különlegességének tartják, hogy egyetlen ismert és a gazdaságvezetők által általában figyelembe vett modellt sem alkalmazta. Kifejezetten óvakodott minden dogma automatikus figyelembevételétől. Ellenállt annak, hogy a Fed inflációs célt tűzzön ki. A kööttségek helyett a Fed rugalmasságát helyezte előtérbe.

Az utóbbi időben *Greenspan* többször hívta fel a figyelmet arra, hogy a költségvetési politika nem veheti semmibe az e politikából eredő potenciális inflációs veszélyt. Kifejezte reményét, hogy a szövetségi költségvetés magas hiányát sikerül lefaragni, mielőtt az USA-nak kemény, a termelésre, a foglalkoztatásra is kiható döntéseket kellene hoznia.

A Fed sikeresen stabilizálta az inflációs várakozásokat is, és ezzel egészen 2005 közepéig semlegesíteni tudta az olajár emelkedésének hatását is.

Greenspan több súlyos, a világgazdaság egészének fejlődését veszélyeztető válságon segítette át az amerikai gazdaságot. Egész tevékenységének legfőbb eredménye talán, hogy az olyan válságok, mint az 1987-es „Fekete Hétfő”, az 1993-as (gyenge) recesszió, a 2000-ben bekövetkezett dot.com buborék kipukkanása, majd a 2001. szeptemberi terrortámadás nyomában keletkezett újabb tőzsdézavar – a Fed azonnali lépésével, a hatalmas nagyságú pénzmennyiség pénzpiacokra való pumpálásával – még rövid időre sem ingatták meg az amerikai és a nemzetközi pénzpiacok működését. A *Greenspan*-be vetett tartós bizalom legfőbb forrása volt ez.

Greenspan visszautasított minden olyan kísérletet, amely a valóságos gazdasági folyamatokba (részvényárfolyamok emelkedése, házárobbanás) való beavatkozásra készítette volna. Szerinte nem reális elvárás, hogy az ilyen folyamatokba eredményesen lehet beavatkozni. *Greenspan* kifejtette: a Fed feladata nem az, hogy időben felismerje a buborékot, mivel ezt nehéz definiálni, és a Fed eszköztárának alkalmazásával, például a kamatok meredek emelésével több kárt okozhat, mint hasznot. *Greenspan* hisz abban, hogy a piaci erőket hagyni kell kifutni, és a Fed feladata, hogy olyan politikát folytasson, amellyel fenntartja az alacsony inflációt és a magas szintű foglalkoztatottságot.

A folyamatokba való beavatkozás elutasítása nem jelenti azt, hogy *Greenspan* nem tartotta problémának a részvényárfolyamok, vagy utóbb a házárok magas ütemű emelke-

dését. A Fed már a 90-es évek végén figyelembe vette a részvényárfolyamok növekedésének lehetséges hatását a lakossági költekezésre.

Egyik utóbbi nyilatkozatában *Greenspan* azt is elismerte, hogy a tőzsdei és kötvényárfolyamoknak, a házáknak jelenleg sokkal nagyobb hatásuk van az amerikai és a globális növekedésre, mint korábban.

Mitől óvja Greenspan a befektetőket és a fogyasztókat?

Greenspan irreálisnak tartja azt a hitet, hogy a gazdaság az utóbbi másfél évtized fejlődésének eredményeként tartósan kisebb kockázatokat rejt magába. Bírálja az amerikaiakat, hogy nagyobb gondot fordítanak a gazdagság gyarapításra, mint a jövedelememelésre.

Greenspan úgy látja, hogy az elmúlt évtizedben végbement gazdagodás forrása az volt, hogy mindennek nőtt az ára, a részvényektől a házákig. De ha a befektetők óvatosabbá válnak a kockázatokkal szemben, akkor az árnövekedés megtorpanhat, és a gazdagság elillan.

Greenspan távozása után súlyos problémák maradnak a gazdaságban: a kettős deficit, a külföldi tőke beáramlásától való függőség, a házárbuborék, a lakosság magas eladósodása, illetve közel nullaszintű megtakarítása. Utódjának, a pénzügyek által kedvezően fogadott *Ben Bernanke* professzornak nem lesz könnyű dolga.

Greenspan legutóbbi nyilatkozatai azonban azt jelzik, hogy utódjának minden tekintetben szabad kezet kíván biztosítani.

Greenspan személyében egy rendkívül sikeres, de inkább aggódó, mint elégedett személy távozik az amerikai gazdaságirányítás éléről.

Somogyi Dorottya

ÚJ KÖNYVEK

A fejlődés útján

**Csaba László: The New Political Economy of Emerging Europe.
Akadémiai Kiadó, Budapest, 2005.
359 oldal, bibliográfiákkal és tárgymutatóval**

Csaba László „The New Political Economy of Emerging Europe” című monográfiájának megjelenése bizonyosan a 2005-ös év legfontosabb közgazdaság-tudományi eseményei közé tartozik. A kötet célja a másfél évtizedes posztoszocialista átmenet eredményeinek összegzése és a tanulságok levonása. Csaba a tőle megszokott alaposággal veszi számba a statisztikai adatokat (2. fejezet), és fejti ki saját elméleti álláspontját (3. fejezet), amely azután a kötet egészében megmarad igazodási pontnak, jól követhető – bár a tudományos munka természetéből fakadóan vitatható – okfejtést eredményezve. A kötet jól felépített, oda- és visszautalásokkal teli, egységes mű. Az utolsó, 11. fejezet a legfontosabb összefüggéseket kiemelve reflektál az előző tíz fejezetre és szervezi azok mondanivalóját egységes koncepcióvá.

Ez a koncepció az anyagi gyarapodás által megalapozott jólét és a személyes szabadságjogokat tiszteletben tartó demokrácia iránt elkötelezett, a nemzetgazdasági teljesítményeket globális, illetve európai kontextusba helyező, az intézményi keretek jelentőségét hangsúlyozó értelmezési keretet jelent. A szerző empirikusan megalapozott, összehasonlító módszertanon alapuló neo-institucionalista megközelítésnek nevezi ezt („the empirically based comparative methodology evolves toward a neo-institutionalist synthesis”, 350. o.), miközben a „nyílt végű” (open ended) gazdasági fejlődés tételezésével összhangban elhatárolja magát a történelmi determinizmustól és a strukturalizmustól.

Csaba meggyőzően dokumentálja a sikeres és kevésbé sikeres kelet-közép-európai átalakulási pályák jellemzőit, és elemzi a helyes és kevésbé helyes gazdaságpolitikai döntések nyomán kialakuló intézményi környezetet. Annak, hogy a kelet-közép-európai fejlődés értelmezésére mégis rávetül némi strukturalista és determinista árnyék, feltehetően nem annyira a létezett szocializmus intellektuális öröksége az oka, mint inkább a körülöttünk formálódó társadalmi-gazdasági valóság maga.

Mert akárhogy is nézzük, a kapitalista gyarapodás és a demokratikus fejlődés számára leginkább kedvező intézményi feltételek mégiscsak ott jöttek/jönnek létre a térségben, ahol a leginkább érzékelhetővé váltak a nyugati világ strukturális kényszerei. A fejlődés pedig csak annyiban nyílt végű, amennyiben ezeknek a strukturális kényszereknek a centrumában az; a kelet-közép-európai átalakulás sikerét a regionális centrumot jelentő Európai Unióhoz való konvergencia előrehaladásával mérjük. Sőt, a gazdasági fejlődés pályáját – ebben a kontextusban legalábbis – determináló intézményrendszer sajátos helyi innovációját az uniós csatlakozási szerződések intézményesen is kizárják (szerencsére, tehetjük hozzá a huszadik századi helyi fejlődési kísérletek eredményeinek

ismeretében). Ebből természetesen nem következik, hogy a kelet-közép-európai országok sikerre volnának ítélve: az európai intézményi keretektől való elkanyarodás akár az unión belül is könnyen bekövetkezhet, lásd az elmúlt évek meglehetősen gyenge magyar konvergenciateljesítményét. Az átalakulás sikere azonban, ha bekövetkezik, ebben a kontextusban egyetlen módon következhet be.

Ez az exogén tényezők erős determinisztikus hatásából fakad: ha a kelet-közép-európai átalakulás sikere az EU és a WTO intézményi keretei között lezajló, a külföldi működő tőke által vezérelt „transznacionalizáción” alapszik, akkor ez a folyamat miért vezetne eltérő intézményi berendezkedéshez a térség különböző országaiban? Nos azért, válaszolja a szerző, bekapcsolva a modellbe az endogén változókat is, mert a transznacionális folyamatok nem önmagukban határozzák meg a fejlődés pályáját, hanem a helyi politikai folyamatokkal való interakció révén.¹

Igen ám, de a politikai deliberáció ebben a koncepcióban megint csak egyféleképpen vezethet optimum-megoldáshoz: az üzleti és a politikai elit közötti összefonódást felszámoló, a politikai megfontolásokon nyugvó erőforrás-allokációt piaci megfontolásokkal helyettesítő, a vállalati költségvetési korlátot megkeményítő, az állami szabályozó és igazságszolgáltató funkciókat megerősítő politika révén. Egy ilyen politika meghatározó fontosságú építőelemei közé tartozik a külföldi működő tőkét – mindenekelőtt a multinacionális vállalatokat és bankokat – helyzetbe hozó privatizációs technikák alkalmazása és az adósságok behajtásának kikényszerítését lehetővé tevő csódtörvény tényleges életbe léptetése. A helyi politikai folyamatokat befolyásolni képes aktorok tehát akkor maximalizálják a gazdasági fejlődés esélyét, ha a globális, illetve európai uniósi intézményi struktúrákkal konform megoldásokat választva lehetővé teszik a piacok zavartalan működését és transznacionalizálódását. A fejlődés annál sikeresebb, minél inkább sikerül megvalósítani ezt a programot, amit az átalakuló országok túlnyomó többségének példája valóban alátámaszt, ám ennek szabályszerűségként való tételezése megint csak nehezen egyeztethető össze az intézményi variancia lehetőségével. Ebben az értelmezési keretben ugyanis a helyi politikai folyamatok éppen úgy egyetlen vágány mentén mozognak az optimum-megoldás felé vagy attól távolodva, mint ahogyan az unió erőterében zajló átalakulás egésze egyetlen strukturális alkalmazkodási folyamatként tételeződik, annak sikereivel és kudarcaival együtt.

Kétségtelen, hogy ezzel a teoretikus eszközrendszerrel a kelet-közép-európai átalakulás gazdasági és politikai folyamatainak jelentős része jól magyarázható, nem magyarázható azonban vele *minden*. Egyrészt a térség leggazdagabb államának, Szlovéniának a példája arra utal, hogy egy viszonylag fejlett és versenyképes gazdasággal rendelkező ország bizonyos területeken alacsonyabb fokú transznacionalizációval is megelégedhet, ha egyébként elkötelezi magát a nemzetközileg érvényes normák betartása és néhány kulcsintézmény bevezetése mellett. A szlovén bankrendszert például máig hazai tulajdonosi csoportok – köztük az állam – ellenőrzik, és a feldolgozóiparban is viszonylag szerény szerepet játszik a külföldi működő tőke, miközben az ország 2007-ben az elsők között fog a térségből az eurózónához csatlakozni.

Másrészt kérdés, hogy milyen átalakulási stratégiát követhetnek az uniótól földrajzilag és/vagy politikailag távoli szovjet utódállamok. A természeti erőforrások többnyire inkább rontanak, mint javítanak a helyzeten, mivel a technológiailag viszonylag igénytelen kitermelő iparágak bevételeiből a megreformálatlan gazdasági és politikai rendszer merít magának túlélési esélyt (328. o.). Hasonlóképpen a külföldi segélyek is a fejlődést

¹ Erről a szerző így fogalmaz: „(...) transnational processes themselves are not decisive. It is the way local politics interacts with these that shape the outcomes in the longer run, and not only in the economy.” (102. o.).

akadályozó intézményi berendezkedést tartósíthatják, és sajátos segélyfüggőséget idézhetnek elő. De akkor mi gyengítheti az olsoni érdekcsoportok befolyását (336. o.), és mi vezethet a reformokkal való azonosuláshoz (local ownership of reforms)? Ezekre a kérdésekre nem állnak rendelkezésünkre pontos válaszok, mondja a szerző, csupán annyit tudunk, hogy a felzárkózásban sikeres országok – Mexikó, Dél-Korea, Izrael, vagy éppen a kelet-közép-európai új EU-tagállamok – a globalizálódó világgazdaság felé nyitott, a piacgazdaság intézményrendszerét megszilárdító stratégiát alkalmaztak.

Fontos hangsúlyozni, hogy ennek a stratégiának integráns része egy szabályozó képességeiben megerősített, a különféle érdekcsoportoknak ellenállni tudó, de a piaci tranzakciókban közvetlenül részt nem vevő állam jelenléte. Ezt nevezi a szerző 'magállamnak' (core state – 105. o.), amely egyebek között a kompetitív piacok működéséhez elengedhetetlen állami funkciókat – a közrend fenntartását, a szerződések kikényszeríthetőségének biztosítását, a piaci verseny védelmét – hívatott ellátni. Az ilyen értelemben vett állam egyik legfontosabb jellemzője, hogy éppen úgy alávettette a saját maga által kikényszerített törvényeknek, mint a többi társadalmi-gazdasági aktor. Ezt *James Buchanan* nyomán úgy is megfogalmazhatjuk – mondja *Csaba* –, hogy egy kicsi, de erős államra van szükség, amelyet alkotmányos, jogi, procedurális és egyéb demokratikus súlyok és ellensúlyok rendszere korlátoz.

Ami ugyebár nem más, mint a nyugati modernitás második világháború óta domináns, gazdaságilag minden diktatórikus rezsimnél sikeresebbnek bizonyult, demokratikus formája. A fejlődés útja keletről és délről egyaránt nyugat felé vezet, és ez vonatkozik az átalakuló Kelet-Közép-Európára is. A posztoszocialista átalakulás ebben a kontextusban értelmezve voltaképpen nem más, mint az államelvű gazdaságfejlesztési modell elvetését követő, piaci nyitáson alapuló szerkezetváltás, és mint ilyen, jól értelmezhető a modern fejlődés-gazdaságtan bárhol másutt is alkalmazható fogalmi apparátusával. Ha az államszocializmus összeomlását követő kezdeti időszaknak voltak is a történelmi szituációból és a gazdasági struktúrából fakadó sajátosságai, Kelet-Közép-Európa átalakulását – optimális esetben: felemelkedését – ma már nem a történelmi félmúlt, hanem az intézményi fejlődésben nyújtott teljesítmény határozza meg. Azaz lehet, hogy a fejlődésnek csupán egyetlen járható útja van, ám a jó hír az, hogy azon számunkra is van hely.

