

TARTALOM

Tardos Márton: Néhány gondolat a globalizáció trendjéről	4
Sági Judit: Az Európai Központi Bank (EKB) politikája. Reál- és nominálkonvergencia az MNB politikájának tükrében	7
Antalóczy Katalin: A működőtőke-befektetések modernizációs hatása – Tatabánya példája	17
Fertő Imre: Az ágazaton belüli kereskedelem mérése	45
Somai Miklós: Hogyan növelhető a kollektív közlekedési hálózatok hatékonysága?	60

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Jövőre is elmaradnak a nagy reformok – A Pénzügykutató konferenciája (Hámor Szilvia – Blahó Miklós)	77
---	----

ÚJ KÖNYVEK

A kételkedés és gazdaságtana. (Antal László: Fenntartható-e a fenntartható növekedés?) (Csaba László)	80
Jan Winiecki – Vladimir Benacek – Mihály Laki: The private sector after communism. New entrepreneurial firms in transition economies (Kállay László)	83

A KÜLGAZDASÁG 2004. évi tartalomjegyzéke	87
---	----

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

JOGI MELLÉKLET

Horváthy Balázs: Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában – III. rész	157
--	-----

A JOGI MELLÉKLET 2004. évi tartalomjegyzéke	171
--	-----

Decemberi számunk

első írása – mindenekelőtt rövid terjedelménél fogva – rendhagyó. Az írás egy feszes gondolatmenet a globalizációról; témája és súlyos mondandója mindenképpen rendkívüli figyelmet érdemel. A szerző legfőbb állítása, hogy a globalizáció által felvetett problémák kezelése átütő sikerrel csak egy legitim globális hatalmi struktúrával lenne megvalósítható, ilyen hatalmi struktúra létrehozására azonban eddig még terveket sem dolgoztak ki. A megoldás hiányában attól kell félni, hogy egyes régiók nemcsak nem részesülnek a globalizáció által létrehozott gazdasági növekedésből, hanem siralmas körülmények közé kerülnek. Ez utóbbi a terrorizmus széleskörű terjedéséhez vezethet. – Pénzügyi tárgyú cikkünk a monetáris politika stratégiai céljait, eszközrendszerét és működését két területen vizsgálja: először az Európai Központi Bank, majd pedig a Magyar Nemzeti Bank tevékenysége alapján. Ez utóbbival kapcsolatosan fő vizsgálati szempontja az összefüggés bemutatása a nominális és a reál-konvergencia, vagyis lényegében a hazai infláció EU szintre mérséklése és az egy főre jutó GDP összegének kiegyenlítődése között. – Az esettanulmány műfaja a hazai közgazdasági szakirodalomban ma már ritkán bukkan fel, pedig azon túl, hogy a kutatók valósággal való kapcsolatának kiváló serkentője, rengeteg tanulsággal, új összefüggések felvillantásával jár együtt. Szerzőnk, a külföldi működőtőke beáramlásának kiváló kutatója ez alkalommal ily módon merítkezett meg a tények tengerében: Tatabánya példáján vizsgálja, hogyan hatnak a működőtőke befektetések a gyakorlatban egy térség modernizációjára. – Azt senki sem vitatja, hogy az ágazaton belüli kereskedelem súlya a gazdasági kapcsolatokban az utóbbi néhány évtizedben hallatlan mértékben megnőtt, és továbbra is növekedőben van. Szerzőnk, aki hosszabb ideje vizsgálja ezt a témát, korábbi írásaiban részletesen elemezte e folyamat okait, jellemzőit. Talán a legnehezebb és legtöbb polémia kiváltó kérdés – amelyről a jelen cikk szól – az ágazaton belüli kereskedelem mérése. Az erre kialakított módszereket, az elkerülhetetlennek látszó buktatókat, torzításokat mutatja be az írás. – Közgazdasági szempontból speciális, keveseket foglalkoztató szakterületről szól következő cikkünk, ugyanakkor mindnyájunkat minden nap érint: a tömegközlekedési hálózatfejlesztés problematikáját tekinti át a hazai közlekedési stratégia kialakítása szempontjából. A szerző számos vitakérdést felvetve, kritikusan ír a jelenleg érvényesülő hálózatfejlesztési stratégiáról. – Tudományos Tájékoztatónkban a Pénzügykutató Rt. őszi konferenciájáról adunk tájékoztatót, amely "Magyarország gazdasági és politikai illeszkedése" címet viselte, és ennek megfelelően nemcsak gazdasági (pénzügy-politikai, növekedési, versenyképességi és adópolitikai) kérdésekkel, hanem a külpolitika prioritásainak megvitatásával is foglalkozott, mindkét szférában a témák legkiválóbb szakértőinek és kormányzati felelőseinek részvételével. – A fenntartható növekedés fogalma, feltételeinek vizsgálata hosszabb ideje az elméleti és gyakorlati közgazdaságtan egyik központi kérdése. A makrogazdasági kutatás egyik legkiválóbb hazai művelője Antal László, akinek könyvéről recenziós rovatunk első írása szól, ezt a problémát állítja elemzése középpontjába, a komparativisztika, az országok közti egybevetés eszközét is felhasználva. – Kapcsolódik ehhez második recenziónk, amelynek tárgya a közép- és kelet-európai gazdasági rendszerváltás tanulságainak áttekintése. Ez különösen időszerű ma három olyan ország Csehország, Lengyelország és Magyarország esetében, ahol a rendszerváltás a legkorábban lezárult. A recenziónk tárgyát képező idén megjelent kötetben e három ország kutatói elemzik a rendszerváltás kezdete óta végbement gazdasági folyamatokat.

A szerkesztő

Néhány gondolat a globalizáció trendjéről

TARDOS MÁRTON

A globalizáció során a komparatív előnyökön alapuló szelekció, illetve a szakosodás horizontja kitágul és a részpiacok szegmentáltsága fokozatosan megszűnik. Ezek a folyamatok nagy lökést adtak és adnak a fejlődésnek. Ez a megállapítás valójában csak ott igaz, ahol a gazdaságpolitika exportorientált. A folyamat során értelmetlenné válik a nemzeti szuverenitás, és szükségessé válik a nemzeti gazdaságpolitikák konvergenciája. A globalizáció elengedhetetlenné teszi egy sor eddig megoldatlan probléma kezelését. A szükséges lépéseket 1994-ben az ún. washingtoni konszenzus fogalmazta meg. A gazdasági szabályozásnak az élet követelményeihez való hatékony igazítása azonban átütő sikerrel csak egy legitim globális hatalmi struktúrával lenne megvalósítható. Ilyen hatalmi struktúra létrehozására eddig még terveket sem dolgoztak ki. Javíthat azonban a helyzeten, ha a jelenleg működő, de sajnos erőtlen nemzetközi szervezetek sikeresen változtatni tudnak tevékenységükön. A megoldás hiányában attól kell félni, hogy egyes régiók nemcsak nem részesülnek a globalizáció által létrehozott gazdasági növekedésből, hanem siralmas körülmények közé kerülnek. Ez utóbbi a terrorizmus széles körű terjedéséhez vezethet.

A magyar társadalomnak a rendszerváltás bonyolult, sokat ígérő és emberáldozat nélkül végbement változásait követően a reményekhez képest súlyos gazdasági visszaesést kellett megélnie. Még hozzá egy olyan mély gazdasági visszaesést, amelyhez hasonlót a kapitalizmus története nem ismer. Mind a GDP, mind a beruházások, mind az életszínvonal jobban visszaesett, mint a kapitalizmus 1928–29-es, legmélyebb gazdasági válságában. E nehéz helyzettel egyidejűleg, a magyar társadalom arra is kényszerül, hogy a világ globalizációjának ugyancsak ellentmondásos trendjével is szembenézzon.

Mi is a globalizáció? 2004 áprilisában Debrecenben a nemzetközi közgazdász-konferencia egyik szimpóziuma arról tárgyalt, hogy a globalizáció kihívás, vagy fenyegetés a felzárkózó gazdaságok számára.¹ A konferencia felhívta a figyelmet arra, hogy világméretben hihetetlen ütemben felgyorsult a gazdasági globalizáció, nem utolsósorban a nemzetek közötti pénzforgalom. Ugyanakkor a gazdasági globalizációt megfelelő politikai változások nem kísérték, és ez a gazdasági és politikai fejlődés eltérése óhatatlanul erőteljes feszültségeket teremtett szerte a világban.

Tudni kell, hogy a globalizáció nem a közelmúltban kezdődött. Már a 19. század elején több országban, elsősorban Angliában a helyi piacok nemzeti piaccá integrálódtak. Ma az válik valósággá, hogy az erőforrások és a pénz világméretű allokációja uralkodik.

¹ A konferenciáról a *Külgazdaságban* megjelent tudományos tájékoztatót lásd: Jankovics [2004].

Ezzel a piacot jellemző mozgások – kiegyenlítődési folyamatok, versenyképesség és a komparatív előnyökön alapuló szelekció, illetve a szakosodás horizontja kitágul, és a részpiacok szegmentáltsága fokozatosan megszűnik.