Ádám Zoltán

Brief Summary of the Articles

The budget of the European Union between 2007–2013 and interests of Hungary

ÁKOS KENGYEL

The changes in future structure of expenditures of the European Union budget imply several important questions to be analysed which can have a decisive impact on the successful development of integration in the long run. The future changes in budgetary expenditures may have an influence on competitiveness, world economic position and internal cohesion of the Union. The study is dealing with the most important considerations influencing the structure of EU budget between 2007-13, it points out the shifts in contents of new budgetary headings and analyses the present situation concerning the debate between member states on the final amounts of expenditures. At the beginning of the study a short analysis is given about the considerations defining tasks of the common budget and about circumstances influencing debates. The following chapters analyse the content of individual budgetary headings and the proposed amounts of expenditures. Concerning each budgetary headings the study gives a short evaluation about the needed amount of expenditures, the present state of discussion and dilemmas. The study is concluded with a systematic summary of important changes for Hungary and definition of the most important tasks to be done.

Science–industry relationships in Hungary: the impact on innovation

BALAZS BORSI

The relationship between companies and research organisations receives increased attention as the development theories of the knowledge-based economy gain importance. In the developed countries the relative isolation of scientific research has been disappearing: the boundaries between scientific disciplines fade away and the more interdisciplinary research looks for direct answers to the problems of businesses and society. The linear model of innovation is outdated and the different interactions between research organisations and companies became important competitiveness factors. Although the topic is on agenda, so far only a few studies were published about the relationships of Hungarian companies and research organisations. The article is based on empirical data. It calls the attention to the low levels of mobility between the two sectors as well as the small number of companies that are engaged in innovation relationship with research organisations. It shows that cooperation induces higher sales of new products in Hungarian companies; however, it is not true when a government research unit cooperates with the company. As compared with the developed economies, international financial statistics confirm that the unfavourable financing structure is an obstacle to more intense relations. Company-level data show that cooperation, in which innovation is the most important objective, is less frequent in Hungary than in the developed European countries. The article concludes with the institutional / regulatory possibilities to improve the relationships.

Nanotechnology and the new industrial revolution

ANDREA SZALAVETZ

This paper intends to be one of the first contributions to the emerging economics of nanotechnology. We try to answer the question whether nanotechnology will be capable of initiating a rapid technological development and economic growth driven by technological opportunities – similarly to the technological and economic effects of the information technology revolution. Will the term “new economy” pop up again as a consequence of the nanotechnology revolution? Which are the similarities of and the differences between the economic effects of information technology revolution and nanotechnology revolution? Answers to these questions are provided by examining the relevance of two theories to both technologies: the theory of general purpose technologies and that of Schumpeterian disruptive technologies. The paper argues that as soon as nanoscience turns into technology this will initiate a new industrial revolution.

More and more limited possibilities for national agricultural policies – The shaping new WTO Agreement on Agriculture

ANDREA ELEKES – PÉTER HALMAI

As the Hong Kong WTO ministerial meeting is getting closer and closer, and agriculture continues to be one of the most sensitive areas of the negotiations, it is time to review the state of the agricultural negotiations. In August 2004 member states agreed on the Framework for Establishing Modalities, which contains relatively few details on the size and timing of the proposed reductions. The framework agreement proposes among others progressive and tiered reductions of duties and domestic support and envisages phasing out all forms of export subsidies. Manoeuvre place of national agricultural policies will be further limited by the fact that – besides the general AMS reduction – the framework agreement also proposes special commitments on different forms of domestic subsidies. Although WTO members still have to agree on the details of the new agricultural agreement, in sum we can state that member states made a further step in the direction of a more liberalized agricultural trade.

A KÜLGAZDASÁG 2005. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Bakucs Lajos Zoltán: Aszimmetrikus ártranszmisszió a mezőgazdasági piacokon	7–8	99
Borsi Balázs: A vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok innovációs hatása Magyarországon	11–12	37
Czajlik István – Vincze János: Gazdasági jog és vállalatirányítás: a magyar tapasztalat	4	54
Csaba László: Az unió vezérelte átalakulás vége	9	4
Csáki György – Hernádi András: Kína és India: a világgazdaság új lokomotívjai?	5–6	4
Elekes Andrea – Halmai Péter: A nemzeti agrárpolitikák lehetőségei – Körvonalazódik a WTO új mezőgazdasági megállapodása	11–12	76
Erdey László: A működőtőke-áramlás az internalizáció elméletének tükrében	5–6	50
Fertő Imre: Dinamikus ágazaton belüli kereskedelem és alkalmazkodási költségek – A magyar élelmiszeripar esete	10	49
Gordos Péter: Gazdasági jelzések szerepe deregulált villamosenergia-piacon	1–2	80
Halmai Péter – Elekes Andrea: A nemzeti agrárpolitikák lehetőségei – Körvonalazódik a WTO új mezőgazdasági megállapodása	11–12	76
Hámori Balázs: „Globális bazár” vagy digitális monopólium? A verseny átalakulása az információgazdaságban	1–2	58
Hernádi András – Csáki György: Kína és India: a világgazdaság új lokomotívjai?	5–6	4
Jankovics László: Inflációs célkitűzés rendszere: az első másfél évtized tanulságai	10	4
Kapás Judit: A piac és a vállalat: a kétféle koordinációs probléma megoldásai	7–8	4
Kárpáti Tibor: A nyilvános részvénytársaság a gazdaság erőforrás-alapú megközelítésében	1–2	38
Kengyel Ákos: Az Európai Unió 2007–2013 közötti költségvetése és Magyarország érdekei	11–12	4
Kiss Judit: A fejlődő országok a világkereskedelemben	7–8	61
Köves András: Olaj és gazdaság. Megjegyzések az orosz gazdasági fejlődés néhány vitatott kérdéséhez	4	32
Kuti Mónika: Kelet-Európa, Kelet-Közép-Európa és Magyarország külső eladósodásának összehasonlítása	7–8	47
Mácsik Zoltán: A multilaterális fejlesztési bankok működési elve, tevékenysége és csoportosítása	7–8	81

Magas István: A pénzügyi integráció hatásai a fejlett és a fejlődő országokban 1970–2002 között	9	26
Németh Dávid: A kínai árfolyam-politika kérdései	5–6	23
Nikodémus Antal: A technológiaintenzív kis- és középvállalkozások innovációjának ösztönzése	3	52
Pálosi-Németh Balázs: Az átalakuló gazdaságú országok pénzügyi intézményrendszerének konvergenciája – egyedi a jelenség?	7–8	21
Seres Antal: A hazai kereskedelem vállalati koncentrációja	9	71
Simon György: Növekedésmélt – világmodell – gazdaságfejlesztési stratégia	3	31
Somogyi Dorottya: EU-csatlakozás és alkalmazkodási lehetőségek a magyar külgazdaságban – különös tekintettel a magyar–amerikai kapcsolatokra	9	26
Szakolczai György: A washingtoni konszenzus és ami utána következik	10	26
Szalavetz Andrea: A nanotechnológia és az új ipari forradalom	11–12	58
Vincze János – Czajlik István: Gazdasági jog és vállalatirányítás: a magyar tapasztalat	4	54

KONJUNKTÚRAELEMZÉSEK 2005 TAVASZÁN

Az ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet makrogazdasági előrejelzéseiből (Belyó Pál)	4	5
A GKI Gazdaságkutató Rt. Prognózisa 2005-re (Karsai Gábor)	4	13
A KOPINT-DATORG elemzése és prognózisa (Palócz Éva)	4	16
A Pénzügykutató Rt. elemzése és prognózisa (Petschnig Mária Zita)	4	21

KÖRKÉRDÉS

Körkérdés az EU-tagság által támasztott követelményekről és teljesítésük feltételeiről – I. rész. Válaszolnak: Bácskai Tamás, Becsky Róbert, Benedek Tamás, Bod Péter Ákos, Botos Katalin, Hanti Erzsébet, Király Júlia, Kovács Árpád, Losoncz Miklós, Papanek Gábor, Rácz Margit, Richter Sándor, Szigel Gábor	1–2	4
Körkérdés az EU-tagság által támasztott követelményekről és teljesítésük feltételeiről – II. rész. Válaszolnak: Ádám Zoltán, Balázs Péter, Belyó Pál, Chikán Attila, Farkas István, Inotai András, Karsai Gábor, Kóka János, Parragh László, Sass Magdolna	3	4

EURÓPAI UNIÓ

Györffy Dóra: Eurócsatlakozás és fiskális konszolidáció Magyarországon. Tanulságok a globális tőkepiacok történetéből	3	69
--	---	----

SZEMLE

Kőnig Gábor: Az Oroszországgal folytatott agrár-külkereskedelmünk és exportesélyeink	1–2	80
---	-----	----

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

A KOPINT-DATORG Konjunktúra Kutatási Alapítvány konferenciái:

Az európai foglalkoztatási stratégia és a magyar foglalkoztatáspolitikai	5–6	76
Az európai foglalkoztatási stratégia – A foglalkoztatáspolitikai koordinációs folyamat reformja	10	66
Az európai foglalkoztatási stratégia – Lehetőségek és korlátok az új tagállamok számára	11–12	96
Utazás a jövőbe. A GKI Gazdaságkutató Rt. konferenciája (Becsky Róbert)	11–12	104
Greenspan (Somogyi Dorottya)	11–12	106

ÚJ KÖNYVEK

Kornai János: A gondolat erejével (Gyórfy Dóra)	5–6	88
Releváns közgazdaságtan. Douglass North: Understanding the Process of Economic Change (Csaba László)	4	67
A fejlődés útján. Csaba László: The New Political Economy of Emerging Europe. (Ádám Zoltán)	11–12	109

A KÜLGAZDASÁG KÜLÖNKIADVÁNYA

MUNKANÉLKÜLISÉG, INAKTIVITÁS, MUNKAHELYTEREMTÉS, FOGLALKOZTATÁSPOLITIKA (Tanulmányok és körkérdés)

Frey Mária: Foglalkoztatottság, munkanélküliség, inaktivitás Magyarországon	6
Adler Judit: Az oktatáskibocsátás és a munkaerő-kereslet összefüggései	28
Hárs Ágnes: A magyar munkaerő-migráció regionális sajátosságairól	53
Tardos Katalin: Foglalkozási diszkrimináció egy magyarországi kistérségben	69
Csoba Judit: „Haszontalan kölykök, avagy veszélyben egy generáció?” Egy munkaerő-piaci reintegrációs program társadalmi háttere és céljai	90
<i>KÖRKÉRDÉS a foglalkoztatás helyzetéről</i>	
Válaszolnak: Adler Judit, Fóti Klára, Gábor R. István, Göncz Kinga, Hanti Erzsébet, Hárs Ágnes, Liskó Ilona, Róbert Péter, Tardos Katalin, Varga Júlia	98

Jogi melléklet

Lex mercatoria, a nemzetközi jog elvei és hasonló kikötések a jogválasztó klauzulában¹

DR. PALÁSTI GÁBOR

A lex mercatoria és a nemzetközi jog elveinek választásával kapcsolatos kérdések a jogválasztás tematizálásán belül

A külgazdasági szerződések jogi megítélésének talán legfontosabb előkérdése az, hogy melyik állam jogát kell alkalmazni rájuk. Az alkalmazandó jog eldöntésének első lépése pedig annak vizsgálata, hogy található-e jogválasztás az adott szerződésre: mi-képp szól a felek rendelkezése arról, hogy mely ország jogának rendelik alá szerződésük-et.² A jogválasztással kapcsolatos fontosabb témakörök a magyar nemzetközi kollíziós magánjog irodalmának részét képezik, és ott olyan lényeges kérdések kerülnek kifejtés-re, mint a jogválasztás módja, a hallgatóságos és hipotetikus jogválasztás, a kollíziós és anyagi jogi jogválasztás, a választható jogok köre, a dépeceage, jogválasztás és renvoi, a jogválasztás statikája és dinamikája, valamint a jogválasztás korlátozása imperatív sza-bályokkal.³ A jogválasztással kapcsolatosan azonban további kérdések is vizsgálhatóak.

¹ A dolgozat a szerzőnek a jogválasztással kapcsolatos PhD értekezése egy fejezetének kivonata. A dolgozat néhány további fejezete és a szerző kapcsolódó írásai: Külföldi jog alkalmazása a termőföld hasznosításáról szóló szerződésekre, in: *Napi Jogász* 2001. november, pp. 21–28.; Determining the Law Applicable to The Internet, (2001) in: *microCAD 2001 International Scientific Conference, Section A: Law*, pp. 67–73.; Jogválasztás a magyarországi termőföldek hasznosításával kapcsolatos szerződésekből, in: *Publicationes Universitatis Miskolciensis SECTIO JURIDICA ET POLITICA Tomus XIX*. 2001. 215–233.; A felhasználási szerződések nemzetközi kollíziós minősítése, in: *Gazdaság és Jog*, 12/2001. pp. 3–8.; A joghatóság kikötésének és a jogválasztásnak a kapcsolata, in: *Cég és Jog és Napi Jogász (összevont szaklap)* 2003. november, pp. 33–39.; A jogválasztással kapcsolatos kérdések minősítése a magyar jogban, in: *Placet Experiri – Ünnepi tanulmányok Bánrévy Gábor 75. születésnapjára*, Budapest 2004., 213–227.; A lokalizációs elmélet és a felek jogválasztása a nemzetközi magánjogban, in: *Publicationes Universitatis Miskolciensis SECTIO JURIDICA ET POLITICA Tomus XXII*. 2004., pp. 441–454.; A felek akarati autonómiájának története, in: *Jogtudományi Közöny*, 2004. decemberi szám, pp. 443–459.; The Future Impact of the Rome Convention on Hungarian Conflict Rules, in: *European Integration Studies*, Vol. 3. No. 1. (2004), Miskolc University Press, pp. 57–67. A jelen tanulmány megjelenésének idejére várható a sor bővülése további szaklapokban.

² A hatályos magyar jogban a nemzetközi magánjogról szóló 1979.: 13. tvr. (továbbiakban: *Kódex*) 24. §-a teszi lehetővé a kollíziós jogválasztást.

³ Mindezek a kérdések rendszerezve megtalálhatóak a két jelenleg oktatott nemzetközi magánjogi tankönyvben: Mádl Ferenc és Vékás Lajos: *Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga* c. munkájában (a Tankönyvkiadó Vállalat és ELTE közös gondozásában megjelent 1992. évi 3. kiadásban 418–421. o. A tankönyv a továbbiakban: *Mádl–Vékás*) és a Burián–Kecskés–Vörös szerzőtriász tankönyvében is (Burián László–Kecskés László–Vörös Imre: *A magyar nemzetközi kollíziós magánjog*, az 1997. évi Logod Bt. általi kiadásban a 206–220. o., 708–759. szívsz.)

A szerző a Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Kara Európa Jogi és Nemzetközi Magánjogi Tanszékén adjunktus, tanszékvezető-helyettes. További szakmai írásainak listája:
<http://www.uni-miskolc.hu/~eujog/palasti.html>

Így önállóan vizsgálható kérdés, hogy *mi minden lehet a választás tárgya*. Bár első hallásra egyértelműnek tűnik, hogy a jogválasztás alatt valamely állam jogának választását értjük, mint pl. „a német jog” vagy „a francia jog”, mégis, még a magyar nyelvű jogirodalmi írásokból is számos különféle lehetőség vezethető le. Így pl. a témában megjelent legelső magyar nyelvű monográfiának, Szászy 1929-es művének címe „A szerződő felek *jogszabályválasztó* joga a nemzetközi kötelmi jogban”⁴, azt a látszatot keltve, mintha a választás nem általában egy jogrendszerre, hanem valamely konkrétan meghatározott *jogszabályra* vonatkozhatna, mint pl. „a BGB” („a német jog” helyett), vagy „a Code Civil” („a francia jog” helyett). Ez pedig nyilvánvalóan nem foglalja magában az adott jogrendszereknek a megjelölt jogszabályokon kívüli normáit. Ehhez képest már Mádl is foglalkozik a kérdéssel,⁵ hogy lehet-e pusztán *méltányosságot* választani. A Kódex rendelkezésére vetítve: „kérdés, hogy a 24. § nagy szabadsága magában foglalja-e a nemzetközi – főleg választott bírósági ítélezés – gyakorlatában ismert *amiable compositeur*-t, az ex aequo et bono szerinti, azaz csupán méltányossági alapon nyugvó ítélezést”.⁶ Mindezekhez képest közismert, hogy egyes nemzetközi jogforrások – különösen a nemzetközi kereskedelemben ismert *soft law* elemei, mint az egyes szokványok, gyűjtemények stb. – kifejezetten a felek választása által lesznek alkalmazhatóak: I. INCOTERMS, UNIDROIT Alapelvek stb. Fel kell tehát tenni a kérdést, hogy mi mindenre vonatkozhat a választás: mi lehet a felek akarati autonómiájának tárgya.

A jogválasztás lehetséges tárgyai véleményünk szerint a bizonytalantól az egészen kézzelfoghatóig egy képzeletbeli kontinuumon helyezhetőek el, amelyen olyan lehetőségek szerepelnek, mint a felek rendelkezése arról, hogy egyáltalában semmilyen állami vagy nem állami jog ne legyen alkalmazható a szerződésükre – ún. *ön szabályozó szerződések* –, vagy a szerződést ne tételes jog, hanem a *méltányosság* szempontjai szerint ítéljék meg, vagy a felek *kereskedelmi szokásokat*, nemzetközi kereskedelmi jogi elveket választanak, vagy a felek valamely vallási-ideológiai rendszer alá rendelik szerződésüket, mint a muzulmán hitű kereskedőkkel kötött szerződések esetében rendszeresen előkerülő *sharia*, és találhatók itt olyan kézzelfogható lehetőségek is, mint nevesített nemzetközi egyezmény vagy szokvány, valamely nevesített állam joga vagy annak nevesített jogforrása. Minden választási lehetőséggel kapcsolatosan számos kérdés tehető fel, mint pl. hogy lehet-e az adott forrást választani; mi lesz a választás joghatása és szükséges-e további mögöttes *lex causae* a választott jog mellett; mit értünk az adott jogforráson és hogyan határozható az meg stb. Még a legproblémamentesebbnek tűnő *állami jog* választásával kapcsolatosan is számos olyan kérdés vethető fel, amelyik nem tagozódik be a jogválasztással kapcsolatos fentebb felsorolt hagyományos kérdések körébe, mint pl. a több párhuzamos jogrendszerrel bíró államok jogának választása, a tagállami szintű jogválasztás, az államelismerés és államutódlás hatása a jogválasztásra, az időközben megszűnt állam jogára mutató jogválasztás, a választott jog érvényességének kérdése valamely ellentmondó szupranacionális szabály – pl. valamely EK irányelv – fényében stb. Mi e helyütt ezekkel az érdekesítő kérdésekkel nem foglalkozunk. Dolgozatunk tárgya annak vizsgálata, hogy miként értékelendők a *lex mercatoria*, *transznacionális kereskedelmi jog*, *kereskedelmi szokások*, *a nemzetközi jog elvei* és hasonló tartalmú jogválasztó kikötések, konkrét állam jogrendjének vagy nemzetközi jogforrásnak a nevesítése nélkül. A gyakorlatban ugyanis egyre inkább előtérbe kerül a kereskedelmi szokásokra, *általában a lex mercatoriára* vagy *transznacionális kereskedelmi jogra* (a

⁴ Szászy István: A szerződő felek jogszabályválasztó joga a nemzetközi kötelmi jogban, Tébé Kiadóvalalata, Budapest, 1929.

⁵ Mádl Ferenc: Az akarati autonómia a magyar nemzetközi magánjogban, in: *Állam- és Jogtudomány*, 1987–1988. 3–4. összevont szám 633–645. Továbbiakban: *Mádl (1)*.

⁶ *Mádl (1)* 640.

továbbiakban mindegyikre csak a *lex mercatoria* elnevezést használjuk), valamint az *általános nemzetközi jogi elvekre* vagy általában csak *nemzetközi jogelvekre* hivatkozás.

A *lex mercatoria* és a nemzetközi jog általános elveire utaló jogválasztás megkülönböztetése

Bár a *lex mercatoria* tartalmára nézve számos eltérő elképzelés létezik, és sokan sokféle módon próbálják meghatározni azt, hogy mit értünk alatta, ezekkel az elképzelésekkel részletesen nem foglalkozunk⁷; ugyanígy nem foglalkozunk *általában* a nemzetközi jog alapelveinek meghatározhatóságával. Annyit azonban megjegyezzünk, hogy a nemzetközi jog elveire hivatkozás és egyéb, kifejezetten nemzetközi *közjogi* forrás véleményünk szerint *nem mindig* vonható a *lex mercatoria* fogalmába, mert bár vannak kereskedelmi jogvitákban is alkalmazható szabályaik, azok egy része nem elsődlegesen kereskedők által, kereskedők/gazdálkodók jogviszonyaira kifejlesztett szabályanyag. Ez – csak a magyar jogirodalmon belül maradva – *Vörös* nézetrendszerével egyezik meg, aki a *lex mercatoria* tartalmába a jogelvek között kifejezetten csak a „nemzetközileg általánosan elismert és alkalmazott *szerződési jogi elvek*”-et érti bele, példákkal illusztrálva azokat, nem pedig általában a nemzetközi jog elveit.⁸ Ez ütközik azzal a kitágító értelmű nézettel, miszerint a *lex mercatoria* fogalmába általában beletartozna a „közjogi szabályozó mechanizmusok” azon köre, ami ráépül a kereskedelmi szabályanyagra.⁹ *Burián* a kettő között foglalt állást: a nemzetközi jog szabályait „a *lex mercatoria* tartalma, forrásai” cím alatt tárgyalja, azonban kijelenti, hogy „a nemzetközi közjog szerepe a források között inkább másodlagos”.¹⁰ Véleményünk szerint mindazok a nemzetközi közjogi elvek, amelyek kereskedelmi tárgyú jogvitákban alkalmazhatóak, és amelyeket így a felek választhatnak – sőt, igen gyakran választanak is –, bizonyos esetekben annak ellenére sem tekinthetők a *lex mercatoria* részének, hogy kereskedelmi jellegű jogvitákban alkalmazzák őket – mint pl. a kontinentális talaj jogi helyzete,¹¹ a fejlődő államok szuverenitásának elismerése területükön található természeti javaik felett¹² stb. Alkalmazásuk ugyanis ilyesféle jogvitákban *esetleges*; más szóval a nemzetközi jog alapelveit nem tekintjük szükségszerűen a *lex mercatoria* részének, ezért a *lex mercatoriára* – kereskedelmi elvekre stb. – vonatkozó kikötés és a *nemzetközi jog alapelveire* vagy *általános elveire* vonatkozó kikötés *eltérő tartalmat* jelölhet. Természetesen vannak átfedések is – mint pl. a fejlődő államok nyersanyag-exportjának és javak importjának ár-érték arányára létező ENSZ-deklaráció szabálya¹³ –, illetve nehezen minősíthető az államosításokkal kapcsolatos jogviták kapcsán felszínre került esetekben alkalmazott szabályozás, ahol legalább annyira lehet érvelni annak *lex mercatoriába*

⁷ A *lex mercatoria* létezése, tartalmának meghatározása és több ide kapcsolódó kérdés máig is széles körben vitatott, bár bizonyos alapfeltevések mára elfogadottnak látszanak. Ezt jól példázza az is, hogy a *lex mercatoria* létével, tartalmával, funkciójával kapcsolatos nézetek a graduális jogászképzés részét képezik nálunk is. L. *Vörös Imre: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga I–III.*, Krim Bt. 2004., Budapest (a továbbiakban: *Vörös + kötet + szíj.*) II. 10.56–10.68.

⁸ *Vörös* II. 10.63.

⁹ L. Mádl Ferenc: *Ius Commune Europae*, in: *Jogtudományi Közlöny* 1990/3, 117–132., (továbbiakban: *Mádl (2)*) p. 122.

¹⁰ L.: *Burián László: A lex mercatoria alkalmazása nemzetközi kereskedelmi jogvitákban*, in: *Magyar Jog* 1996/augusztus, 490–504. (továbbiakban: *Burián*), p. 493.

¹¹ *Petroleum Development (Trucial Coast) Ltd. v. The Sheikh of Abu Dhabi (1952.)*, 1 I.C.Q.L. 247.

¹² A természeti erőforrások feletti állami szuverenitásról szóló 1803. (XVII.) sz. ENSZ-határozat, ENSZ-dokumentum száma: A/RES/1803 (XVII) 1962. december 19.

¹³ Az új gazdasági világrendrőről szóló ENSZ-deklaráció (A/RES/3201 (S-VI) 1974. május 9.) 4. cikke

tartozása mellett, mint ellene.¹⁴ Annak oka, hogy a *lex mercatoriával* azonos cím alatt tárgyaljuk az oda nem szükségszerűen sorolható szabályokat is, elsősorban az, hogy ugyanúgy köztes lépcsőfokot jelentenek a kézzelfoghatatlantól a konkrétig – a jog nélküli önszabályozó szerződéstől a nevesített jogig vagy jogforrásig –, mint a *lex mercatoria*.

A *lex mercatoria* és a nemzetközi jog elveinek választhatóságára vonatkozó szabályok természete és forrása

Ezek a fajta kikötések a gyakorlatban nem ritkák, és főképp a nemzetközi kereskedelmi választott bírósági esetjogban kerülnek elő. Az a jelenség, hogy a nemzetközi kereskedelemben a kereskedők saját maguk számára határozzák meg azokat a szabályokat, amelyek szerint eljárnak, nem új keletű. Részben az állami szabályozás hiánya vagy a nemzetközi gazdasági kapcsolatok inadekvát volta, részben pedig a vitás esetek feletti döntéskényszer hozta létre azt, hogy a felek az ágazatban kialakult szokásokat, a gyakorlatot tekintsek irányadónak a közöttük felmerült kérdések szabályozására. További gyakori oka az ilyesfajta hivatkozásoknak, ha nem sikerül egyetlen állam jogához sem kötni a szerződést, mert pl. az egyik szerződő fél állam, amelyik saját jogának kikötéséhez ragaszkodna, míg a másik fél – vállalat, beruházó – ebbe nem hajlandó belemenni.

Az, hogy a *lex mercatoria* vagy a nemzetközi jog általános elvei alkalmazhatóak-e a felek kikötése alapján, kollíziós döntés lesz, amely vagy a *lex fori* kollíziós szabályából, vagy az azt értelmező eseti döntésből, vagy – főképp de *lege ferenda* – jogirodalmi értelmezésekből származik. Található példa arra, hogy a nemzetközi kollíziós szabály vagy annak esetjogi vagy jogirodalmi értelmezése lehetővé teszi a *lex mercatoria* vagy a nemzetközi jog elvei alkalmazását mögöttes állami *lex causae* nélkül is, ám arra is ugyanúgy találunk példákat, hogy nem teszi azt lehetővé; végezetül számos olyan esetet találhatunk, ahol a kollíziós norma messze nem egyértelmű ebben a kérdésben, és értelmezés kérdése lesz az, hogy lehetséges-e a *lex mercatoria* választása.

A *lex mercatoria* és a nemzetközi jog általános elveinek választhatósága a kollíziós jogszabályok rendelkezései alapján

Ami a kollíziós jogszabály felhatalmazását illeti, viszonylag kevés a kifejezetten erre utaló norma, mert a legtöbb kollíziós szabály nem nevesíti a *lex mercatoria* választhatóságát, vagy egyáltalán nem is foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy nem állami jog is választható-e. Egyszerű nyelvtani értelmezéssel gyakran inkább az ellenkezője állapítható meg: amennyiben akár a kollíziós jogszabály hatályának leírására vonatkozó szakasz, akár a jogválasztást lehetővé tévő rendelkezés tartalmazza az „ország joga”, „állam joga” kifejezést, az kizárja a nem állami jogalkotási hatáskörben alkotott vagy spontán módon létrejött normatív tartalom alkalmazását. Ez figyelhető meg pl. hatályos Kódexünk esetében is, amelynek a tárgyi hatályt leíró 1. §-a kifejezetten az *állam jogát* kifejezést tartalmazza. Az egyes kollíziós szabályok értelmezései a legtöbb esetben magát a kifejezést vizsgálják – az angol jogi nyelvhasználatban pl. rendszerint az állami jogra

¹⁴ A külföldi tulajdonnal és a külföldi beruházások védelmével kapcsolatos szabályozás kétarcúságát – magánjogi és közjogi kapcsolódások – jól mutatja *Vörös* besorolással kapcsolatos dilemmája, amikor azt a „közjogi és magánjogi természetű feltételrendszer határán” helyezi el (részletesen l. *Vörös* I. 8.1–8.55). Mi ezzel a minősítési kérdéssel nem foglalkozunk, mert nem tárgya dolgozatunknak.

utalóként tartják számon a *system of law* vagy egyszerűen a *law* kifejezéseket, míg kifejezetten a *lex mercatoria* alkalmazását teszi lehetővé a *rules of law* fordulat.¹⁵

Választott bírósági kollíziós szabályok

Azon kollíziós szabályok, amelyekből az állami jogon kívüli jog választhatósága is levezethető – amelyek nyelvezete pl. a már említett *rules of law* kifejezést tartalmazza – jelentős részben a *választott bírászkodáshoz* kapcsolódnak. A magánfelek közötti kereskedelmi választott bírászkodás területén ilyen az UNCITRAL Választottbírósági Mintatörvénye 28. cikkely (1) bekezdése, amelyik következő fordulatában kifejezetten a *renvoi* elkerülése céljából foglalkozik külön az állami jog kikötésének értelmezésével.¹⁶ Ebből az következne, hogy az ennek alapján meghozott belső jogi szabályozás vagy az ezt a modellt inkorporáló választott bírósági statútumokra is vonatkozik ez az értelmezés.¹⁷ Lehetővé teszi az állami jogon kívüli joganyag alkalmazását az ICC Választottbírósági Szabályzatának 17. (1) bekezdése is, amelyik kifejezetten rendelkezik a jogi szabályok – *rules of law* – választhatóságáról is, ami több mint az állami jogszabályok választhatósága. Az 1986-os holland választott bírósági törvény hivatalos indoklása kifejezetten kiemeli a *lex mercatoria* alkalmazhatóságát – és ezáltal választhatóságát.¹⁸ A választott bíróságok kollíziós szabályainak a *lex mercatoria* alkalmazását lehetővé tévő szabályai nem meglepőek: a nemzetközi kereskedelem speciális igényeihez szabott, elkülönült jogalkalmazási struktúra teljesen természetesen vonja maga után egy elkülönült szabályanyag alkalmazását, amely hasonló módon képes kielégíteni a külgazdasági szektor speciális igényeit.