Ezek a folyamatok nagy lökést adtak és adnak a fejlődésnek. Ez a megállapítás valószínűleg csak ott igaz, ahol a gazdaságpolitika exportorientált, és ebben a vonatkozásban sikeres. Ahol a gazdaságpolitika importhelyettesítésre törekedett (például a legtöbb volt KGST-országban és Latin-Amerikában), ott az integráció sikertelennek bizonyult. Ez magyarázza, hogy helyenként a nemzetközi kapcsolatok korlátozása válik céllá, és egyúttal a globalizáció elleni nézetek uralkodóvá válnak.

A globalizáció az információs technika hihetetlen gyors fejlődésének és ezzel párhuzamosan a tőkepiacok világméretű liberalizálódásának és integrálódásának a következménye. Pillanatok alatt kiépült a tőkék világméretű mozgásához szükséges pénzügyi infrastruktúra. Nőtt a nagytőzsdék (New York, Tokió, Hongkong stb.) szerepe.

Ilyen körülmények között értelmetlenné válik a nemzeti szuverenitás, és szükségessé válik a nemzeti gazdaságpolitikák konvergenciája. (Mindkét tendenciát megtaláljuk az EU-ban, bár a tendenciák sikeressége vitatható.)

Mindez azt eredményezi, hogy a globalizáció pozitív hatásai nem járnak egyúttal azzal, hogy ne alakuljon ki a vele szembeni jogos ellenállás. A helyzetet tovább rontja a transznacionális vállalatok hatalomkoncentrációja és a reálgazdaságot maga alá gyűrő pénzvilág, amiben a vállalatok tömegének korporációba való átalakulása is sajátos szerepet játszik.

A technikai fejlődés következtében a globalizáció megállíthatatlan folyamat, ami szükségessé teszi az eddig megoldatlan problémák kezelését. A szükséges lépéseket 1994-ben a következő módon fogalmazta meg az un. *washingtoni konszenzus*:

1. Fiskális fegyelem: az államháztartási hiánynak elég kicsinek kell lenni ahhoz, hogy inflációs adó nélkül is finanszírozni lehessen.
2. *A közkiadások reformja.*
3. *Adóreform.*
4. Olyan *árfolyamrendszer*, amely feladatának tekinti az exportőrök versenyképességét.
5. *A pénzügyek liberalizálása.*
6. *A külkereskedelem liberalizálása.*
7. *A működő tőke be- és kiáramlásának liberalizálása.*
8. *Privatizáció.*
9. A piacra való *be- és kilépés* feltételeinek javítása.
10. *A tulajdonjog biztonságának növelése.*

E feladatok végrehajtása, illetve a gazdasági szabályozásnak az élet követelményeihez való hatékony igazítása átütő sikerrel csak egy legitim globális hatalmi struktúrával lenne megvalósítható, amelyet a zaire-i szegény ember és az amerikai milliomos egyaránt elfogad. Ilyen hatalmi struktúra létrehozására eddig még terveket sem dolgoztak ki. Így megállapítható, hogy ez az általam kívánt változás nagyon messze van a realitástól. Javíthat azonban a helyzeten az is, ha a jelenleg működő, de sajnos erőtlen nemzetközi szervezetek sikeresen javítani tudnak tevékenységükön. Az IMF-nek például hitelgarancia-tervre lenne szüksége, amely lehetővé tenné, hogy a sikertelenség ne vezethessen egyes régiókban éhínséghez.

Ha sem az első, sem a második megoldás nem realizálódik, akkor egyrészt attól kell félni, hogy egyes régiók nemcsak nem részesülnek a globalizáció által létrehozott gazdasági növekedésből, hanem siralmas körülmények közé is kerülnek. Ez utóbbi megteremti a jelenleg terrorizmusnak nevezett förtelem előfeltételeinek és realitásának széles körű

kialakulását. Ez annak az érdekes helyzetnek leszögezését is jelenti, hogy két hatalmas centrumú világ, vagyis az USA és a Szovjetunió feszültségének megszűnése, a szovjet hatalom felszámolása nemcsak a volt szovjet régiókn belül teremt társadalmi feszültségeket, hanem kiéleződik a kulturális alapon különböző civilizációk (iszlám, kínai, nyugati szlavofil stb.) közötti könyörtelen harc.

Az előzőekben említett két folyamat, a posztkommunista rendszerváltás és a gazdasági globalizáció tapasztalatai három kérdésben meggyőző következtetésekhez vezettek.

Egyrészt, a szabályozással megbízott intézményeknek nem szabad a piac önszabályozó tevékenységének felszámolására törekedni. Ugyanakkor másrészt nem is bízhatják a feladatok elvégzését egyedül az önszabályozó piacra. Végül pedig azt is el kell fogadni, hogy a szabályozással megbízott legitím intézményekben ideológiai alapon kialakított eljárási gyakorlatot nem lehet egyértelműen véglegesnek tekinteni, hanem csupán próbálkozásnak, melynek gyakran van kedvezőtlen mellékhatása, és néha a végrehajtásra kerülő lépés hibához is vezethet, így véleményem szerint nincs senki kezében az egyértelmű siker. A végrehajtás nem más, mint trial and error. Ennek alapján tevékenységük hatását, illetve az azokkal befolyásolt gazdasági folyamatokat állandóan figyelve késznek kell, hogy legyenek a sikeres gazdasági növekedés és a világgazdaságban működő társadalmi csoportjainak összehangolódása érdekében szükség esetén a szabályozás módosítására.

Felhasznált irodalom

Antal László [2000]: A karaván halad. In: Racionalitás és méltányosság (szerk.: *Király J., Simonovits A., Szász Gy.*). Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.

Bakan, Joel [2004]: The corporation. Viking, Canada.

Jankovics László [2004]: A globalizáció esélyei és veszélyei. *Külgazdaság*, 7–8. szám (Tudományos Tájékoztató).

Soros, George [1998]: The crisis of global capitalism. Public Affairs, New York.

Soros, George [2004]: American supremacy. Public Affairs, New York.

Az Európai Központi Bank (EKB) politikája. Reál- és nominálkonvergencia az MNB politikájának tükrében

SÁGI JUDIT

Az Európai Központi Bank monetáris stratégiája kétirányú, két pilléren alapul, ezek: a reálgazdasági aktivitás és a külső sokkok (makrogazdasági) elemzése, illetőleg a monetáris trendek (monetáris) elemzése. Az EKB által (újra)definiált árstabilitás, mint az euróövezet elsődleges monetáris célkitűzése: középtávon 2 százalékhoz közeli, de az alatt maradó inflációs ráta. Az árstabilitás definiálása – mint azt a tanulmány elemzi – nemcsak az inflációs várakozások lehűtésére szolgál, hanem arra is, hogy a jegybank utólagos elszámoltathatóságának viszonyítási alapját képezze.

Magyarország 2004 májusától az EU teljes jogú tagjává vált. A teljes jogú tagság azonban nem jelenti az euróövezethez való csatlakozást is. A csatlakozásra váró országoknak számos ponton kell mind reál-, mind nominális szférájukat az uniós életszínvonal szintjéhez és monetáris politikájának kritériumaihoz igazítaniuk. A cikk az Európai Központi Bank monetáris politikájának fő célját, a fő cél elérését könnyítő és támogató két pillért mutatja be, majd pedig a stratégia áttekintése után a nominális és a reálkonvergencia témakörét tekinti át a magyar jegybanki politika tükrében.

Lényegesnek tartom annak hangsúlyozását, hogy az euróövezet monetáris politikája mellett létez(het)nek más scenáriók is. Így többek között *Stiglitz* [1998] a szakirodalomban neoliberaisnak¹ nevezett monetáris irányzat ellen érvel azzal, hogy a sikeres gazdaságpolitikák alapja mindenekelőtt a dinamikus piacgazdaságokat ösztönző mechanizmusokban van.

A Központi Bankok Európai Rendszere (KBER) és az EKB

A KBER 1998. január 1-jén 15 tagország és az EKB részvételével jött létre. 1999. január 1-jétől kezdődően az EKB felelősséget vállalt az Európai Unió monetáris politikájának alakításáért, valamint ekkor rögzítették a részt vevő tagállamok valutái és az euró közötti átváltási arányokat. Így 1999-től kezdődően Európa-szerte egységes valuta létezik – bár 2001. december 31-ig még csak számlapénz formájában.

Az EKB Kormányzótanácsának 1999-es döntése nyomán ismertté vált az eurórendszer (Eurosystem) fogalma, mely rendszer keretében az euróövezetre vonatkozó monetáris döntéshozatalban résztvevők körét is kijelölték. Így a KBER feladatait valóságba ültető döntések tekintetében Svédországnak, az Egyesült Királyságnak és Dániának nincs döntési joga.

¹ Az irányzat az árstabilitás primátusának megtartása mellett a kormányzatnak minimális szerepet szán, kizárólag a makrogazdasági stabilitás céljából.

Az árstabilitás mint az egységes monetáris politika legfőbb célja

Az Európai Központi Bank és az egységes monetáris politika fő célját az Európai Közösséget létrehozó szerződés („Szerződés”) 105. cikkelyének 1. bekezdése definiálja. Ennek értelmében a KBER fő célja az árstabilitás fenntartása. Jó okkal határozták meg az EKB legfőbb feladatát ekképpen. Évtizedes gyakorlati tapasztalat és közgazdasági elemzések hosszú sora bizonyítják rá, hogy a monetáris politika ezúton képes a legmegfelelőbbben hozzájárulni a gazdasági prosperitás és az életkörülmények javításához. Az árstabilitás mint fő monetáris politikai cél a mind magasabb fokú gazdasági aktivitás és foglalkoztatás elérését segíti.