¹⁵ Pl. Redfern, Alan – Hunter, Martin: *Law and Practice of International Commercial Arbitration*, Student Edition, Sweet & Maxwell, London, 2003. (továbbiakban: *Redfern–Hunter* + számszám) 2–69 – 2-71. Érdekes megfigyelni, hogy a *rules of law* kifejezést ebben az esetben nem szerencsés *jogszabályoknak* fordítani, mert a *jogszabály* kifejezés a magyarban inkább az állami normatív szabályra utal – inkább javasolt azt *jogi szabálynak* vagy *jogi tartalmú normának* fordítani. Ehhez képest a magyar jogi gondolkodás vélhetően jobban elfogadja a *law – jog* kifejezést abból a célból, hogy az elég tág értelmű ahhoz, hogy a *lex mercatoriát* is magába foglalja.

¹⁶ (1) The arbitral tribunal shall decide the dispute in accordance with such rules of law as are chosen by the parties as applicable to the substance of the dispute. Any designation of the law or legal system of a given State shall be construed, unless otherwise expressed, as directly referring to the substantive law of that State and not to its conflict of laws rules.

¹⁷ A Mintatörvényhez kapcsolódó *travaux préparatoire* tanúsága szerint éppen a Magyarországot képviselő Szász vetette fel, hogy a *rules of law* kifejezés nem egyértelmű, ami maga után vonná, hogy definiálják tartalmát. Ehhez képest jó pár ország képviselőjének hozzászólásából kiderül, hogy a *rules of law* kifejezést éppen abból a célból alkalmazták, hogy az a korábbi jogválasztó jogosultsághoz képest még tágabb teret adjon a felek akarati autonómiájának, és még több forrás közül jelölhessék meg az alkalmazandó jogot. Kifejezetten ilyen értelmű tágítása a lehetőségeknek, hogy állami jog helyett nemzetközi szabályokat vagy kereskedelmi szokásokat is választhassanak a felek. A delegátusok többsége ebből kifolyólag a *rules of law* kifejezés mellett érvelt. L.: UNCITRAL Meeting, 17 June 1985., international commercial arbitration (UNCITRAL hivatalos kiadvány, jegyzőkönyv: A/CN.9/246, annex; A/CN.9/263 and Add. 1-2; A/CN.9/264), at: <http://www.uncitral.org>

¹⁸ *Vörös* II. 10.62.

Véleményünk szerint levezethető a *lex mercatoria* választhatósága az MKIK mellett működő Választott bíróság eljárási szabályzatának 14. § (1), (2) és (4) bekezdése együttes értelmezéséből is.¹⁹ Ennek oka, hogy mint az UNCITRAL Mintatörvényének fentebb említett szabályában, az *állami jog* specifikálása itt is kifejezetten csak a *renvoi kizárásáról* rendelkező mondatban szerepel. A 14. § (1) bekezdésének első mondata, ami a jogválasztást lehetővé tévő rendelkezés, *nem tartalmazza* az állami jogra utaló szűkítő megfogalmazást. Kiegészíthető ez azzal az érveléssel, hogy a (2) bekezdés csak a *jogválasztás hiányára vonatkoztatva* rendeli alkalmazni az állami bíróságok kollíziós szabályait, amelyek egyébként tényleg nem ismerik a *lex mercatoria* választhatóságát.²⁰ Végezetül ezt tűnik erősíteni a (4) bekezdés is, amely *minden esetre* – még a nem a *lex mercatoria*ra utaló választás esetére, valamint a jogválasztás hiányában megtalált jog esetére is – előírja a nemzetközi kereskedelmi szokások figyelembevételét. Ez pedig azt jelenti, hogy a szabály a *lex mercatoria*ának az állami kollíziós jogban nem ismert fontosságot tulajdonít. Ehhez képest *Burián* kategorikusan kizárja azt a lehetőséget, hogy a Szabályzat lehetővé tenné a *lex mercatoria* alkalmazását,²¹ amit a közelmúltban kérdéssemre a választott bírói gyakorlatot összegezve megerősített.²² Ugyanezt látszik erősíteni a Horváth–Kálmán szerzőpáros műve is, amely valamely *ország anyagi jogának* az alkalmazhatóságáról beszél.²³

Hasonló mondható el az 1994. LXXI. törvény – a választott bírósági törvény – 49. § (1) bekezdésének értelmezéséről is, azzal, hogy ott *Burián* is elképzelhetőnek tart egy *lex mercatoria*ra utaló jogválasztást.²⁴

A korábbiakhoz képest speciális helyzetek kezelésére születtek azokkal a nemzetközi választott bírósági eljárásokkal kapcsolatos kollíziós szabályok, amelyeket olyan nemzetközi egyezmények tartalmaznak, amelyek szabályozott jogviszonyaiban *az egyik fél az állam*. Ezekben az esetekben éppen a nemzeti jog alkalmazása válik inadekváttá – egyik oldalról azért, mert az érdekelt állam más állam jogának alkalmazásához nem járul hozzá, másik oldalról pedig azért, mert a jogviták sokszor éppen az adott állam jogának rendelkezéseiből vagy az adott állam más jogi tényéből fakadnak. Így pl. lehetővé teszi általában a *lex mercatoria* vagy a nemzetközi jog elveinek az alkalmazását a Nemzetközi Bíróság Statútuma;²⁵ a beruházási jogviták rendezéséről szóló Washingtoni Konvenció 42. cikkelye; a Csatorna-Alagút Egyezmény,²⁶ vagy az USA és Irán között az amerikai

¹⁹ 14. § Az alkalmazandó jog

(1) Az eljáró tanács, ill. az egyesbíró (a továbbiakban: az eljáró tanács) a felek által kikötött jogot alkalmazza. Az adott jogrendszer kikötését úgy kell értelmezni, hogy a kikötés közvetlenül az adott állam anyagi jogára és nem kollíziós normáira utal.

(2) A felek kikötése hiányában az eljáró tanács azt a jogot alkalmazza, amelyet a magyar nemzetközi magánjog szabályai szerint alkalmazandónak tart.

(3) Az eljáró tanács méltányosság alapján (*ex aequo et bono*) vagy baráti közvetítőként (*amiable compositeur*) csak akkor dönt, ha a felek erre kifejezetten felhatalmazták.

(4) Az eljáró tanács határozatát minden esetben a szerződés kikötéseivel összhangban és a szerződésre alkalmazandó kereskedelmi szokások figyelembevételével hozza meg.

²⁰ Mint a 4.2. pont alatt kifejtjük, a Kódexből az vezethető le, hogy állami jogon kívüli jog nem lehet *lex pro voluntate*.

²¹ *Burián* 497.

²² E-mail közlés, 2005. március 30-i dátummal.

²³ Horváth Éva–Kálmán György: Nemzetközi eljárások joga – a kereskedelmi választottbíráskodás, Budapest, Osiris Kiadó, 1999., p. 98.

²⁴ *Burián* 497.

²⁵ 38. cikkely 1 (c) bekezdés.

²⁶ *Redfern–Hunter* 2-38

beruházások iráni államosítása miatt kialakult jogviták kezeléséről szóló egyezmény V. cikkelye.²⁷

1.1. Az állami bíróságok kollíziós szabályai

Más a helyzet a *nem* speciálisan választott bírósági eljárásra vonatkozó kollíziós jogszabályokkal. Egyrészt ezek között is van néhány, amelynek szövegezése lehetővé teszi a nem állami jog választását, mint a svájci nemzetközi magánjogi törvény 187. cikkelye vagy az 1981-es francia polgári eljárásjogi törvény 1496. szakasza.²⁸

Ami az EK-nak a szerződéses kötelekre alkalmazandó jogról szóló Római Egyezményét illeti, egyrészt tárgyi hatállyal kapcsolatos szabálya²⁹ olyan helyzetekre vonatkozik, ahol több állam joga között kell dönteni, másrészt jogválasztó rendelkezése³⁰ lakonikusan a *law – recht – loi – jog* kifejezést tartalmazza. A tárgyi hatályt leíró cikkely talán nem zárja ki a *lex mercatoria* alkalmazását, mert azok a jogviszonyok, amelyekben a *lex mercatoriát* is lehetne alkalmazni, megfelelnek annak a feltételnek is, hogy több állam joga között kell dönteni, a jogválasztásról szóló 3. cikkelye viszont a *law – recht – loi – jog* kifejezés alkalmazásával utat nyit a *lex mercatoria* választása kizárásának.³¹ Míg az Egyezmény hivatalosnak tekintett kommentárja, az ún. *Giuliano Lagarde Jelentés*³² egyáltalán nem is foglalkozik a kérdéssel, az Egyezmény másodlagos közösségi jogforrássá alakítása tárgyában az Európai Bizottság által kiadott ún. *Zöld Könyv*³³ két eltérő értelmezést is felvázol. Egyrészt megállapítja, hogy az Egyezmény megalkotásakor *nem volt olyan szándék*, hogy a jogválasztás nem állami jogra is mutathasson, így az ilyen jogválasztást az Egyezmény alapján nem lehet értékelni, és a jogválasztás hiányában alkalmazandó jog kapcsolóelvi szerinti jogot kell alkalmazni.³⁴ Ezt a nézetet a jogirodalomban túlnyomórészt elfogadottnak állítja, és külön hivatkozik *Lagarde*-nek az Egyezmény megalkotásakor írt ilyen irányú megállapítására.³⁵ Ehhez képest jelzi, hogy vannak ellentétes vélekedések is.³⁶ amelyek esetjoggal is bírnak.³⁷ Mi magunk tesszük hozzá mindehhez, hogy az Egyezmény 21. cikkelye más nemzetközi egyezményekkel szemben szubszidiárius jelleget biztosít a Római Egyezménynek, aminek az a következménye, hogy természetesen az egyéb egyezményekben rejlő jogválasztási lehetőség az adott jogforrásra nézve elfogadható, ha az azt lehetővé tévő szabályt

²⁷ 1981 Claim Settlement Agreement; 1. *Vörös* II. 10.58.

²⁸ *Redfern–Hunter* 2-70.

²⁹ Római Egyezmény 1. cikkely 2. bekezdés.

³⁰ Római Egyezmény 3. cikkely 1. bekezdés.

³¹ Megjegyezzük, hogy az UNCITRAL Mintatörvénnyel és az MKIK mellett működő állandó választott bíróság szabályzatával ellentétben a *renvoi* nem itt, hanem egy teljesen más cikkelyben (15. cikk) zárja ki az Egyezmény, ahol valóban az *állam joga* kifejezést – nem pedig csak a *jog* kifejezést – használja. Ez azt jelenti, hogy a *renvoi* kizárása céljából alkalmazott *állam joga* kifejezést nem lehet felhasználni annak bizonyítására, hogy csak állam alkotta jogot lehet alkalmazni – amihez egyébként a *lex mercatoria* választását kizáró kommentárok is tartják magukat.

³² Giuliano and Lagarde: Report on the Rome Convention, OJ C282 31.10.80. Továbbiakban: *Giuliano–Lagarde*.

³³ The Commission's ROME I Green Paper (COM(2002)654 final) - http://europa.eu.int/comm/justice_home/news/consulting_public/rome_i/news_summary_rome1_en.htm (továbbiakban: *Zöld Könyv*)

³⁴ *Zöld Könyv* 3.2.3.

³⁵ P. Lagarde: Le nouveau droit international privé des contrats après l'entrée en vigueur de la Convention de Rome du 19 juin 1980, RCDIP 1980. 287., in: *Zöld Könyv* 3.2.3.

³⁶ *Zöld Könyv* 3.2.3.

³⁷ Két holland esetre alapozza a Római Egyezmény ilyen irányú értelmezését: Hoga Raad, 26.5.1989, NJ 1992.105 és 5.1.2001, NJ 2001.391. Részletesen I. az 5. pontban.

alkalmazni kell. Ez azt jelenti, hogy ha az eljáró állam részese egy nemzetközi egyezménynek, amely saját szabályai szerint választható, akkor a *lex mercatoria* egyes elemeire vonatkozó jogválasztás érvényes marad – azzal, hogy az adott jogforrás által nem leszabályozott kérdésekben továbbra is állami *lex causae*-t kell keresni.³⁸

Érzékelve egyrészt a nemzetközi kereskedelemben jelenlévő azon tendenciákat, amelyek alapján egyre gyakrabban választják a felek a *lex mercatoriát*, illetve érzékelve a Római Egyezmény szabályának ambiguitását, a Zöld Könyv 8. kérdése éppen arra keres választ, hogy a jövőben lehetővé kellene-e tenni azt, hogy a felek közvetlenül nemzetközi egyezményt vagy általános jogelveket válasszanak.³⁹ Megjegyezzük, hogy annyiban nem bír jelentőséggel a Római Egyezmény szabályozása, amennyiben az EU-ban – is – kifejezetten az a gyakorlat, hogy a *lex mercatoria* címzettjei jogvitákat választott bírósági úton rendezik, amelyre viszont az Egyezmény az 1. cikkely 2. bekezdés (d) pontja alapján nem vonatkozik. A legtöbb, erre a pontra is kitérő válasz egyébként egyetért azzal, hogy az Egyezmény helyébe lépő másodlagos jogforrás – vélhetően rendelet – az állami jogon kívüli jog választhatóságát is tegye lehetővé.⁴⁰ Ez azt jelenti, hogy a jogfejlesztés útja a Római Egyezmény konverziója során is az lesz, hogy nem állami jog is választható. Hogy ez csak *nevesített jogforrásokra* terjed-e ki – mint pl. az Európai Szerződési Jog Alapelvei, vagy az UNIDROIT Alapelvek, vagy a Bécsi Vételi Egyezmény –, vagy *általában a lex mercatoriára*, az a jogalkotás további lépcsőfokain dől el.

Ami a Kódexet illeti, a tárgyi hatály 1. szakaszbeli szabálya⁴¹ alapján elmondható, hogy a felek jogválasztása csak *állami jogra* terjedhet ki, mert a Kódex az 1. § alapján nem utasíthat nem állam jogának alkalmazására. Bár eddig egyezik véleményünk *Vörös* tankönyvi véleményével,⁴² következtetését kis mértékben pontosítjuk. *Vörös* ugyanis azon az állásponton van: „így sem a *lex mercatoria* felek általi választása, sem akár választott bíróság általi alkalmazása nem lehetséges: az ilyen jogválasztást az eljáró magyar fórum nem veheti figyelembe”.⁴³ Ehhez képest véleményünk szerint a jogválasztás továbbra is megmarad anyagi jogi jogválasztásnak, és mindazon a körön belül *figyelembe vehető* általa a *lex mercatoria*, amit az egyébként alkalmazandó *lex causae* anyagi jogi szabályai megengednek. Ugyanezt jól fejt ki a Római Egyezményhez készített Zöld Könyv kapcsán a Max Planck Institute szakvéleményében.⁴⁴

³⁸ Mindez továbbvisz bennünket ahhoz a kérdéshez, hogy mennyiben jogválasztás egyáltalán egy nemzetközi egyezmény alkalmazásának felek általi kikötése – de ezzel e helyütt terjedelmi okokból nem foglalkozunk.

³⁹ *Zöld Könyv* Question 8.

⁴⁰ L. a Zöld Könyvben szereplő kérdésekre az Európai Bizottsághoz érkezett válaszokat különféle állami szervektől, kormányoktól, valamint nem állami szervektől, intézményektől, szervezetektől stb. – Replies to the Commission's ROME I Green Paper (COM(2002)654 final) – at: http://europa.eu.int/comm/justice_home/news/consulting_public/rome_i/news_summary_rome1_en.htm

⁴¹ „E törvényerejű rendelet célja /.../ annak meghatározása, hogy melyik *állam* jogát kell alkalmazni, ha polgári jogi, családi jogi vagy munkajogi jogviszonyban külföldi személy, vagyontárgy vagy jog /.../ szerepel és több állam joga lenne alkalmazható /.../” (kiemelés tőlem)

⁴² *Vörös* II. 10.68.

⁴³ *Uo.*

⁴⁴ Max Planck Institute: Comments on the European Commission's Green Paper on the conversion of the Rome Convention of 1980 on the law applicable to contractual obligations into a community instrument and its modernization at:

http://europa.eu.int/comm/justice_home/news/consulting_public/rome_i/doc/max_planck_institute_foreign_private_international_law_en.pdf ld. a 8. kérdésre adott választ!

A fentiekhez kapcsolódó kérdés, hogy a *lex mercatoriába* értett egyes anyagi jogi jogforrások önmaguk is rendelkeznek-e saját kiköthetőségükről. Bár ezek a szabályok is kollíziós normák, azért foglalkozunk külön velük, mert azok alkalmazhatósága éppen attól függ, hogy a fórum nemzetközi magánjoga elismeri-e őket. Azaz tipikusan a *lex mercatoria* esetén mutatható ki, hogy nem fogadható el önmagának alkalmazhatóságát előíró kollíziós szabály anélkül, hogy azt a jogforrást, amelyben az található, a fórum nemzetközi magánjoga ne tartaná alkalmazhatónak: a saját magát a hajánál fogva fel-emelő Münchhausen báró történetének itt nincs helye. Történeti értelemben így érvényesült a Krisztus előtti 2–3. századból való és több száz éven át érvényesülő⁴⁵ tengerjogi kódex, a *Lex Rhodia* és a középkorban a Földközi-tenger medencéjében érvényesülő *Consolato des Mare*,⁴⁶ amelyek szintén kereskedelmi szokásjogot testesítettek meg, és amelyek alkalmazási igénye önmagukból kitűnően a felek akaratán és az azt akceptáló gyakorlaton nyugodott.⁴⁷

Napjainkban jól példázza ezt a jelenséget az UNIDROIT Alapelvek, amely Preambulumában úgy rendelkezik, hogy „/az/ Alapelvek alkalmazására sor kerülhet, ha a felek abban állapodnak meg, hogy szerződésükre az 'általános jogelvek', a 'lex mercatoria', vagy hasonló szabályok legyenek irányadók” – amely szabály azonban maga is része a *lex mercatoriának*. Alkalmazásának nyilván nem csupán annyi a feltétele, hogy – mint a Preambulum előírja – a felek abban megállapodjanak, hanem a felek megállapodása és a fórumnak a megállapodást akceptáló kollíziós szabálya. A Bécsi Vételi Egyezmény megalkotói is felismerték, hogy az Egyezmény *választás általi* alkalmazása nem az Egyezmény szövegétől függ, hanem a fórum által alkalmazott nemzetközi magánjogi szabályoktól, így az Egyezmény 1. cikkelye nem is nevesíti az Egyezmény választhatóságát. Így az Egyezmény csak arra ad lehetőséget, hogy az Egyezményt akkor is alkalmazni lehessen, ha a fórum nemzetközi magánjogi szabálya Szerződő Állam jogához vezetne, annyiban beleértve a jogválasztást, amennyiben a fórum nemzetközi magánjogi szabálya azt lehetővé teszi.⁴⁸

Esetjogi megállapítások

Bár a Római Egyezmény értelmezéséhez adalékként fentebb említettünk már két esetet, a kollíziós jogszabályok vizsgálata után külön kitérünk a *lex mercatoria* választhatóságával kapcsolatos *esetjogra*. Az esetjog nagyrészt választott bírósági gyakorlatot jelent, azonban a választott bírósági döntések végrehajtásuk során elnyerték az állami bíróságok jóváhagyását is. Ennek a hazai jogirodalomban is tárgyalt érdekes példája a *Compania Valencia*⁴⁹ esete, amelynél a korábbi szerződésben szereplő, nemzeti jogra utaló jogválasztó klauzula törlése lett a kiindulási alap annak a megállapításához, hogy a felek hallgatólagosan nem állami, hanem nemzetközi jogot szántak szerződésükre alkalmazandónak.⁵⁰ Többek között éppen a *lex mercatoriára* mutató

⁴⁵ *Redfern–Hunter* 2-51.

⁴⁶ *Redfern–Hunter* 2-51.

⁴⁷ Uo.

⁴⁸ Bécsi Vételi Egyezmény 1. cikk (1) bekezdés b) pont. A jogirodalomból pl. Sándor Tamás: A nemzetközi adásvétel (Az áruk nemzetközi adásvételéről szóló 1980. évi ENSZ-egyezmény magyarázata), Napraforgó Kiadás, 1990., pp. 42–44.; C.M. Bianca-M. J. Bonell (szerk.): *Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Sales Convention*, Milan, 1987.

⁴⁹ *Primary Coal Incorporated v. Compania Valencia de Cementos Portland*.

⁵⁰ Magyarul I. *Burián* 498–499., *Vörös* II. 10.65–10.68.

hallgatóságos jogválasztás mozzanata miatt két szinten is megjárta az eset az állami bíróságokat, azonban mind az eljáró *Cour d'Appel Paris*, mind a *Cour de Cassation* megállapította – többek között – a feleknek a *lex mercatoriára* vonatkozó hallgatóságos jogválasztását, és ennek alapján a *lex mercatoria* alkalmazhatóságát.⁵¹ Hasonló eset volt az ún. *DST v. Rakoil*⁵² döntés, amelyben a választott bírósági ítélet elismerésének és végrehajtásának megtagadását kérte a felperes azon az alapon, hogy a *lex mercatoria* választott bírósági használata a közrendbe ütközik annak jogként túlságosan bizonytalan és nehezen meghatározható jellege miatt. Az elismerés és végrehajtás megtagadására vonatkozó kérésnek nem adott helyt az angol bíróság.⁵³ Redfern – a forrás specifikálása nélkül – ugyanilyen tartalmú osztrák bírósági esetjogot is említ.⁵⁴ Természetesen nem minden esetben jut szerephez állami bíróság a *lex mercatoriát* választó felek szerződéséből származó választott bírósági döntésnél. Így pl. az ICC 7535. sz. esetében, amelyik ugyanazon felek – egy iszlám állam és egy amerikai gazdasági társaság – között huzamosabb idő alatt létrejött kilenc, jogválasztó klauzula nélküli szerződésről szólt, az a döntés született, hogy a felek a szerződésre hallgatóságosan a *lex mercatoriát* választották, amit a felek közötti tárgyalásokon az egyes állami jogok választására vonatkozó ajánlatokra érkezett „beszédés hallgatás”-ból⁵⁵ vontak le a választott bírák.⁵⁶

A koncessziós szerződések és államosítások köréből esetjogi alapon említhető a hazai jogirodalomban is példaként hivatkozott *NIOC*,⁵⁷ illetve *Aminoil*⁵⁸ választott bírósági döntés, ahol a választott bíróság többek között a szerződésben található azon kikötések alapján járt el, amelyek „a nemzetközi jog általános elismert elveire”,⁵⁹ „a modern világban érvényesülő jogelvekre”⁶⁰ hivatkoztak. Vélhető, hogy az amerikai–iráni választott bírósági gyakorlatban megjelenő azon esetek között,⁶¹ ahol a *lex mercatoria* alkalmazásra került, több is volt, ahol alkalmazásának alapja nem közvetlenül az amerikai–iráni államközi egyezmény említett V. cikkelye volt, hanem – mint az *Aminoil*-esetben is – valamely szerződésnek az ez irányú jogválasztása. A nemzetközi jognak a *lex mercatorián kívüli* részét alkalmazták az ún. *Petroleum Development*-esetben,⁶² ahol a kérdés az volt, hogy az 1939-ben olajkitermelésre megkötött koncessziós szerződés, azáltal, hogy földrajzi értelemben *Abu-Dzabira* vonatkozott, kiterjed-e a felségvizei alatti, illetve a kontinentális talapzat alatti olaj kitermelésére. A kontinentális talapzat vagy a tengerfenék státusára vonatkozó kérdés, amire választ a hagyományos nemzetközi közjogban találhatunk, nem képezi részét a *lex mercatoriának*, mégis, a koncessziós

⁵¹ A kért jogorvoslat további indokaihoz l. *Burián* 499.

⁵² Deutsche Schachtbau- und Tiefbohrergesellschaft v. Ras Al Khaimah National Oil Co. And Shell International Petroleum Co. Ltd. [1987] 3 W.L.R. 1023; [1987] 2 Lloyd's Rep. 246, CA.

⁵³ Részletesen l.: Rivkin: Enforceability of Arbitral Awards based on Lex Mercatoria, in: 9 International Arbitration 67. (1993)

⁵⁴ *Redfern–Hunter* 2-64

⁵⁵ „shouting silence”

⁵⁶ Az ügy részletesen: International Arbitration Report, 1996. december.

⁵⁷ Elf Aquitaine Iran v. National Iranian Oil Company (NIOC); az eset leírása: Yearbook of Commercial Arbitration (1986), pp. 97-kk.; magyarul: *Burián* 497.

⁵⁸ The Government of the State of Kuwait v. The American Independent Oil Company; az eset leírása: Yearbook of Commercial Arbitration (1984), pp. 71-kk.; magyarul: *Burián* 497.

⁵⁹ A NIOC-ügyben vizsgált koncessziós szerződés jogválasztó klauzulájának vonatkozó része: „generally recognised principles of law and in particular international law”; magyarul elemzését l.: *Burián* 497.

⁶⁰ Az *Aminoil*-ügyben a választott bírósági szerződés a következő utalást tartalmazta az alkalmazandó jogra: „the principles of law and practices prevailing in the modern world”; magyar elemzését l.: *Burián* 497.

⁶¹ *Vörös* II. 10.58.

⁶² Petroleum Development (Trucial Coast) Ltd. v. The Sheikh of Abu Dhabi (1952.), 1 I.C.Q.L. 247.

szerződés földrajzi hatálya függött tőle.⁶³ Az ún. *Texaco*-ügyben⁶⁴ a választott bíró a nemzetközi közjogra mutató jogválasztó klauzula mentén eljutott „Az államok gazdasági jogainak és kötelezettségeinek kartája” jogválasztás útján történő alkalmazhatóságáig.

Kifejezetten *állami bíróság* értelmezte a Római Egyezményt előtte folyó ügyben abból a szempontból, hogy az lehetővé teszi-e nem állami jog választását. A holland legfelsőbb bíróság két döntése nyitotta meg az utat az Egyezménynek a *lex mercatoria* választását lehetővé tévő értelmezése előtt. Az ún. Hoga Raad-ügyekben elfogadták a Bécsi Vételi Egyezmény választását jogválasztásként, annak ellenére, hogy a Bécsi Vételi Egyezmény az 1. cikkely (1) bekezdése szerint nem lett volna alkalmazható,⁶⁵ és a fórum által értelmezett nemzetközi magánjogi szabály éppen a Római Egyezmény lett. A Bécsi Vételi Egyezmény választása a Római Egyezmény alapján a bíróság szerint kizárta annak vizsgálatát, hogy az Egyezmény bármilyen nemzeti *lex causae* szabályrendszerével összeegyeztethető-e.⁶⁶

A jogtudomány megállapításai

A jogalkotó által alkotott kollíziós szabályok és a jogalkalmazói gyakorlat után röviden összegezzük a *jogtudomány* vonatkozó megállapításait is!

Mivel a *lex mercatoria* egész jelensége tudományos felismeréseken alapul, ezért a jogtudomány megállapításaiban kell keresnünk azokat a válaszokat is, hogy milyen mértékig és miért alkalmas vagy nem alkalmas a *lex mercatoria* arra, hogy a felek akaratilag autonómiájának tárgya legyen. Előjáróban leszögezhető az, hogy annyiban alkalmas jogi normák adott köre arra, hogy a felek mint *jogot* azt választhassák, amennyiben választása esetén képes ellátni azt a funkcióját, hogy a jogvitát szabályai alapján maradéktalanul el lehessen bíráltni. Ehhez annyit teszünk hozzá, hogy természetesen mivel a *lex obligationis* terjedelme rendszerint a szerződéses kérdésekre vonatkozik – a kivételeket l. elsősorban a nemzetközi jog alapelveinek a *lex mercatoria* kívüli részével kapcsolatos jogvitáknál, mint pl. államosítások –, ezért nem feltétel az, hogy a *lex mercatoria* önálló, komplex jogrendszert alkosson – mindez pusztán a szerződési jog vonatkozásában feltétel. Jól tapint rá ezek alapján a *lex mercatoria* problematikus mi voltára a *Zöld Könyv*: „hagyományosan a legtöbb elméleti író különösen azért zárta ki a nem állami jog választásának lehetőségét, mert ezen szabályoknak még nem létezik egy teljes és következetes halmaza”.⁶⁷ A *lex mercatoriával* kapcsolatban ez O'Neill és Salam kritikus megállapítása szerint pontosan a következő három probléma köré csoportosítható: nem egyértelműek a *lex mercatoria* forrásai, bizonytalan az *alkalmazási köre* és *hiányos a tartalma*.⁶⁸ A megállapításokat még a *lex mercatoria* propagálói is alátámasztani látszanak: *Goldman* – akit az elnevezés újrafelfedezőjeként és az új *lex mercatoria* egyik atyjaként tartanak számon – maga is pusztán az INCOTERMS-ből és az ICC-nek az okmányos meghitelezéssel kapcsolatos Egységes Szabályaiból indult ki; elődei néze-

⁶³ További érdekessége az ügynek, hogy a koncessziós szerződés konkrét hivatkozást a nemzetközi közjog általános elveire nem tartalmazott, azonban 17. cikkelye tartalmazott egy olyan kikötést, hogy az értelmezési vitákban a „jóakarát és őszinte hit” („goodwill and sincerity of belief”) alapján kell eljárni, amiből a választott bíró levezette a nemzetközi közjogi elvek alkalmazhatóságát (az eset 250. bekezdése).