Elsősorban árstabilitás esetén a relatív árakban történő változás könnyebben érzékelhető (nem fedi el az árszintváltozásokat az árszint fluktuációja). A vállalatok és a fogyasztók ennek eredményeképpen megalapozottabb befektetési és fogyasztói döntéseket tudnak hozni, ezáltal hozzájárulva a hatékonyabb piaci forráselosztáshoz. E folyamat során az árstabilitás princípiuma emeli a gazdaság termelékenységi potenciálját.

Másodsorban, amennyiben a befektetők hitelesnek vélik az árstabilitás jövőbeni fenntarthatóságára vonatkozó előrejelzéseket, úgy nem igényelnek inflációs kockázati prémiumot – amely egyébként kompenzációt jelentene a hosszú távú eszköztartásaikból eredő kockázatvállalásukért. A reálkamatokban érvényesülő kockázati prémium ilyen „csökkentésével” a monetáris politika hozzájárulhat a tőkepiacok allokációs hatékonyságához, továbbá ösztönző hatással lehet a befektetésekre.

Harmadrészt, az árstabilitás fenntarthatóságának hitelessége révén elkerülhető a magán- és a vállalati forrásoknak – a várt infláció kivédése céljából történő – improduktív felhasználása. Egy példa: magas infláció esetén – mely az árukészletek felhalmozásához vezethet, lévén az árak értékállóbbak inflációs környezetben – a beruházási döntések hatékonysága csökken, ami gátolja a gazdasági növekedést.

Negyedrészt, az árstabilitás fenntartásával lehetőség nyílik a vagyon és a jövedelem önkényes újraelosztásának kiküszöbölésére; ami felmerülhet mind inflációs, mind deflációs környezetben.

A Szerződésnek az árstabilitás pontos meghatározására vonatkozó hiányosságát az EKB Kormányzótanácsának definíciója pótolja. E mennyiségi definíció keretében az EKB a következőt fogalmazta meg: az árstabilitás, a Harmonizált Fogyasztói Árindexnek (HICP) az euróövezetben mért évenkénti, 2 százalékos alatti növekedéseként definiálható.² Érdemes megfigyelni az árstabilitás meghatározásának néhány fontos jellemzőjét. Ezek értelmében a „2 százalékos alatti” kifejezés egyértelműen kijelöli a HICP-vel mért infláció azon felső határát, mely még összeegyeztethető az árstabilitással. A HICP az euróövezet országainak harmonizált fogyasztói árindexe. A HICP-adatok 1995-ig kereshetők vissza. Az index öt komponensből épül fel. A szolgáltatási komponensen kívül – mely legnagyobb arányban járul hozzá az indexértékhez – még négy, árukhoz kapcsolódó komponens (feldolgozatlan élelmiszerek, feldolgozott élelmiszerek, energia, nem energia jellegű ipari termékek) alkotja az indexértéket. 2003 májusában az EKB az inflációs célt oly módon pontosította, hogy az inflációs rátának alulról közelítenie kell a 2%-ot.

A kormányzótanács szintén kihirdette, hogy az árstabilitás primátusát középtávú célként kell kezelni. A kormányzótanács által meghozott két definíció mögött a jövőbeli árváltozások befolyásolásának szándéka húzódik meg. Mindemellert az árstabilitás – mint monetáris politikai fő cél – fenntarthatósága az EKB részéről lehetőséget teremt a fogyasztói és a pénzügyi piacok szereplői számára olyan inflációs várakozások kialakítására, amelyek megfelelnek az árstabilitás definíciója által megjelölt mértéknek. A piaci

² Lásd: A stability-oriented monetary policy for the ESCB; 1998. Október 13, ECB press release.

szereplők inflációs várakozásainak ily módon történő stabilizálása kiküszöbölhetővé teszi az árazási és bérezési processzusokba épülő magas inflációs várakozásokat.

Az árstabilitás ezúton az EKB monetáris politikáját hitelessé és kiszámíthatóvá teszi, melynek pozitív hatásai a felsorolt módokon járulhatnak hozzá a gazdasági növekedéshez.

A monetáris politika transzmissziós mechanizmusa

A folyamatot, melyen keresztül a monetáris politika a gazdaságra, de leginkább az árszínvonalra befolyásoló hatással lehet, monetáris transzmissziós mechanizmusnak nevezzük. A monetáris politika szerepe az áruk és szolgáltatások nominális értékének, tehát az általános árszínvonalnak a meghatározása hosszú távon. Az árszínvonalban bekövetkező változások mutatják a pénz vásárlóerejének változásait – jelezve ezzel az infláció monetáris kategóriaként való kezelését. E tekintetben a pénz neutralitása a mértékadó közgazdasági gondolkodás alapját képező általános princípium, mely kimondja, hogy a pénzkínálatban bekövetkező változás hosszú távon csak a nominálváltozókra hat, a reálváltozókat befolyásolni nem tudja. Következésképp hosszú távon a pénzkínálat változásának nem lesz hatása a reálkibocsátásra, a munkanélküliségre, valamint a reálkamatlábakra. Ezeket figyelembe véve látható, hogy a monetáris politika valójában – fő jellemzője szerint – csakis az árstabilitás fenntartásával képes hozzájárulni a hosszú távú növekedéshez. A monetáris politikai döntések azonban rövid távon képesek bizonyos fokú befolyást gyakorolni a reálváltozókra is.

A monetáris politikai döntések és az árszínvonal közötti kapcsolatot képző okok és következmények láncolatának „első láncszemét” az EKB nyílt piaci műveleteinek keretében alkalmazott refinanszírozási kamatlábak változása, valamint a jegybanki rendelkezésre állás esetén alkalmazott kamatlábak jelentik. A hivatalos kamatlábak (ki)igazítása a jegybank által szabályozott monetáris bázison (M0) keresztül fejt ki hatását a pénzpiaci kondíciókra; így befolyásolva a pénzpiaci kamatlábakat is.

Az EKB-döntések bejelentése és végrehajtása hatással lehet továbbá a monetáris politika jövőre vonatkozó pályájának kiszámíthatóságára, ami érinti a hosszú távú kamatlábakat, az inflációs várakozásokat, az ár- és bérszabályozás folyamatát, valamint az árfolyamokat.

A hitelkondíciók változása, valamint a pénzmennyiség szerepe szintén kitüntetett figyelmet érdemel a transzmissziós mechanizmus folyamatában. A hitelkondíciókban történő változás, mivel annak rendelkezésre állása és költsége fontos determináló tényezője a vállalati befektetési döntéseknek és a fogyasztásnak, meghatározó jelentőségű lehet a teljes kereslet alakulásában. A gazdaságban levő túlzott mértékű pénzmennyiség ugyanis keresletbővítő hatással járhat, aminek eredménye az árak esetleges emelkedése lehet – a piactisztító pont eléréséig. A pénzmennyiségben megfigyelhető növekedés pedig nyomást gyakorolhat az inflációs várakozásokra. A pénzmennyiség tehát a gazdaságban lévő mindenkori keresleti nyomás jó indikátoraként szolgálhat, így játszva szerepet a gazdaság működési fluktuációjának vizsgálatában.

A hivatalos kamatlábakban bekövetkező változás természetesen módosítja a hozamvárásokat is – ezzel prolongálva, avagy előrehozva a magánszféra és a vállalati oldal megtakarítási, költségek, befektetési döntéseit. A fogyasztói magatartás megváltozásának eredményeképpen, ha a kereslet meghaladja a kínálatot, ceteris paribus, akkor az áremelő nyomást alakíthat ki.

Természetesen az árszínvonal kialakulásában hatása van az inputok árának is. Így a monetáris politikai döntések a bérek szabályozásán és a köztes, félkész termékek árának alakításán keresztül is éreztetik hatásukat az árszínvonalban. Amennyiben azonban a

monetáris politikának az árstabilitásra vonatkozó fő célja hiteles, úgy az inflációs várakozások is a definícióban megjelölt alacsonyabb érték mentén horgonyoznak le. Tehát az inflációs várakozások megfelelő irányú alakításával a monetáris politika erős befolyással lehet a jelenben alkalmazott árakra.

A monetáris politikai döntések nyomán a kamatlábakban bekövetkezett változások befolyásolhatják az árfolyamokat is, többek között a nemzetközi tőkeáramlásra gyakorolt hatásukból következően. Ez normális esetben három úton érinti az inflációt: (1) az árfolyamváltozások közvetlenül alakíthatják az importált termékek hazai árait; (2) vizsgálva az importált termékeket mint feldolgozandó termékeket, egy esetlegesen erősödő árfolyam e termékkörön keresztül begyűrűzve, indirekt úton a végső termékek árának csökkenéséhez vezethet; (3) az árfolyamváltozások a hazai termékek nemzetközi versenypozícióján keresztül is kifejthetik hatásukat. Az árfolyamváltozások hatása azonban inkább bír meghatározó jelenséggel egy kis és nyitott gazdaság számára, mint az EU piacát is jellemző nagy és relatíve zárt gazdaságra.