⁶⁴ *Texaco v. Lybia*, 1977. január 19., in: *Yearbook of Commercial Arbitration* (1981), és *Redfern-Hunter* 2-41, 2-58.

⁶⁵ Hoga Raad, 26.5.1989, NJ 1992.105 és 5.1.2001, NJ 2001.391.

⁶⁶ Elemzi a *Zöld Könyv*: *Zöld Könyv* 3.2.3.

⁶⁷ „Traditionally most academic writers have ruled out the possibility of choosing non-state rules, particularly because there is not yet a full and consistent body of such rules”, *Zöld Könyv* 3.2.3.

⁶⁸ Philip D. O'Neill Jr és Nawaf Salam: *Transnational Rules in: International Commercial Arbitration*, ICC Publication No. 480/4., 1993.

teinek ismertetéséből pedig kiderül, hogy *Kahn* a nemzetközi adásvételt, *Fouchard* a nemzetközi kereskedelmi választott bírászkodás eredményeit, *Stoufflet* pedig az okmányos meghitelezést tekintette kiindulópontnak.⁶⁹ A *lex mercatoria* elemeit kísérelte meg azonosítani *Mustill* is – ő *húsz* szabályt nevesített, amelyek a *lex mercatoria* tartalmát adják.⁷⁰ Nyilvánvaló, hogy mindezek a források még összességükben sem alkalmasak arra, hogy egy nemzetközi kereskedelmi szerződéses jogvitával kapcsolatban *bármilyen* szerződési jogi kérdést megválaszoljanak. Egyszerűen a fentiek alapján azonosított *lex mercatoria* szabályanyaga nem lenne képes egyértelműen rendezni a jogkérdést, ami pedig oda vezetne, hogy szükség lenne egy további jogrendszerre – a valódi, állami *lex causae*-ra –, aminek keretében a *lex mercatoria* szabályait elhelyezhetjük, de amit a *lex mercatoria* nem képes pótolni. Mindez egyébként sokszor következik magukból a *lex mercatoria* tartalmát képező jogforrásokból is. Így pl. a Bécsi Vételi Egyezmény még a nemzetközi adásvétel területén sem képes minden lényegesebb szerződési jogi kérdést rendezni – l. pl. az érvényesség kérdésének kizárását a 4. a) cikkben –, és ezért elismeri a saját magánál jóval általánosabb *lex causae* létét.⁷¹ Ami az UNIDROIT Alapelveket illeti, nyilvánvaló, hogy *általános* szerződési jogi szabályokról lévén szó, nem lesznek alkalmasak minden esetben olyan *különös* szerződési jogi kérdések megválaszolására, amelyek csak *egyes szerződések* esetében merülnek fel.⁷²

Ezekkel a megállapításokkal szemben azonban egyrészt jóval *szélesebben* is fel lehet vázolni a *lex mercatoria* tartalmát – főképp akkor, ha figyelembe vesszük, hogy annak tartalma *idővel teljesedett ki*. Mondhatjuk tehát azt, hogy a *lex mercatoria* mára valóban tartalmilag és forrásait tekintve is eléri azt az elégséges szintet, ami ahhoz szükséges, hogy ne mögöttes – állami – *lex causae*-ba helyezve legyen csak alkalmas a szerződési jogviták kezelésére. Elődeinek és kiindulópontjainak vizsgálata után erre az álláspontra érkezett *Goldman* is,⁷³ és – szerencsére – erre a következtetésre jutott a magyar jogirodalom is.⁷⁴ Tulajdonképpen ezt a pozíciót fejt ki a legtöbb olyan, a *Zöld Könyvre* érkezett válasz is, amely a nem állami jog választhatósága mellett érvel, mint a Max Planck Institute vagy az UNIDROIT válasza.⁷⁵ Mindebből kiemelendő az, hogy bár a *lex mercatoriának* valóban van egy konzisztens és terjedelmes *általános szerződési jogi* része – az önjelölt UNIDROIT Alapelvektől függetlenül is a legtöbb tárgyalt forrás hagyományosan is a *lex mercatoriába* tartozónak tekint egy sor jogelvet, mint a *pacta sunt servanda*, a *clausula rebus sic stantibus* stb. –, annak ellenére alkalmas *különös* részi kérdések megválaszolására is, hogy szerződési jogi katalógusa és a szabályok forrásának, alkalmazási körének és tartalma bizonyosságának szintje messze elmarad a legtöbb nemzeti jog rendszerétől. Véleményünk szerint a *lex mercatoria* tipikusan azokra a szerződéstípusokra fejlesztette ki szabályait, amelyeknek a nemzetközi gazdasági

⁶⁹ Berthold Goldman: *Lex mercatoria*, in: *Forum Internationale*, No. 3. (1983.) (továbbiakban: *Goldman*), főképp p. 5.

⁷⁰ Részletesen l.: Mustill, Michael J. 1988. The new *lex mercatoria*: the first twenty-five years, in: *4 Arbitration International* (1988).

⁷¹ 7. cikkely (2) bekezdés.

⁷² Bár az Alapelvek is elismeri, hogy „a feleknek az Alapelvekre történő hivatkozását általában úgy fogják tekinteni, mint azoknak a szerződésbe történő inkorporálását, míg a szerződésre irányadó jog továbbra is a nemzetközi magánjog szabályai alapján lesz meghatározandó” (*UNIDROIT Alapelvek* 23.), az Alapelvek a választott bírászkodásban kifejezetten a *lex causae*-kénti használatra – még hozzá *lex pro voluntate*-kénti használatára – buzdít.

⁷³ *Goldman* 6.

⁷⁴ Pl. *Mádl (2)*, *Burián*, *Vörös* II. 10.56.-10.68.

⁷⁵ http://europa.eu.int/comm/justice_home/news/consulting_public/rome_i/news_summary_rome1_en.htm

forgalomban jelentőségük van. A közismert nemzetközi adásvételen, fuvarjogon, fizetési módokra vonatkozó szabályozáson túl jó példája ennek a nagyberendezések szállítása és szerelése,⁷⁶ vagy a nemzetközi építési szerződések.⁷⁷ A nemzeti jogok ezen szerződéstípusok egyes speciális kérdéseit nem képesek rendezni – legfeljebb az általános szabályok vagy sántikáló analógiák segítségével lehetne egy-egy kérdésben döntésre jutni –, és így azt a *lex mercatoria* maga alakította ki;⁷⁸ így jogforrásként *csak* a *lex mercatoria* vonalán lehet visszanyúlni pl. a nagyberendezések szerelése és szállítása tárgykerében az EGB 188. sz. általános szerződési feltételeiig, a vonatkozó UNCITRAL útmutatóig, vagy a nemzetközi építési szerződésekre alkalmazható ún. FIDIC útmutatóig és az azt magyarázó ún. Vörös Könyvig.⁷⁹ Ez azt is jelenti, hogy míg a nemzeti szerződési jogok szerződéses katalógusa sokszor valóban bizonyosabb és jobban kidolgozott, mint a *lex mercatoria*é, sok esetben a speciálisan nemzetközi szerződések esetén hasznavehetetlen – ehhez képest a nemzetközi szerződéstípusok speciális szabályainak forrása éppen a *lex mercatoria* lesz. Ez azt is jelenti, hogy a nemzetközi forgalom igényeinek megfelelően előbb-utóbb megjelenik a *lex mercatoria*ban is olyan szabályanyag, amely a *releváns* különös részi nemzetközi szerződési kérdéseket eldönti.

Míg a fenti modellek a *lex mercatoria* katalógusát tágították ki annyira, hogy abban elég szabály „elférjen” bizonyossággal és megállapítható tartalommal ahhoz, hogy alkalmas legyen *jogként* funkcionálni, a másik válasz arra, hogy a *lex mercatoria* igenis létezhet azt körülvevő nemzeti *lex causae* nélkül – ahelyett – is, úgy hangzik, hogy hibás ez a fajta „mennyiségi” megközelítés. Nem az a cél, hogy egy minél hosszabb listát adhassunk jogforrásokról, és a lista tekintélyes hossza alapján meggyőzzük a kételkedőket arról, hogy a *lex mercatoria* alkalmas arra, hogy a felek azt önállóan választhassák. *Gaillard* szerint a *lex mercatoria* koncepciója ugyanis nem előre meghatározható jogforrásoknak az alkalmazását jelenti, amelyek összefoglaló elnevezése a *lex mercatoria*, hanem egy *módszerét*, amelynek lényege, hogy a nemzetközi kereskedelmi jogviszonyok jogkérdéseire választ adjunk.⁸⁰ Ez azt jelenti, hogy különféle módszerekkel – jogösszehasonlítás, analógiák, nemzetközi jogforrások elemzése és esetjogi elemzés – meghatározható az, hogy milyen szabályok alapján dönthető el egy nemzetközi szerződési jogi jogvita, anélkül hogy előre definiálható lenne a *lex mercatoria*ba tartozó jogforrások katalógusa. Ennek a módszernek az a lényege, hogy ezek a jogforrások változóak, amit jól szemléltet az az elképzelés is, hogy a nemzeti jogok egyes szabályai – hogy mik, az az eset körülményeitől függ – szintén beletartozhatnak ebben a körbe.⁸¹ A *lex mercatoria* választása tehát egy *módszer választását* jelenti, ami a mögöttes állami *lex causae* „bábáskodása” nélkül képes megválaszolni a felmerülő jogkérdéseket.

A jogirodalom foglalkozott végül azokkal a kérdésekkel is, amelyek a *lex mercatoria*án kívüli, vagy annak perifériáján lévő nemzetközi jog választhatóságával és

⁷⁶ Pl. Vörös II. 13.1.-13.17.

⁷⁷ Molineaux: Moving towards a Construction Lex Mercatoria – a Lex Constructionis? in: *14 Journal of International Arbitration* (1997.)

⁷⁸ Nagyon jól írja le mindezt Vörös a nagyberendezések szerelése és szállítása vonatkozásában (Vörös II. 13.2. – 2.3.).

⁷⁹ *Redfern–Hunter* 2-63.

⁸⁰ Részletesen I. E. Gaillard (szerk.): *Transnational Rules in International Commercial Arbitration*, I.C.C. Publication N° 480/4 (1993).

⁸¹ Bár nem tartjuk feladatunknak annak ismertetését, hogy kik milyen tartalommal képzelik el a *lex mercatoria*át feltölthetőnek, *Gaillard* elképzelését erősítik azok a vélemények, amelyek szerint a *lex mercatoria* a *nemzeti jogok* egyes elveit és fontosabb szabályait is tartalmazza. Legjobb példa erre az UNIDROIT Alapelvek, amely jelentős részben önmaga is a nemzeti jogok összehasonlításának eredményeit tartalmazza.

alkalmazhatóságával kapcsolatosak. *Redfern* és *Hunter* meggyőzően érvelnek amellett,⁸² hogy a *nemzetközi fejlesztési jog* mint a nemzetközi jog része önmagában is egyre inkább képessé válik a szerződéses gazdasági kapcsolatok befolyásolására, főképp ha az egyik szerződő fél valamely fejlődő állam vagy annak valamely szerve. Ez azt jelenti, hogy a *nemzetközi jog elvei*, vagy hasonló, véleményünk szerint a *lex mercatoria*n kívüli nemzetközi jogi tartalomra mutató jogválasztásnak van értelme. A jogirodalom több olyan hagyományosan nemzetközi közjogi forrást is azonosított, amelyek ugyan nem rendelkeznek saját választhatóságukról, azonban a nemzetközi jog általános elvei stb. kikötések a szerződésben elvezethetnek alkalmazásukhoz. Így pl. a természeti erőforrások feletti állami szuverenitásról szóló 1803. (XVII.) sz. ENSZ-határozat⁸³ alapján az államosítással szemben *megfelelő* kártalanítást kell biztosítani, szemben a korábbi gyakorlatban létező *azonnali, adekvát és hatékony kártalanítással*. Elsősorban a fejlődő államok viszonyaira tekintettel meghozott ezen szabály, ami a nemzetközi fejlesztési jog része,⁸⁴ nyilvánvalóan képes egy olyan jogvita kimenetelét befolyásolni, amelynek tárgya a kártalanítás mértéke. Az *Új gazdasági világrend megalapításáról* szóló ENSZ-deklaráció⁸⁵ 4. cikkelye – szintén a fejlődő országokkal szembeni kedvezőtlen és méltánytalan gyakorlat miatt – előírja, hogy „igazságos és méltányos”⁸⁶ arányban álljon egymással a fejlődő országokból exportált nyersanyagok ára és az általuk importált javak ára. Mindezekben a kérdésekben véleményünk szerint *nem* merül fel az állami *lex causae* alkalmazhatósága mögöttes jogként, amit kiegészítenek a nemzetközi jogi szabályok, mert – a jogviszonyok közjogi kötődése miatt – itt sok esetben kifejezetten az állami jog megítélésével kapcsolatos kérdésekről van szó.

Összegzés és következtetések

Míg a fenti, példálózó felsorolás jól illusztrálja azt, hogy a nemzetközi magánjog lehetővé teheti a *lex mercatoria* vagy ahhoz hasonló néven emlithető joganyag, esetleg a nemzetközi jog elvei *lex causae*-kénti alkalmazását, beleértve ebbe azt az esetet is, ha az a felek jogválasztása útján lesz alkalmazható, a fenti példák közül több *következtetés* is levonható.