Az EKB stabilitásorientált stratégiáját megalapozó árstabilitás kockázatai; a két pillér

Vajon képes-e az EKB hatással lenni a pénzpiaci kondíciókra, így a rövid távú kamatlábak szintjére (ami operatív monetáris célja); mindezt úgy, hogy közben az árstabilitást középtávon fenntartja – aminek érdekében segítségül a transzmissziós mechanizmuson keresztül megvalósuló árszínvonal-befolyásolást hívja? Ezzel a kihívással kell az EKB Kormányzótanácsának megbirkóznia.

Az EKB monetáris stratégiájának középpontjában az árstabilitás fenntartása áll, mely stratégiát *két pillér* támogatja. Ezek a kormányzótanácsnak az árstabilitás fenntartását megalapozó döntéseit hivatottak alátámasztani. A stratégia részét kell, hogy képezze továbbá a monetáris politikai döntéseknek a transzparenciája, mégpedig a piac szereplői szempontjából. Egy előretekintő monetáris politika kiemelt hangsúlyt fektet a pénzügyi piaci szereplőkkel folytatott kommunikációra, amely a monetáris politika *rejtett pillére* (Clerc – Drumetz – Haas, 2003. 3. fejezet).

Mindezek fényében a sikeres monetáris politika egyik fő záloga tehát a jövőorientáltságában és annak hiteles, megbízható megvalósításában rejlik. Ennek azonban egyik gyakorlati korlátját képezi a monetáris politikai döntéshozatal során tapasztalható időbeli késedelem, annak többféle megjelenési formájában.

Ahogy már említettem, a monetáris döntések nem képesek a jelen körülmények azonnali befolyásolására, a döntést követő időbeli késedelmek (*time lag*)³ következtében. A Központi Banknak emiatt a mindenkori monetáris helyzetet felmérve kell a jövőbeni árstabilitást fenntartani oly módon, hogy figyelembe veszi a *time lag*-eket. A monetáris kurzus sikerességének másik fontos összetevője a középtávra való összpontosításban ölt testet. A transzmissziós késedelmek (*transmission lags*) szinte lehetetlenné teszik a nem várt sokkok ellentételezését a rövid távon. A rövid távú inflációs ráta enyhe változékonysága elkerülhetetlen. Látva a transzmissziós mechanizmus

³ Ezek: *information lag*: a gazdasági zavar és az indikátorváltozó reagálása közötti időtartam; *inside lag*: az indikátorváltozó jelzésétől a döntés meghozataláig terjedő időtartam; *recognition lag*: a beavatkozás szükségességének felismeréséig eltelt idő; *decision lag*: a beavatkozás szükségességétől a monetáris eszközrendszer mozgósításáig szükséges idő; *intermediate lag* a beavatkozástól a monetáris közbülső célban történő változásig eltelt idő; *effect lag*: az időintervallum, amíg a megváltozott monetáris környezet kifejti hatását a reálváltozókra.

összetettségét, természetesen mindig célszerű számolni a monetáris politika hatásainak kiszámíthatatlanságából eredő nagyfokú bizonytalansággal.

A sikeres európai monetáris politika megvalósításához mindezek tükrében elengedhetetlen, hogy az EKB a döntéseit ne csak egyetlen modellre alapozva hozza meg, hanem azok a legszélesebb körű információk alapokon nyugodjanak.

A monetáris politika fő céljához adódik a két pillér, melyek információs és analitikus alapot képeznek a döntések meghozatalához. A két pillér egy olyan jövőorientált szemléletmódú vázat alkot, melynek keretében becsülhetők a gazdaságban meglévő anomáliák. Eszközként szolgálja a monetáris stratégiát annak érdekében, hogy az elsődleges cél, az árstabilitás irányítása megvalósítható legyen. Fontos kiemelni, hogy a két pillér egyike sem monetáris cél, sem külön-külön, sem pedig együtt.

Egyetértés mutatkozik a közgazdászok között az infláció alapvető monetáris jellegéről, közép- és hosszú távra vonatkoztatva. Az egyik leginkább figyelemreméltó, empirikusan észlelt makroökonómiai alapvetést a stabil, hosszú távú kapcsolat jelenti az árszínvonal és a pénzmennyiség között. Az EKB stratégiájában a pénzmennyiség kiemelkedő szerepét mutatja az M3 monetáris aggregátumban⁴ bekövetkező növekedés mennyiségi referenciaértékének közzététele.

A pénzmennyiség referenciaértékének meghatározása összhangban kell, hogy legyen az árstabilitással. Középtávon a referenciaértéktől való tekintélyes vagy elhúzódo monetáris növekedésselterések normál körülmények között nem jelentenek kockázatot az árstabilitásra. A referenciaérték meghatározása a pénzmennyiség (ΔM), az infláció (ΔP), a reál-GDP növekedése (ΔYR) és a forgási sebesség egymáshoz való viszonyán alapul. ($\Delta M = \Delta YR + \Delta P - \Delta V$, legismertebb formában.) Figyelembe kell vennünk azonban, hogy az M3 referenciaértéke nem monetáris cél! Az EKB-nak nem szándéka, hogy a kamatlábak manipulálása révén az M3 pénzaggregátum növekedését a referenciaérték bármely pontján, avagy közelében tartsa. Más kérdés, hogy az M3 értékének megváltozásai egyéb gazdasági adatok kontextusában részletesen analizálásra kerülnek az árstabilitás kockázatait jelző adatok nyérése, kiszűrése céljából. Azért, mert a döntések alátámasztásához részletezett és komplex monetáris analízist kell végezni a releváns információk megszerzése érdekében, az EKB nem csak az M3 növekedésében bekövetkező deviációkra hagyatkozik. Több monetáris és pénzügyi változót is rendszeres elemzésnek vetnek alá az első pillér keretében. Ahhoz például, hogy az M3 változásai jobban érthetőek legyenek, annak összetevőit (forgalomban levő pénz; lekötött betétek) is tanulmányozni szükséges. Ebben az értelemben tehát a szűkebb monetáris aggregátumok úgyszintén, így például az M1 tartalmazhatnak információt a reálaktivitásra vonatkozóan. Mindezek mellett a civil szféra számára kihelyezett hitel mennyisége is informatív jelentőséggel bír a pénzügyi kondíciókkal kapcsolatban, és az MFI (Monetary Financial Institution) mérlegén keresztül további információval szolgálhat a pénz mennyisége tekintetében. Az ilyen jellegű elemzések mélyebb betekintést engednek az M3 referenciaértékének viselkedésére vonatkozólag, és árnyaltabb képet festenek a gazdaság likviditási helyzetéről, annak esetleges következményeiről az árstabilitást érintő kockázat tekintetében.

Megfigyelhető, hogy az első pillér keretében korábban a monetáris politikai elemzés középpontjában a pénzmennyiség és minden olyan transzmissziós csatorna állt, mely

⁴ M0 = monetáris bázis; jegybankpénz (*high powered money*), ami magában foglalja a készpénzt és a kereskedelmi bankok jegybanki forintszámláinak egyenlegét; M1 = szűken értelmezett pénzmennyiség; tökéletesen likvid fizetőeszközöket tartalmazza, így a forgalomban levő készpénzt és a látra szóló betéteket; M2 = M1 + a viszonylag kis költséggel pénzzé tehető eszközök: lekötött forint és devizabetétek (kvázipénzek); M3 = szélesebb értelemben vett pénzkategória; M2 + egyéb pénzügyi értékpapírok (letéti jegyek, banki kötvények, takaréklevelek), visszavásárlási megállapodások.

fontos szerepet tulajdonított a pénz mennyiségének. Az 1999–2002-es időszak megfigyelt adatai alapján a kormányzótanács évente felülvizsgálta a reál-GDP növekedési ütemére és a pénz forgási sebességére vonatkozó becsléseit. 2003 májusában úgy határozott, többé nem tekinti mérvadónak az M3 éves növekedési ütemét (annak nem várt változékonysága miatt). Mindemellett indikátorváltóként – a monetáris közvetítő intézmények konszolidált mérlegének részeként – továbbra is vizsgálja például a privát szektor betéteinek állományát.

A referenciaértékkel kapcsolatos monetáris növekedés mellett más gazdasági és pénzügyi mutatók széles köre is elemzés alá esik – a monetáris politika stratégiájának második pillérét képezve ezzel. Ezek az elemzések a stratégia második pillérének keretében valósulnak meg, tehát egy sor olyan tényező hatásának felkutatására fókuszálnak, melyek az árváltozásokat rövid távon befolyásolhatják. E tényezők éppen annyira lényegesek a monetáris politika számára, mint az első pillér elemzéseinek tárgya, hiszen a gazdasági folyamatok szerves részeként alááshatják a középtávon érvényesítendő árstabilitás kilátásait.

A megvalósuló elemzések gyakran az árukra, szolgáltatásokra és a munkaerőpiac árképzési magatartására nehezedő kereslet-kínálat és/vagy költség-nyomás kölcsönhatásai köré csoportosulnak. Ezért az EKB kiemelt figyelmet szentel a teljes kibocsátás, a kereslet és a munkaerő-piaci kondíciók, ár- és költségindikátorok széles körének, továbbá mind a költségvetés-politika, mind az euróövezet fizetésimérleg-változásának rendszeres megfigyelésére.

Az *árak és költségek* változása tekintetében, a HICP és annak komponenseivel párhuzamban az ipari szektor árváltozásai szintén fontos szerepet játszanak a fogyasztói árak jövőbeni alakulásában – hasonlóan a termelői költségek változásának tovagyrúzó hatásához a fogyasztói árakba. A munkaerőköltségek – mint a teljes termelési költség jelentős részét képező költségek – úgyszintén nagy jelentőséggel bírnak az árképzés során. A *kereslet és a kibocsátás indikátorai* a gazdaság ciklikus helyzetéről adnak informatív képet. Ezek az információk fontos szerepet játszanak az EKB árszintváltáskilátásaira vonatkozó elemzésekben. Továbbá a *munkaerőpiac adatai* (a foglalkoztatottak, a munkanélküliek, a kiadó álláshelyek és a munkaerő-piaci részvétel számadatai) kulcsfontossággal bírnak az euróövezet gazdasági működésében bekövetkezett strukturális változások becslésében. Végsőként, a *fizetési mérleg egyenlegének statisztikái*, csakúgy mint a külső kereskedelmi statisztikák fontos információforrást jelentenek az export és az import fejlődési tendenciájáról.

A fentiekkel összhangban a pénzügyi piacok indikátoraiban és az aktívák áraiban bekövetkező változásokat szintén szigorúan figyelemmel kíséri az európai monetáris hatóság. Az aktívák áraiban észlelhető elmozdulás a jövedelmi és a vagyoni hatásokon keresztül befolyással lehet az árváltozásokra. (Példaként említhető az inflációs nyomás emelkedésére a háztartások keresleti szokásainak módosulása emelkedő értékpapír-árfolyamok esetén – a vagyoni és jövedelmi helyzet változásának köszönhetően.)

Az árfolyamváltozások alakulása azonos rendszerességgel képezi a felmérés tárgyát, minthogy az importárakon keresztül közvetlen befolyással bírnak az áralakításra. Ezen túl, a változó árfolyamok módosíthatják az egyes hazai termékek ársversenybeli helyzetét a nemzetközi piacon – ezáltal befolyásolva a keresleti kondíciókat és az árvárakozásokat.

Az Európai Központi Bank monetáris politikai fő célját támogató két pillér jellemzése során láthattuk tehát, hogy az első pillér a pénzmennyiség szabályozásán és annak központi szerepét hangsúlyozva, míg a második pillér a kereslet-kínálati változók és azok érvényesülését segítő transzmissziós csatornák közötti interakciók manipulálása révén támogatja az árstabilitást és járul hozzá annak fenntartásához. Az Európai Köz-

ponti Bank stratégiáját tehát mindezen stratégia-alkotóelemek tükrében és figyelembevételével kell szemlélnünk. A kétpilléres közelítésmód az árstabilitás ellen ható kockázatok elkerülése érdekében alkalmazandó, a monetáris politikai eszköztár segítségét igénybe véve és egyúttal fel is használva.

Nominál- és reálkonvergencia az MNB politikájának tükrében

A csatlakozó országok gazdaságai előtt az európai életszínvonalhoz, makrokörnyezethez és az euróvezetethez való csatlakozás kettős kihívása áll. Meg kell felelni a nominálkonvergencia feltételeinek és a reálkonvergencia által támasztott igényeknek egyaránt.

A nominálkonvergencia feltételeinek való megfelelés az EU-s és a csatlakozásra váró országok között jelenleg fennálló makroökonómiai különbségek csökkentését, abszolút esetben teljes kiküszöbölését jelenti. Ennek keretében eleget kell tenni a maastrichti konvergenciakritériumokban foglaltaknak az infláció mértéke, a kamatlábak, az adósság és pénzügyi változók, valamint az árfolyam stabilitásának megteremtése tekintetében. A reálkonvergencia kritériumainak való megfelelés a jövedelmi „szakadékok” áthidalását, így az egy főre jutó GDP szintre hozását, a nominális bérszintek EU-s szinthez igazítását foglalja magában, csakúgy mint az árak EU-s színtezését és a nominális és egyensúlyi árfolyamok konvergálását.

A nominálkonvergencia legfontosabb kitételét a csatlakozásra váró országok számára az infláció EU-s szintre való csökkentése jelenti. Ami annyit tesz, hogy a magyar éves átlagos harmonizált fogyasztói árindex legfeljebb 1,5 százalékponttal múlhatja felül a három legalacsonyabb inflációjú tagország inflációs rátájának átlagát, a meghatározott 1 éves periódusban. E célkitűzést leghatékonyabban segítő, az MNB 2001 óta az inflációs célkövetés (*inflation targeting*) rendszerében az inflációs előrejelzést tekinti közbülső célnak.⁵ A magyar jegybank által alkalmazott inflációs célkövetés rendszere tehát nem közvetlenül a végső cél, hanem az árstabilitás megteremtése és annak fenntartása szolgálatában „csupán” az infláció leszorításának és ezáltal, mintegy közvetten az árstabilitás megteremtésének szolgálatában áll; miközben a magyar monetáris hatóság fő célja hasonló az EKB fő célkitűzéséhez.⁶ A közbülső cél, így az MNB által alkalmazott inflációs célkövetés nominális horgonyként⁷ (*nominal anchor*) szolgál a gazdaság szereplői számára. Megtartása növeli a jegybankba vetett bizalmat és a jegybanki hitelességet, így a gazdasági szereplők inflációs várakozásait a „horgonnyal” összhangban hozzák meg. Ez kiszámíthatóbb gazdasági fejlődést eredményezhet, és elősegítheti az árstabilitás elérését, majd annak fenntartását.

A jegybank a közbülső célja mellett operatív célváltozókat is használ, amelyek anynyiban térnek el a közbülső cél(változó)któl, hogy rendszerint közvetlen kapcsolatban állnak a monetáris politika által alkalmazható eszközökkel. Így a jegybanki kurzus lépései elvileg azonnal visszaköszönnek az operatív célváltozók értékeiben. Továbbá az operatív célok inflációval való kapcsolata kevésbé szoros, mint a közbülső célváltozók esetében. A jegybank tehát az operatív céljának elérésével – amit a rövid távú piaci kamatok szabályozása jelent – képes befolyásolni az infláció mértékét, aminek egy meg-

⁵ Közbülső célnak olyan változót érdemes választani, melyre az adott nemzeti bank közvetlenül hatni tud, és a transzmissziós mechanizmuson keresztül a végső monetáris cél irányába hat.

⁶ Lásd: A Magyar Nemzeti Bankról szóló 2001. évi LVIII. törvény 3. § (1), mely szerint az MNB elsődleges célja az árstabilitás elérése és fenntartása.

⁷ Olyan gazdasági változó, amely képes arra, hogy stabilizálja a gazdasági szereplők jövőbeni – ez esetben inflációra vonatkozó – várakozásait.

határozott szintre történő leszorítása a nominálkonvergencia kritériumainak egyike. Érdemes tehát megvizsgálni az MNB operatív célját, és azt, hogy ez hogyan fejt ki hatását az inflációra; valamint azt is, hogyan hat az egyes nominálkonvergencia kritériumok teljesülése a reálkonvergencia-követelmények teljesülésére.

Az MNB operatív célváltozójának szerepét a rövid futamidejű pénzüpiaci kamatok szabályozása játssza (3 hónapos rövid futamidejű, elsősorban állampapír-piaci kamatok). Ezek az eszközök hatásukat a monetáris transzmisszió csatornáin keresztül fejtik ki – amelyek célja az infláció alakítása az árstabilitás elérése érdekében.

A monetáris transzmisszió csatornáit közül az *árfolyamcsatornát* és annak a reálkonvergencia-kritériumokra gyakorolt hatását, valamint a *kamatcsatornát* és annak a reálkonvergenciára gyakorolt hatását mutatom be.

Az MNB által szabályozott nominális árfolyamok *közvetlen hatásukat* elsősorban a külkereskedelmi forgalomba (*tradable*) kerülő termékek árváltozásán keresztül fejtik ki az infláció mértékére. A folyamat során érvényesülő begyűrűző hatás (*exchange rate pass-through*)⁸ következtében az erősödő belföldi valuta olcsóbb importot jelent, ami piaci verseny esetén mérsékli az importhelyettesítő termékek árát is – csökkentve ezzel az infláció mértékét. Természetes, hogy a begyűrűző hatás annál teljesebb és gyorsabb, minél kisebbek a rendelkezésre álló készletek és minél nagyobb a verseny. Az árfolyamhatás gyengülhet, ha a piaci árak az adott piac fizetőképességét tükrözik a termékek tényleges költsége helyett (így az árfolyam-elmozdulás nem az árakban, csak a vállalati profitokban jelenik meg), valamint akkor is, ha magas a forgalomba kerülő termékek árában az árfolyamtól független komponens (árres, támogatások). Az árfolyamcsatorna közvetett hatása az exportra termelő vállalatok versenypozícióján és bérköltségein keresztül hat a kereslet oldali inflációra. Hiszen az erősödő árfolyam eredménye csökkenő, forintban kifejezett árbevétel vagy emelkedő, valutában kifejezett bérköltséget jelent. A csökkenő árbevétel közvetlenül a beruházások volumenének visszafogásában, a növekvő bérköltségszint pedig közvetlenül a fogyasztói kereslet mérséklődésében csapódik le.