Az első azzal kapcsolatos, hogy az ebben a tanulmányban bemutatott tartalmú jogválasztás alapvető kérdése az, hogy valóban meghatározható jogi-normatív tartalomra irányul-e ez a jogválasztó klauzula, amely alapján eldönthető a szerződéssel kapcsolatban felmerült konkrét jogkérdés, vagy csak általános, nehezen kézzelfogható, esetleg egymásnak ellentmondó szabályokat tartalmazó vagy éppenséggel hiányos szabályok, elvek gyűjteményéről van-e szó. A fenti példák azt támasztják alá, hogy a *lex mercatoria* választása – akármilyen néven történik is az – a választott bírósági gyakorlat alapján elégséges ahhoz, hogy az alapján a jogeseteket megoldják. Ez egyben azt is jelenti, hogy a *lex mercatoria* választásánál nincsen szükség további *lex causae* keresésére, és mint jogrendszer elfogadja a gyakorlat. Ennek némiképp ellentmond az a tény, hogy állami bíróságokra irányadó kollíziós szabályok azt sok esetben nem teszik lehetővé, illetve vannak olyan választott bíróságok is – miképp a MKIK mellett működő állandó választott bíróság –, amelyek gyakorlata szintén nem azt tükrözi, hogy a *lex mercatoria*t választják a felek, és csak kiegészítő jelleggel vesz figyelembe a *lex mercatoria*ba tartozó elemeket, mint pl. a kereskedelmi szokások. Ráadásul a mögöttes érvrendszer sokszor

⁸² *Redfern–Hunter* 2-59.

⁸³ ENSZ dokumentum száma: A/RES/1803 (XVII) 1962. december 19.

⁸⁴ *Redfern–Hunter* 2-57 – 2-59.

⁸⁵ A/RES/3201 (S-VI) 1974. május 9.

⁸⁶ Just and equitable.

éppen tagadása a kereskedelmi választott bíróságok által használtak: a *lex mercatoria nem* áll össze olyan koherens rendszerré, *nem* kellőképp meghatározható ahhoz, hogy azt – akár a jogválasztás céljából – *jogként, jogrendszerként* lehessen értékelni. Véleményünk szerint a két ellentétes megállapítás annak a jele, hogy egy folyamat zajlik előttünk, ami a *lex mercatoria* kiteljesedéséhez vezet. Ezt igazolja egyrészt a *Compania Valencia*-eset tanúsága, amikor állami bíróság fogadta el és ezáltal „legitimizálta” a *lex mercatoriát* mint önállóan választható jogot, másrészt a Római Egyezményhez kiadott Zöld Könyv 3.2.3. kérdése és az arra érkezett válaszok, amelyek szintén a *lex mercatoria* választhatóságának kiszélesítése felé mutatnak.

Második következtetésként általában elmondható itt is, hogy a kollíziós utalás a *lex mercatoriára* vagy a nemzetközi jog általános elveire nem minden esetben szűkül le annak *választhatóságára*, hanem annak *jogválasztás hiányában* történő *lex causae*-kénti alkalmazására is kiterjed. Így pl. az idézett Washingtoni Beruházásvédelmi Konvenció 42. cikkelye *általában* a *lex causae* körébe sorolja a nemzetközi jog releváns szabályait. Ehhez képest azt találjuk, hogy azokban az esetekben, ahol nem lehetséges a *lex mercatoria* alkalmazása, mint pl. a többségi nézet szerint a Római Egyezmény vagy a hatályos magyar Kódex, a *lex mercatoria* vagy a nemzetközi jog alapelvei csak mint speciálisan az *akaratí autonómia korlátjával* kapcsolatos kérdések kerülnek elő, mert a klasszikus kapcsolóelvek, amelyek a jogválasztás hiányában alkalmazandó jogot határozzák meg, *fogalmilag* nem testesíthetnek meg olyan tényezőt, amelyik a *lex mercatoriához* vagy a nemzetközi jog alapelveihez kötné a jogviszonyt. Így pl. a gyakorlatban nehéz lenne a szerződéskötés helyét vagy valamely fél székhelyét, lakóhelyét vagy a *loci solutionis*-t nem államhoz kötni, hanem a *lex mercatoriához*. Megjegyezzük, elméletileg talán nincs teljesen kizárva az, hogy ezek a hagyományos kapcsoló tényezők kivételesen mégis a nemzetközi jog vagy a *lex mercatoria* alkalmazásához vezessenek. Ilyen lehet egyrészt, ha a tényező államon kívüli területen valósul meg – pl. ha a szerződést a világűrben vagy nyílt tengeren lévő, felségjog alá nem tartozó szigeten kötik, amikor az egyetlen alkalmazható jog valóban a nemzetközi jog lehet –, másrészt pedig ha a *lex causae* tartalmazza a *lex mercatoriát*. Azonban még az első, nagyon hipotetikus esetre is igaz az, hogy egyes jogforrások – mint pl. Kódexünk – kifejezetten valamely *állam* jogának alkalmazásáról rendelkeznek, és ilyen szűkítés mellett még az uratlan szigeten kötött szerződés *lex loci contractusa* fonalán sem jutunk el a nemzetközi jog elveihez. A második esetben pedig formálisan mégiscsak nemzeti jogot alkalmazunk, még ha tartalmilag az a *lex mercatoria* valamely elemét inkorporálta is.

Harmadik következtetésünk, hogy bár kézenfekvőnek tűnik arra gondolni, hogy a nemzetközi *közjogba* hajló megfogalmazások, mint a *nemzetközi jog alapelvei*, elsősorban *államközi tárgyú kapcsolatokban* relevánsak, azonban, mint *Hunter* is megjegyzi, kivételesen előírható azok alkalmazhatósága magánjogi kérdésekre is, mint pl. az állam és magánfél viszonyára alkalmazható Washingtoni Konvenció, vagy a Csatorna-Alagút Egyezmény esete, amely az Eurotunnel társaság magánjogi jogviszonyaira is alkalmazni rendelte azt.⁸⁷

Összegezve a *lex mercatoria* választásával kapcsolatos nézeteket, véleményünk szerint egy olyan folyamat egy meghatározott pontján vagyunk, amely a *lex mercatoria önálló* – állami *lex causae* segítsége nélküli – *választhatóságának* kiterjedésében ölt testet. Talán nem járunk messze az igazságtól azzal, hogy általánosan *nem* mondható az, hogy *bármilyen* lényeges külföldi elemmel rendelkező szerződésre önmagában választható a *lex mercatoria*, azonban a szerződések egyre szélesebb körén belül érzékelhető a

⁸⁷ Redfern–Hunter 2-38.

lex mercatoria választhatósága, azzal párhuzamosan, ahogy annak szabályanyaga egyre bővül, válik kézzelfoghatóbbá és bizonyosabbá. Természetesen bizonyára mindig lesznek olyan szerződéstípusok, amelyekre a lex mercatoria választása nem lesz lehetséges vagy azért, mert az *államhoz kötődésük* jóval szorosabb más szerződéstípusoknál – mint pl. véleményünk szerint a termőföld-haszonbérlet –, vagy pedig azért, mert nemzetközi formájuk viszonylag *atipikus*, mint pl. az egyszerű megbízás, és amelyeknél így nem alakulhat ki teljességében értékelhető, lex mercatoriába illő nemzetközi szabályozás.

ÚJ KÖNYVEK

Burián László – Kecskés László – Vörös Imre: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog – Európai jogi kitekintéssel*

Napjaink gyökereiben módosuló, felgyorsult életviszonyai sürgető követeléseket támasztanak egyfelől a jogalkotás, másfelől a praxis elé. Különösen aktuális e sokszor hangoztatott tézis a nemzetközi kollíziós magánjog terén. Példának okáért az Európai Unió több szempontból forrongó területén az ún. európai kollíziós magánjog „üstje” – tekintettel a legújabb jogalkotási tendenciákra – folyamatos izzásban van (lásd alább). Hazánk csatlakozása, a jogviszonyok országhatárokon átnyúló „vándorlása” merőben új helyzetet eredményez. Nemcsak a tudomány elkötelezettjei, hanem a gyakorló jogászok is napról napra több olyan polgári jogi, családjogi, avagy munkajogi jogviszonnyal találkoznak, melyekben lényeges nemzetközi elem szerepel. A – jogi gondolkodásban még ma is „szokatlan ösvénynek” (*Gutteridge*) tekintett – nemzetközi kollíziós magánjog ekkor lép színre. Melyik állam bírósága vagy más hatósága előtt indítsam meg az eljárást? Milyen ügyekben és hogyan köthetünk ki fórumot? Melyik állam jogrendje alkalmazandó egy szerződésre, avagy szerzői jog megsértése esetén? Vajon a külföldi munkáltató a magyar munkaadóval kötött munkaszerződésében korlátlanul megválaszthatja a – számára kedvezőbb – külföldi jogot? Hogyan ad választ ezen kérdésekre a magyar bírói gyakorlat? Milyen területen található európai uniós másodlagos jogforrás? Számatalan kérdés, amelyekre e – világos és élvezetes módon megírt – könyv *legújabb kiadása* egyértelmű válaszokat ad.

A szerkesztő, Vörös Imre Előszóiban vallott célja jelen munka megalkotásával egyrészt elsősorban egy *tankönyv* elkészítése volt, mely 1997-től napjainkig – egyedülálló módon – a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogától elkülönítetten mutatja be a magyar nemzetközi kollíziós magánjogot.¹ Másrészt a könyv ismereteinek elsajátítása *tudományos kutatás megalapozásához* is szolgálhat. Az elméleti bázison túlmenően a *bővített kiadás „frissített” Függelék* a fontosabb hazai, nemzetközi magánjogi vonatkozású jogeseteket is feldolgozza,² ezért azt a gyakorló jogászok is haszonnal forgathatják. Jelentős lépés, hogy az *európai uniós kollíziós jogi fejlődés jogelméleti kérdéseibe és gyakorlati megvalósulásaiba* is bevezeti a mű az olvasót.

* Budapest, KRIM Bt., 2005. 363 o.

¹ Ezért a könyvsorozat második könyve – Bánrévy Gábor koncepcióját követve – a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogát ismerteti meg az olvasóval: Vörös Imre: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. I–III. Budapest, KRIM Bt., 2004.

² A jogesettár szerzői ezúton is köszönetüket fejezik ki a Legfelsőbb Bíróság kooperatív segítségéért.

A kollíziós probléma teorémáinak ismertetése a „halhatatlanná vált” Farkas Sándor esetének elemzésével indul. A – didaktikai szempontból mára már szinte nélkülözhetetlen – Farkas-ügy (és tényállásának variálása) később is kiváló tanpélda egyes kollíziós jogi jogintézmények és jogszabályok megvilágításánál. Külön kiemelendő az első cím-ben található *megújult jogforrástani architektúra*. Az európai uniós csatlakozásunk ugyanis az addig hagyományosnak tekintett kettős (nemzetközi szerződések, valamint belföldi jogforrások) felosztás mellett egy harmadik, európai kollíziós magánjogi jogforrást indukált. *Vörös Imre* álláspontja szerint a „nemzetközi” jelző használata félreérthető volta alapozza meg az „európai kollíziós magánjog” terminológia alkalmazását. Centrális indokaként a szabályozás regionális voltát jelöli meg, valamint utal e regionális gazdasági és politikai együttműködés céljainak a jogpolitika és a kodifikáció általi szolgálátára is. Az elméleti kérdések felvetése után e fejezet szerzője sorra veszi a fontosabb kollíziós normákat tartalmazó szekunder uniós jogforrásokat.

A II. cím-ben egzakt történeti áttekintést ad *Burián László* a nemzetközi magánjog kialakulása és tudománya vonatkozásában. Érdekes kalandozás tetten érni a történelmi események (pl.: itáliai városállamok kialakulása, németalföldi szabadságharcok, olasz egység létrehozása) nemzetközi magánjogi elvekre és szabályokra gyakorolt hatását, amelyek tulajdonképpen jelenleg is – jogpolitikai döntések néven – formálják, alakítják a jogágot.

Ezt követően a könyv – az 1979. évi 13. törvényerejű rendelet a nemzetközi magánjogról (továbbiakban: Kódex) szerkezeti felépítését követve – szemléletes példákkal illusztrálva (máltai eset, görög házaspár esete stb.) metodikusan „tanítja meg” a kollíziós jog alapintézményeit: a minősítést, előkérdést, vissza- és továbbutalást (*renvoi*), külföldi jog alkalmazását és annak mellőzését. Az ún. segédkollíziós normákat (*Hilfsnormen*, *Szászy István*), azok működését és összefüggését feltáró III. cím ornamense, hogy nemcsak a jogtudomány, hanem más nemzetek megoldási módjait is vázolja (erre az ún. különös rész főbb pontjainak taglalása során is találunk szemléletes példákat).

A Kódex különös részbe foglalt kollíziós szabályait a könyv a jogszabály tematikájának megfelelően tárgyalja: személyek jogállása, dologi jog, kötelmi jog, öröklési jog, családi és munkajogviszonyok nemzetközi magánjogi normái. Ezen ismertetés terjedelme nem engedi, hogy a könyvben kifejtett, magyarázott tételekkel részletesen foglalkozzam, így csupán arra kell szorítkozzak, hogy kiemeljek egyes, a gyakorlat szempontjából – akár gyakori előfordulásuk, akár újszerű voltuk okán – fontosabbnak tűnő fejezetet, részletet.

Logikus rendet követve, frappáns rövideggyel nyújt betekintést a munka *a társaságok honosságát érintő, Európai Bíróság által hozott ítéletek kollíziós jogot (re)formáló szerepébe*. Kardinális kérdés a nemzetközi üzleti élet főszereplőinek, a társaságoknak a honossága, azaz hogy egy adott vállalat jogképességét, gazdasági minőségét, személyhez fűződő jogait, tagjainak egymás közti jogviszonyait mely jog szerint kell megítélni. Az elsődleges és másodlagos letelepedés szabadsága ütközik-e a – többnyire – kontinentális jogokban megjelenő székhely-elvvel? Ugyanis pl. ha „A” tagállam joga szerint megalakult társaság székhelyét a székhely-elvet követő „B” tagállamba kívánja áthelyezni, vagy ott fióktelepet, képviselőt hozna létre, „B” tagállamban e vállalat gazdasági társaság voltát (reinkorporáció nélkül) nem ismerik el. Az Európai Bíróság döntéseinek láncolatát tekintve (*Daily Mail-Überseering*, *Centros-Inspire Art*) *de lege ferenda* levonja a következtetést a szerző, hogy „a bejegyzés elve jobban összeegyeztethető az európai joggal, mint a székhely elve” (8.37.). Ennek azonban valószínűsíthető következménye egyfelől a hitelezővédelmi, kisebbségvédelmi és egyéb megszorító szabályok egyszerűbb megkerülése, másfelől egyfajta sajátos verseny kialakulása az államok között a társasági jogi normák enyhítésének irányába.