A kamatcsatorna több módon is kifejtheti hatását az aggregált kereslet szintjére, ezáltal az infláció mértékére. Megfigyelhető az értékpapír-piaci megtakarításokra, a jövedelmi színvonalra, a vagyonszerkezetre, valamint a befektetési hitelkamatokra kifejtett empirikus hatása. Emelkedő betéti kamatok és értékpapír-piaci hozamok esetében a helyettesítési hatás érvényesülése szembevetendő, hiszen a jelenbeli fogyasztás jövőbelihez viszonyított relatív ára megemelkedik, így a jelenbeli fogyasztás a megtakarításokon keresztül, a jövőbeli magasabb fogyasztás reményében időben kitolódik egy későbbi időpontra. A jövedelmi hatás az előzővel éppen ellentétes folyamatot indukál. (Emelkedő kamatok természetesen az adósok kamatterheit növelik: a lakosság tartósfogyasztásicikk-vásárlásai kevésbé valószínűen hitelekkel valósulnak meg; vállalatok esetén pedig a dráguló forgóeszközhitelnek köszönhetően a beruházási expanzió lanygulása várható.)

Az MNB tehát a jegybanki kamat mint operatív célváltozó segítségével gyakorol befolyást a közbülső célváltozó, az infláció mértékére. A monetáris transzmissziós folyamat fő csatornáit, amelyeken keresztül a kamatpolitikai döntések hatásukat éreztetik az infláció szintjén, az árfolyam és a kamatcsatorna.

Ezek az operatív célok, mint láthattuk, az infláció szintjére kevésbé direkt hatást gyakorolnak, mint a közbülső célváltozók, ám előnyük abban rejlik, hogy közvetlen kapcsolatban állnak a jegybanknak rendelkezésére álló eszközeivel. Így a monetáris politikai döntések hatása rögtön érzékelhető az operatív célváltozók értékeiben. A gaz-

⁸ Az árfolyam-begyűrűzés paramétere azt méri, hogy egy adott nominális árfolyamváltozás milyen mértékben és milyen időtávon módosítja a belföldi árakat.

dasági növekedés és az infláció szabályozásáról általánosságban elmondható, hogy a restriktív monetáris politikai döntések nyomán emelkedő kamatoknak és felértékeltebb árfolyamoknak köszönhetően a magángazdaság fogyasztási és beruházási kereslete megcsappan, ami rögzített kínálati oldalt feltételezve hűti az inflációt és a gazdasági növekedést. Látható tehát, hogy a gazdaságpolitika rövid távon a makrokereslet útján képes befolyásolni a gazdasági növekedést és az inflációt. Hosszú távon, minthogy az infláció tisztán monetáris jelenség, az áruk és a szolgáltatások nominális értéke (az árszint) és annak megváltozása (maga az infláció) is kizárólagosan a monetáris hatóság szabályozási körébe van utalva.

A nominálkonvergencia és a reálkonvergencia, e két konvergenciatípus egymás hatását is erősítheti a különböző csatornákon keresztül, ezen túl pedig a konvergenciafolyamat két oldala közti „átváltásban” (*trade-off*) is megnyilvánulhat. A nominálkonvergencia két csatornán keresztül befolyásol(hat)ja a reálkonvergenciát.

Ezek értelmében a nominális árfolyam-stabilitás hasznos lehet a jövedelem és árszint konvergenciája szempontjából. A nominálárfolyam stabilitása nagyban hozzájárul a befektetések értékének, valamint az exportnak a növekedéséhez. E hatásoknak és a csatlakozó országok kis és nyitott gazdaságának köszönhetően az árfolyam-stabilitás tehát felgyorsíthatja a gazdasági növekedést. (Figyelemmel kell azonban lenni az aggregált készletmennyiségre és a verseny minőségére, valamint az árak árfolyamváltástól függő komponenseire.)

Mivel a csatlakozó országok gazdasági nyitottsága miatt az inflációra nézve erős árfolyam-begyűrűző (*exchange rate pass-through*) hatás érvényesül, a nominálárfolyam stabilitása csökkentheti az árak bizonytalanságával kapcsolatban felmerült kétségeket, ami szűkítheti az árak szóródását, ezáltal felgyorsítva az árszint-konvergenciát.

A csökkenő infláció és kamatlábak – azáltal, hogy szintén hozzájárulhatnak a reálkonvergencia gyorsításához – a nominálkonvergencia reálkonvergenciára gyakorolt kedvező hatásának második csatornáját képezhetik. Az infláció és a kibocsátás közötti kapcsolat bár nem lineáris, mégis az alacsony inflációs ráta melletti kibocsátásnövekedési lehetőségek kedvezőbbek, mint közepes/mérsékelt infláció esetében. Még abban az esetben is, ha a rövid távú defláció költségeit is tekintetbe vesszük, középtávon az alacsonyabb mértékű áremelkedés ösztönzőleg hathat a növekedés ütemére az árak allokációs hatékonysága révén, növelve a befektetési arányokat, illetőleg csökkentve a „menüköltségeket”.⁹ Az alacsonyabb infláció gyorsítja a bérkonvergenciát is, mivel az alacsony mértékű infláció magasabb és kevésbé bizonytalan bérnövekedést hoz magával. (Az infláció csökkentése során azonban a reálfelértékelődés hatásaira is tekintettel kell lennie a monetáris hatóságnak. Azon túl, hogy a reálkamatok emelik a költségvetés kamatterheit – ami magas adósságállománnyal rendelkező országok esetében további államadósság-emelkedést is indukálhat –, átmenetileg ronthatja a gazdaság külfölddel szembeni versenyképességét. Ennek kedvezőtlen hatása ugyanis a fizetési mérleg pozícióinak romlásában tükröződik vissza, így az államadósság mértéke tovább emelkedhet. A defláció továbbá rövid távon a gazdaság lassulását eredményezheti, ami a jövedelmek visszaesésében is megnyilvánulhat. Tehát a jegybanknak az infláció csökkentése során figyelemmel kell lennie a gazdasági környezet anomáliáira.)

A nominál- és a reálkonvergencia viszonyát a másik oldalról tekintve elmondhatjuk, hogy a reálkonvergencia ütemének erősödése úgyszintén elősegítheti a nominálkonvergencia által szabott kitételek teljesítését. Így a növekvő jövedelem- és GDP-konvergencia nagyobb teret enged a nem inflációs béremeléseknek, ami segítséget jelent

⁹ A magasabb infláció gyakori átárazásokat, így pénztárgépek átállítását, reklámanyagok újbóli kiadását eredményezi.

az inflációs és kamatláb-kritériumok teljesítésében. A magasabb reáljövedelmi szintnek pedig hasznos következményei lehetnek a pénzügyi egyensúlyra/mérlegre, a fenntarthatóbb adósságszintnek köszönhetően. Mindezen túl, a reálkonvergenciának betudhatóan a döntéshozók bátrabb pénzügyi konszolidációs programokat tervezhetnek. Az árfolyameltérések szűkítése eredményes lehet az inflációs konvergencia tekintetében. Minthogy a jelenlegi nominális árfolyamok még mindig alulértékelték, az árfolyameltérések csökkentése segítséget jelenthet dezinflációban a nominális áremelkedés erős begyűrűző hatásán keresztül.

A kérdés tehát abban áll, melyik konvergenciakritériumot kezeli prioritásként adott ország döntéshozó grémiuma. Kétségtelen, hogy a nominálkonvergencia kritériumai inkább bírnak politikai, mint reálgazdasági jelleggel. Amennyiben a spill-over hatás érvényesül mindkét esetben, úgy kérdésessé válik a prioritások megválasztása – feltéve, hogy van választási lehetőség. (Mivel a maastrichti kritériumok teljesítésre várnak.)

Felhasznált irodalom

- Brada, Josef C. – Kutan, Ali M. – Zhen, Su* [2002]: Real and Monetary Convergence Within the European Union and Between the European Union and Candidate Countries: A Rolling Cointegration Approach. <http://ideas.repec.org/p/wdi/papers/2002-458.html>
- Brada, Josef C. – Kutan, Ali M.* [2001]: The Convergence of Monetary Policy Between Candidate Countries and the European Union. Center for European Studies (ISSN 1436-6053).
- Clerc, Laurent – Drumetz, Françoise – Haas, Françoise* [2003]: The influence of structural changes on market functioning and its implications for monetary policy: a focus on the euro area. BIS Papers No. 12.
- European Central Bank [2001]: The Monetary Policy of the ECB. (ISBN 92-9181-217-X)
- European Central Bank [2002]: The Single Monetary Policy in the Euro Area. (ISBN 92-9181-265-X)
- European Central Bank [2004.]: The Monetary Policy of the ECB. (ISBN 92-9181-217-X)
- Gáspár Pál* [2002]: Real and Nominal Convergence of Pre-Accession Economies and the Choice of Exchange Rate Regime. International Centre for Economic Growth and Budapest University of Economics.
- Järvinen, Marketta* [2002]: The Importance of Nominal Convergence for EU Candidate Countries. <http://www.worldbank.org/transitionnewsletter/mayjune2002/pgs47-48.htm>.
- MNB [2002]: Monetáris politika Magyarországon. Második, javított kiadás. (ISBN 963 9383 25 2)
- Stiglitz, Joseph E.* [1998]: Knowledge for Development Economic Science, Economic Policy, and Economic Advice. World Bank Conference on Development Economics, Washington, April 1998.

A működőtőke-befektetések modernizációs hatása – Tatabánya példája

ANTALÓCZY KATALIN

*Magyarország nagyjából másfél évtizede nyitotta meg gazdaságát a külföldi működőtőke-befektetések előtt. Mára tehát már elég idő, tapasztalat áll rendelkezésünkre ahhoz, hogy e beruházások gazdasági, társadalmi következményeit elemezzük. Cikkünkben egy város, kistérség példáján mutatjuk be a külföldi vállalatok termelési szerkezetre, foglalkoztatásra, értékesítésre, a beszállításokra, az önkormányzat anyagi helyzetére gyakorolt hatását. Vizsgáljuk e cégek beépülését a város életébe, illetve a település befektetésösztönzési gyakorlatát. Végül bemutatjuk néhány, az életminőséget jellemző statisztikai adat alakulását.**

Tatabánya a Dunántúl északi részén, a közép-dunántúli régióban fekszik, kedvező infrastrukturális adottságokkal (autópálya, vasút). „A közép-európai térségben kirajzolódó erővonalak, fejlődési pályák a régióban keresztezik egymást. Az egyik, az európai magtérséghez kapcsolódó fejlődési zóna, a dél-bajori innovációs tengelyre fűződő, Prága–Bécs–Pozsony–Győr térség, a másik pedig a mediterrán övezetbe kapcsolódó fejlődési irány. A kirajzolódni látszó erőcentrumok hosszú távon befolyásolhatják a régió fejlődését. ... Közép-Dunántúl országos belüli elhelyezkedése is kedvező, hiszen a két gazdaságilag legdinamikusabb fejlődő térség, Nyugat-Dunántúl és Közép-Magyarország szomszédságában található.” (Baráth–Molnár–Szépvölgyi, 2001)

Tatabánya közigazgatásilag Komárom-Esztergom megye székhelye, megyei jogú város, a tatabányai kistérség központja. Lakóinak száma 2002-ben 71 496 fő volt. Komárom-Esztergom megye – számottevő fejlődés után – a statisztikai rangsorok élén állt a 2000-es évek elején. Az egy főre jutó GDP-t tekintve 2001-ben összességében az ötödik, a megyék rangsorában (a fővárost nem tekintve) negyedik volt. Ugyancsak a negyedik helyen állt a munkanélküliségi ráta és az ipari export alapján. A megye adta 2002-ben a magyar kivitel 10 százalékát, exportorientációja igen magas volt, az ipari értékesítés 71 százalékát a kivitel tette ki. A megyében az iparban foglalkoztatottak átlagkeresete az országos átlagot 6 százalékkal haladta meg, ennél magasabbak csak Budapesten, Fejér és Győr-Moson-Sopron megyében voltak a keresetek. A beruházások 7 százaléka valósult meg itt, ezzel a megye a 4-5. helyen állt az országos rangsorban. Az 1 lakosra jutó külföldi tőke rangsorában 2001-ben Komárom-Esztergom megye Budapest után a 2. helyen állt, két év alatt négy helyet lépve előre a rangsorban. 1994 és 2002 között a megye termelési szerkezete jelentősen átalakult. Elvesztette súlyát a korábban

* A cikk egy, a Külügyminisztérium számára készített tanulmány néhány fejezetének rövidített, szerkesztett változata.

jelentős bányászat s a feldolgozóipar, ezen belül a gépipar vált meghatározóvá. A vizsgált időszakban jelentősen javult a megyében a termelékenység.

A hivatalos statisztikai adatok alapján a kistérség, illetve a város megyén belül elfoglalt gazdasági súlya, GDP-n, beruházásokon, exporton belüli aránya, ebben játszott szerepe nem elemezhető. A KSH adatai alapján mindössze annyi tudható, hogy a megye 250 főnél többet foglalkoztató társas vállalkozásainak 27 százaléka, az összes társas vállalkozás 35 százaléka működik a tatabányai kistérségben. A termelési szerkezet jellemzői a KSH adatai alapján csak a vállalkozások számával közelíthetők. Eszerint a kistérségben elhanyagolható a mezőgazdaság szerepe, viszont mind a megyei, mind az országos arányt meghaladja a gazdasági szolgáltatásban tevékenykedő vállalkozások száma. Az iparban, építőiparban működők számának aránya kicsit alacsonyabb, mint a megyei átlag, de meghaladja az országos átlagot.

Tatabánya rövid története: a MÁK Rt.-től a szocialista iparvárosig

A mai város helyén lévő települések fejlődése és 20. századi arculata kialakulásának kezdete a 19. század végére (1894) tehető, amikor a Magyar Általános Kőszénbánya Rt. (MÁK Rt.) szakemberei a Budapest–Bruck–Bécs-vasútvonal mentén megkezdték a barnaszén utáni kutatásokat. E tevékenységüket 1896-ban siker koronázta (*Szabó, 1994*). Az addig elsősorban mezőgazdasági termeléssel foglalkozó Esterházy-birtok kis falvaiban új korszak kezdődött. A térség iparosodása, gyors fejlődése tehát olyan ásványkincsre épült, amely determinálta a nehézipari fejlődést. A rendkívül ígéretes szénvagyon feltárása, kitermelése rohamléptekkel haladt. A jelentősen megnövekedett munkaerőigény miatt külföldi (elsősorban német) bányászokat telepítettek be. Tíz évvel a kutatások megkezdődése után, 1914-ben a MÁK Rt. már Európa 50 legnagyobb vállalata között volt, részvényeit a bécsi, zürichi, párizsi és berlini tőzsdéken is jegyezték. 8 bányáuzem termelt, az apró- és porszén hasznosítására brikettgyár épült, a több lábon állás érdekében (és az ugyancsak rendelkezésre álló mész- és márga felhasználására) kőbányát nyitottak, s cementgyár és villamos erőmű kezdte meg termelését. A bányászok elhelyezésére munkáskolóniák épültek (ezek egyike vált ki Tatabánya néven Alsógallából és lett önálló községgé, majd a későbbi város névadójává), a MÁK Rt. kórházat, iskolát, sportegyesületet, később színház- és moziteremmel rendelkező kultúrházat alapított. Az I. világháború, majd a trianoni békeszerződés visszavetette a bányászat fejlődését. A lassú talpra állást a nagy gazdasági világválság szakította meg, az újabb fellendülés a harmincas évek első harmadának végén indult. Újabb aknákat épültek, és tovább bővült a vállalat tevékenységi köre egy alumíniumkohóval. A 20. század első harmadában a tatabányai szénmedence az ország legdinamikusabban fejlődő térségévé vált (*Bencsik, 2000*). Ez a fejlődés szerves, a piaci impulzusokra épülő, a nemzetközi folyamatokba beágyazott volt. Ennek eredményeként a tatabányai medence Magyarország egyik nehézipari központjává vált.

Az új korszak kezdete a térség életében 1947-re tehető. Ekkor szakadt meg az addigi szerves, piaci alapú fejlődés, a régió az önellátásra épülő erőltetett nehézipari fejlesztés egyik fellegvárává vált. A négy község közigazgatási státusa is megváltozott, 1947-ben várossá egyesítik őket, majd Tatabánya 1951-ben Komárom megye székhelyévé válik.

A negyvenes évek végétől a rendkívül feszített és menet közben is folyamatosan fel-fel módosított tervelőírások, a kizárólag mennyiségi szemlélet, a műszaki és gazdasági folyamatokba való folyamatos politikai beavatkozás jellemezte a bányászat, s egyben a város fejlődését is. Rohammunkával újabb aknákat, de szükségmegoldásból külszíni fejtéseket is nyitottak – súlyosan rombolva a város környezetét. Az állandó létszámihiány

miatt megkezdődött a falusi fiatalok toborzása. Elhelyezésükre munkásszállók épültek, illetve elkezdődött a nagyarányú lakótelep-építés. A város lakóinak száma nagyon gyorsan 70 ezer főre nőtt. A hatvanas évek közepén kissé diverzifikálódott a város termelési szerkezete. A vidéki ipartelepítés részeként elsősorban a női munkaerő foglalkoztatására 1963-ban Tatabányára települt a Mikrolin Mechanikai Játégyártó Ktsz, 1964-ben a Magyar Gyapjúfonó és Szövőgyár Kivarró Részlege, 1966-ban ideköltözött Budapestről a Magyar Acélárugyár Kisrugó Üzeme, 1967-ben pedig létrejött a Beloiannisz Híradástechnikai Gyár jelfogótekercesek, kábelek gyártását végző helyi gyáregysége (*Tatabánya története*, 1972). A hatvanas évek végétől a Tatabányai Szénbányák is kissé változni kezdett. Egyfelől a gazdasági mechanizmus reform keretében már 1968-ban önálló exportjogot kapott a cég, ezzel a korábbi, külpiaocoktól elzárt működés kissé nyitottabbá válhatott. Másfelől a szénbányászat növekvő problémáit látva (egyre nagyobb költséggel kitermelhető szén, a tatai szénmedencében kimerülő aknák, szénhidrogének építő központi politika) a vállalat vezetése egyéb ipari tevékenységek létrehozására törekedett.