Az állami immunitás nemzetközi magánjogi vetületeit Kecskés László elemzi. „Előjelezve” a Kódex megoldását, az – a joghatósági szabályok legutóbbi módosulása fényében – a funkcionális (relatív) immunitás tana felé hajlik. (Tehát az állam csak abban az esetben élvez mentességet más állam fórumának joghatósága és más állam jogának alkalmazása alól, amennyiben az állam egy jogviszonyban mint közhatalom gyakorlója lép fel.)

Előremutató, hogy a könyv – lehetőségeihez mérten – *aktuális és pontos információkkal orientálja az olvasót*. Alátámasztásul két frissebb irányelvi jogharmonizációs kötelezettség indokolta változást említek: az értékpapírok és a biztosítási szerződésekre alkalmazandó jog kapcsán. Az *értékpapírok* vonatkozásában a módosítást az indokolta, hogy a Kódex nem rendelkezett arról, hogy a dematerializált értékpapírokon fennálló dologi jogok fennállásának és tartalmának megítélésakor mely jogot kell alkalmazni. A bírói gyakorlat ugyan a *lex rei sitae* elvből kialakította a *lex cartae sitae* (az értékpapír fekvésének helye) elvét, ez azonban dematerializált értékpapírok esetében nem alkalmazható. Az értékpapírszámla vezetésének helye szerinti állam jogrendjére utalás ellenben azért nem egyértelmű, mert a modern értékpapír-forgalom letétek láncolatán keresztül bonyolódik, amelyeket eltérő országokban működő szolgáltatók vezetnek. Ezért mind a 98/26/EK irányelv³, mind a 2002/47/EK irányelv⁴ annak az országnak a jogát rendeli alkalmazni, ahol a biztosítéki ügylet szempontjából releváns számlát (*relevant account*) vezetik, ez pedig az, amelyen a biztosítéki megállapodás alapján az értékpapírokat a biztosíték jogosultja javára jóváírták (vö.: Kódex 21/A. §⁵).⁶

Külön kiemelendő az a – szerzők által más helyütt is bírált – sajnálatos tendencia, hogy a Kódex egyre inkább *elveszíti kódex jellegét*. Ahogyan a fogyasztói szerződések esetében a jogválasztás korlátja, úgy uniós csatlakozásunkkal összefüggésben a hitelintézetek végelszámolása és felszámolása különleges szabályai tekintetében,⁷ valamint a nem életbiztosítási és életbiztosítási szerződések vonatkozásában⁸ is külön törvények tartalmaznak kollíziós rendelkezéseket. Jelenleg tehát már a jogrendszerek ütközését feloldó szabályok leltározása sem könnyű feladat, ebben is tehát segítheti az olvasót a könyv, amely azonban elsősorban tankönyv, így nem tartalmazhat e szűk szegmensekről részletekbe menő elemzéseket.

Gyakorlati szempontból, különösen a magyar jogász szempontjából hasznosak *az új kiadásban jelentős mértékben aktualizált szerződések joga nemzetközi magánjogi szabályai* (IV/III. fejezet). A különös rész gerincét képező fejezet alapos tanulmányozása a közeljövőben azon okból kifolyólag is gyümölcsözővé válhat, mert az EK Római Egyezményét – a szerződéses kötelek alkalmazandó jogról (1980) – 2005. április 15-én a tíz új tagállam is aláírta. Az *erga omnes* hatályú Egyezmény alkalmazása a köz-

³ AZ EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS 1998. május 19-i 98/26/EK IRÁNYELVE a fizetési és értékpapír-elszámolási rendszerekben az elszámolások véglegességéről.

⁴ AZ EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS 2002/47/EK IRÁNYELVE (2002. június 6.) a pénzügyi biztosítékokról szóló megállapodásokról.

⁵ 21/A. § Letéti számlán nyilvántartott vagy dematerializált értékpapíron fennálló tulajdonjogra és más dologi jogra annak az államnak a jogát kell alkalmazni, amelyben azt az értékpapírszámlát vagy értékpapír-letéti számlát vezetik, amelyen a tulajdonjog vagy más dologi jog jogosultjának javára a jóváírás történt. Ha a külföldi jog a felmerült kérdésben a magyar jogra utal, e visszautalást nem kell figyelembe venni.

⁶ E helyütt módosulás várható a közvetetten birtokolt értékpapírokon fennálló egyes jogokra alkalmazandó jogról szóló hágai egyezményhez (*Hague Convention on the Law Applicable to certain rights in respect of securities held with an intermediary*) való csatlakozás miatt, amelyről az Európai Közösségben döntés született (*Proposal for a Council Decision concerning the signing of the Hague Convention COM(2003) 783 final*). Az egyezmény a letétben elhelyezett értékpapírokon alapított zálogjogra, ezen értékpapírok tulajdonának biztosítéki célú vagy valódi átruházására alkalmazandó jogot határozza meg.

⁷ A hitelintézetekről és pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII. törvény 185/D. – 185/E. §.

⁸ A biztosítókról és a biztosítási tevékenységekről szóló 2003. évi LX. törvényben egy külön VI. fejezet.

eljövöben jelentős változásokat idéz majd elő az alkalmazandó jog meghatározásának jelenlegi kódexbeli rigorózus grádcisaiban. Példának okáért – visszautalva egy, a bevezetőben megjelölt kérdésre –, amennyiben a felek szerződésükre nem választottak jogot, az alkalmazandó jog meghatározására az Egyezmény – rendkívül flexibilisen – kiindulópontként a legszorosabb kapcsolat elvét rendeli alkalmazni, míg ezen elv a Kódexben csupán *ultima ratioként* jelenik meg.

A könyv olvasásánál, értékelésénél nem hunyhatunk szemet az *alapvetően tankönyvi jelleg* felett. A szerzők helyesen állapították meg az arányokat, amikor nem bocsátokt az *újabb európai kollíziós jogi tendenciák* részletes elemzésébe. Ugyan mára már közismert a Római Egyezmény rendeleti formába öntésének folyamata és végeredményjavaslata (ún. Róma I. rendelettervezet), ám a szerződésen kívüli kötelekre alkalmazandó jogról szóló rendelettervezethez (ún. Róma II.) napjainkban is születnek releváns módosító javaslatok.⁹ A mű megjelenését követő legújabb fejlődés pedig az ún. hágai program¹⁰ eredménye, amelynek folyományaként a Bizottság 2005. március 1-jén Zöld könyvet bocsátott ki „öröklés és végrendelet”,¹¹ majd 2005. március 14-én „házasság felbontása”¹² tekintetében az eljárásjogi és kollíziós szabályok egységesítése céljából.

A *nemzetközi munkajog* kettős jellegét megemlítve, a könyv – helyesen – nem foglalkozik a nemzetközi jog munkajogi szabályaival, hanem a nemzetközi jellegű, vagyis több állam jogrendjéhez kapcsolódó jogviszonyokat közvetett jogrendezés útján (kollíziós normával) szabályozó hazai és a Római Egyezményben foglalt normákat írja le. A nagy arányokat öltő munkaerő-vándorlás okán e probléma hazánkban is jelentőssé vált. Ezen túlmenően e terület sajátosan alakul a globalizáció adta újabb fejlődés nyomvonalán, hiszen a munkaviszonyra alkalmazandó lehet egyfelől a nemzetközi szervezet(ek) speciális jogi szabálya(i), másfelől a nem szabályozott kérdésekben a választott jog, ennek hiányában elsősorban a munkavégzés helye államának joga (*lex loci laboris*), harmadrészt a választott jog korlátjaként az egyébként (jogválasztás hiányában) alkalmazandó jog imperatív szabályai is érvényesülést kívánnak maguknak. Ez utóbb említett szabályban – csakúgy, mint a fogyasztói ügyletek kapcsán – eltérés mutatkozik a Római Egyezmény és a hazai normák között, mely utóbbi egyoldalú kollíziós normával törekszik a választott jog egyes szabályai ellenében, csupán a magyar jog imperatív szabálya-inak érvényt szerezni. (A fentebb mondottak alapján érdekes, hogy a Bírósági Határozatokban csak egyetlen újabb eset található: az ittas vasúti felszolgáló külföldön történő munkavégzése folyamán történő „leleplezése” vonatkozásában.) Remélhetőleg a jogélet változatosága és igénye mind a nemzetközi munkajog, mind a nemzetközi családjog „mostohán kezel”, ámde aktuális területén (gondoljunk a sajtóban nemrég nagy port kavaráó gyermek jogellenes elvitelére) kitermeli annak újabb elemző feldolgozását.

⁹ Az Európai Parlament Jogi ügyi Szakbizottságában (*Legal Affairs Committee*) a Róma II-tervezet rapporteur-e, *Diana Wallis*, 2005. április 21-én nyújtotta be végső javaslatát. Az együtdöntési eljárás első olvasatában a parlament módosításai (2005. július 21.): <http://www.dianawallismep.org.uk/news/246.html>

¹⁰ Az Európai Unió tevékenysége a közösségi nemzetközi magánjog terepén a legutóbbi időben rendkívül felerősödött. Az Amszterdami Szerződést követő „legfrissebb” lépcső, hogy 2004. november 5-én az Európai Tanács elfogadott egy új, „hágai program” néven ismertté vált programot, melynek célja „az Unió és tagállamai közös képességeinek javítása az alapvető jogok, a minimális eljárásjogi biztosítékok és a jogérvényesítési lehetőség biztosítása terén [...], a bírósági határozatok és tanúsítványok mind a polgári, mind a büntetőjogban történő kölcsönös elismerésének továbbvitele, továbbá a határon átnyúló vonatkozásokkal bíró polgári és családi ügyek peres eljárásaiban felmerülő jogi és bírósági akadályok megszüntetése érdekében. [...] Ennek érdekében [...] nemzetközi magánjogi vonatkozású, családjoggal és öröklési joggal kapcsolatos javaslatok benyújtására kéri fel az Európai Tanács a Bizottságot.” (*Official Journal C 053*, 03/03/2005 P. 0001 – 0014.)

¹¹ COM(2005) 65 végleges.

¹² COM(2005) 82 végleges.

Külön kuriózum a könyv végén található *terjedelmesen kibővített jogesettár*, mely a szerkesztő – munkáit markánsan jellemző – esetjogi gondolkodására mutat. Ez nemcsak az egyetemi oktatás folyamán a hallgatóknak, hanem a gyakorlati életben a szakembereknek is hathatós segítséget nyújt. Annál is inkább, mivel a jogesetek summáján túl, azok megjegyzésekkel ellátása több helyen kritikai észrevételeket tartalmaz. A bírói gyakorlat többször helytelenül értelmezi például a perbe bocsátkozásos joghatóság fogalmát, ugyanis annak fennállta előfeltételezi, hogy más – a törvényben meghatározott – joghatósági ok ne álljon fenn, és ne legyen a magyar bíróság joghatósága kizárt (kikötött joghatóság fennállta esetén tehát nem hivatkozhat arra a bíróság, hogy az alperes a magyar fórum joghatóságát nem kifogásolta, így „perbe bocsátkozott” a külföldi választott bírósági kikötés ellenére; vö.: EBH 2002.650). Valamint a bíróság eszköztárában a felek külföldi jog mellőzésére irányuló kérelme gyakran az ún. „hazafelé törekvés” egyik eszköze, ti. az előbbinek kifejezett nyilatkozattal kell történnie (nem állapíthatja meg a fórum, hogy a felek – mivel nem hivatkoztak a Kódexre – hallgatólagosan mellőzni akarták a külföldi jog alkalmazását; vö.: Pfv.23.679/1997/5.). Ezen túlmenően a mellőzési kérelem és a jogválasztás „keveredésével” is találkozunk, ui. egyfelől az alkalmazandó jog megválasztásának utolsó időpontja – a jogtudomány többségi álláspontja szerint – az elsőfokú eljárásban a bizonyítási szakasz vége, másfelől a felek nyilatkozata a *lex causae* mellőzésére, és helyette – kiegészítő jogként – a *lex fori* alkalmazása nem nevezhető jogválasztásnak (vö.: Pf.VI.21.323/1996/4.). Megannyi apró nüansz a nemzetközi magánjog színes palettáján, melyek felvázolásához és megértéséhez nagymértékben hozzásegít e neves jogtudósok és gyakorlati szakemberek által megalkotott munka.

A festészetnél maradván a könyv borítóján szereplő műalkotás – némely elemzők szerint – a konstruktivista művészet jegyeit hordozza magán. S bár a festő, az író mint „műalkotó” tiltakozik ugyan a skatulyák ellen, mégis a két munka vezérfonala azonosnak látszik: az alkotó „folytasson hasonló tevékenységet, mint a mérnök, modellezze a jövőt és építsen (konstruáljon)”.¹³

A fentiekből kitűnik, hogy e könyvre az aktuális nemzetközi magánjogi problémák bemutatásának (oktatás) és megoldásának (praxis) szempontjából feltétlenül szükség van, valamint a mű hazai jogirodalmunk szempontjából is határozottan értékes nyereséget jelent.

Szabó Sarolta

¹³ Beke László: Műalkotások elemzése. Budapest, Tankönyvkiadó, 1986. 343–344. o.

Szabó Sarolta, egyetemi tanársegéd (Pázmány Péter Katolikus Egyetem).

JOGI MELLÉKLET

2005. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Bassola Bálint – Zubriczky Barbara: A vevői erő (buyer power) és a beszerzési ár alatti értékesítés (sales below cost) versenyjogi megítélése a nemzetközi tapasztalatok tükrében	5–6	45
Dr. Fribiczter Gabriella: A közbeszerzések szabályozása Magyarországon – I. rész	9	89
Dr. Fribiczter Gabriella: A közbeszerzések szabályozása Magyarországon – II. rész	10	109
Miks Anna – Csépai Balázs: A versenyjogi szabályozás korszerűsítése	9	96
Dr. Palásti Gábor: Lex mercatoria, a nemzetközi jog elvei és hasonló kikötések a jogválasztó klauzulában	11–12	133
Dr. Pánti Irén: A könyvvizsgálói cégbejegyzés és törlése	7–8	85
Dr. Tattay Levente: Az EU legfejlettebb iparjogvédelmi integrációja: a közösségi védjegy	7–8	65
Dr. Tattay Levente: A génebeszét és a 98/44 EK irányelv – I. rész	3	17
Dr. Tattay Levente: A génebeszét és a 98/44 EK irányelv – II. rész	4	33
Dr. Vigh József Ferenc: A technológiaátadási megállapodásokra vonatkozó új közösségi csoportmentesítési rendelet	1–2	1

ÚJ KÖNYVEK:

Péter Schlechtriem: Internationales UN-Kaufrecht (Dr. Vida Sándor)	3	42
Thea Kuppens, Henriëtte Prast & Sandra Wesseling (szerk.): Banking Supervision at the Crossroads (Dr. Osman Péter)	5–6	59
Burián László – Kecskés László – Vörös Imre: Magyar nemzetközi kollíziós magánjog. Európai jogi kitekintéssel (Szabó Sarolta)	11–12	149