Már 1959-től működött a lengyel–magyar közös tulajdonban lévő Haldex Rt., amely a meddőhányókból való szénkinyerés tatabányai szabadalmára épült. Nagyjából ugyanez a technológia alkalmas volt más ásványi meddők kinyerésére is. A bányákból kiemelt, az iszaptömedékelés miatt jórészt szennyezett vizek megtisztításának feladata pedig igényelte a szennyvíztisztítást. E két technológiára építve 1967-ben a Tatabányai Szénbányák vezetése létrehozta a víz- és szennyvíztisztítással, valamint ásvány-előkészítéssel és -dúsítással foglalkozó üzemet (Vízisztító és Dúsító Berendezések Gyára, VIDUS). Elindult a „kazánprogram” is, amelynek keretében a VIDUS szakemberei jó határfokú, füstmentes kazántelepek építését vállalták. A felfutó tevékenység szervezeti összefogása érdekében 1974-ben a VIDUS, a Haldex és a Tervező Iroda összevonásával létrehozták az Ásvány-előkészítési és Vízkezelési Fővállalkozást (ÁVF). Az ÁVF az országban az elsők között tudott kulcsrakész projekteket elkészíteni. Az üzem épített szennyvíztisztítót Egyiptomban, Iránban, Nigériában, foszfátdúsítót és vízisztítót Togóban, a csehszlovákiai Párkányban a papírgyár mellé vízisztítót. A nyolcvanas évek elején már a szénen kívüli tevékenység adta a Tatabányai Szénbányák árbevételének 52 százalékát.

A Tatabányai Szénbányák és az erre a vállalatra épült település életében az 1973-as olajárrobbanás jelentős változásokat hozott. Ezek úgy tünnek, hogy kedveztek a városnak és gazdaságának, valójában azonban a teljes összeomlást készítették elő. Az ismét a hazai energiaforrásokat, ezen belül a szénen előterbe helyező gazdaságpolitika nyomán született az eocén program, amelynek keretében többek között Tatabánya környékén (Nagyegyháza – Mány) kezdődtek új bányanyitások. Az eocén program lényegében a karsztvízszint alatti szén kitermelésének megkezdését jelentette. Ennek egyfelől hatalmas, soha meg nem térülő költségei voltak nemzetgazdasági szinten, de nagyon sokba került a vállalatnak, s végső soron a városnak is. A vállalaton belül – ahol a hetvenes évek második feléig a szénen kívüli tevékenység jelentős támogatást kapott – ismét meghatározó pozícióba került a szénbányászat, s ezzel a gazdasági, piaci szemlélettel szemben ismét a műszaki. Megkezdődött a nyereséges tevékenységek jövedelmének átszivattyúzása a bányászat támogatására. Ennek ellenére a nyolcvanas évek első felében a bevételek folyamatosan alatta maradtak a kiadásoknak. A régi bányák szinte teljesen kimerültek, az eocén program keretében megnyitottak viszont alig és hatalmas költség-

gel termeltek. A hanyatlás megállíthatatlan volt. 1987-ben szanalási eljárás indult a vállalatnál, ennek keretében 1988-ban több aknát is bezárták. 1989 végén kísérlet történt a cég szervezeti átalakítására, ezt azonban még mindig elsősorban a műszaki szemlélet hatotta át. A széne kívüli tevékenységek nem tudtak önállósulni, s a bányászat terheivel a piacodás útjára lépni. A rendszerváltás időszakában a szénbányászat – amelyre a város gazdálkodása, foglalkoztatása, de kulturális és sportélete is épült – romokban hevert. A KGST hosszú válsága, majd megszűnése pedig magával hozta a város egyéb iparának összeomlását is.

A külföldi befektetések jellemzői Tatabányán

Másfél évtizeddel az összeomlás után, 2004 elején Tatabányán összességében 22 külföldi részvételű jelentősebb feldolgozóipari vállalat működött (lásd az 1. táblázatot). A vállalatok tevékenységi köre változatos. Meghatározó részük (szám szerint több mint 50 százalékuk, gazdasági súlyukat, foglalkoztatási szerepüket tekintve ennél jóval nagyobb arányuk) az elektronikai, illetve az autóiparban működik. Van továbbá három-három gépipari és műanyagipari cég, és egy-egy papíripari, élelmiszer-ipari, ruházati-ipari és alumíniumipari vállalat. A tatabányán működő legnagyobb feldolgozóipari – elektronikai és autóipari – cégek általában jelentős, globálisan működő, elsővonalas beszállítók. Rendkívül jó példái a vállalati hálózatosodásnak, a technikai folyamat szét-darabolásának és a legkedvezőbb gazdaságosságú helyszíntre telepítésének. Tevékenységük jellegéből adódóan e cégek erősen exportorientáltak.

Az *SCI* például elektronikai beszállító, a hatvanas évek elején alakult a NASA kis alvállalkozójaként. Globális céggé az információs technológiai robbanás kezdetén vált, első nagy megbízója az IBM volt. Együttműködésük jó példa a hálózatosodásra: a korábban a teljes termelési folyamatot birtokló IBM a megrendelések ugrásszerű növekedésével bizonyos gyártási folyamatokat kitelepített. Az *SCI* az USA után termelőként megjelent Európában (Skócia), majd a Távol-Keleten is (Szingapúr). Jelenleg világszerte 40 fölött van leányvállalatainak száma, a tatabányai cég a 25. volt. A magyarországi beruházás a költségcsökkentési folyamatba illeszkedett, az amerikai cég akkor alapított leányvállalatot Tatabányán, amikor Skócia már túl drága volt.

Hasonló tevékenységi körrel és beszállítói státusszal rendelkezik az ugyancsak amerikai tulajdonban lévő, 14 országban működő és összességében 6500 főt foglalkoztató *Artesyn*, amely az IBM mellett többek között az *Ericsson*-nak, *CISCO*-nak szállít tápegységeket.

Az elektronikai és az autóiparban is szállít a francia állami tulajdonban lévő *Areva Holding* részeként működő *FCI*, amely szintén globális vállalat. 15 ezer főt foglalkoztat világszerte, van bányászati és atomerőművi részlege is (*Framatome*). A költségcsökkentés jegyében az elektronikai ipar számára végzett összeszerelést a Távol-Keletre telepítik, az európai autógyáraknak beszállítók viszont Európa alacsony költségű régióiban települnek meg.

Nagy autógyáraknak (BMW, Volkswagen, Audi, GM) szállít alumínium keréktárcsát az amerikai–német tulajdonban lévő *Suoftec*.

A német–magyar tulajdonosi körrel rendelkező *Bowden Kft.* ugyancsak autóipari beszállító, a Volkswagen, a Skoda, a Mercedes és a SAAB számára készít bowdeneket és húzóköteleteket.

A nagy feldolgozóipari vállalatok szinte valamennyien 100 százalékos külföldi tulajdonban vannak.

Nagyon tanulságos a betelepülések időpontjának vizsgálata is. A Tatabányán működő külföldi tulajdonban lévő feldolgozóipari vállalatok túlnyomó része 1996 és 2001 között fektetett be. Ez a megállapítás szám szerint is igaz, de a cégek nagysága, foglalkoztatottainak száma, tőkeereje alapján még inkább. Az időszak a magyarországi külföldi tőkebeáramlás második hulláma, amikor általában a nagy beszállítók települtek megrendelőik után. (Részletesen lásd: *Antalóczy*, 1999) Magyarország ekkor vonzó befektetési helyszín mind a tágabb, mind a szűkebben vett befektetésvonzás szempontjából. A Bokros-csomag stabilizálta az ország makrogazdasági helyzetét, a forint jelentős devalválása, majd a csúszó leértékelés folyamatosan jövedelmezővé tette az exportot. A munkaerő ára nemzetközi összehasonlításban kedvező volt, a termelékenység gyorsabban emelkedett, mint a bérköltségek. A hazai befektetésösztönzési rendszerben is éppen 1996-tól beszélhetünk a második szakaszról. E rendszerben jelentős, nemzetközi összehasonlításban is vonzó kedvezményekhez juthatott a külföldi befektető (100 százalékos adómentesség, adókedvezmények, vám szabad területi befektetés lehetőségei stb.). Ezek az elemek elsősorban az exportra termelő befektetők számára voltak vonzóak – éppen ezek egy része jelent meg ebben az időszakban Tatabányán.

Az *1. táblázatból* kitűnik, hogy 2002 és 2004 eleje között azonban mindössze egyetlen új befektetésről beszélhetünk Tatabányán – a Raflatac finn papíripari cég 2003-ban kezdődött beruházásáról.

A feldolgozóipari *külföldi befektetések módjának* vizsgálata során kiderül, hogy Tatabányára privatizációval gyakorlatilag nem települt külföldi befektető. A kilencvenes évek első felére a viszonylag kisebb összegű barnamezős befektetések túlsúlya jellemző. A beruházók ekkor már meglévő ipari épületeket vettek, újítottak fel, s telepítettek be jellemzően új tevékenységekkel. Vegyes vállalat alapítására is volt példa. Hazai magán-személyek tulajdonába került a Kisrugó Gyár, majd a tulajdonosok vegyes vállalatot alapítottak egy német céggel. A BHG romjain jött létre a Zytec, amely tulajdonosváltás után Artesyn Elektronikai Kft. néven később zöldmezős beruházással az ipari parkba települt. Az 1996-tal kezdődő időszakban a nagy zöldmezős befektetések váltak jellemzővé. Napjainkra az új beruházások szinte elfogytak, így a már itt működő cégek pótlólagos befektetései a jellemzőek. Ezek azonban nem mindig működőtőke-befektetés formájában valósulnak meg, gyakori a hitelből történő fejlesztés.

A város termelési szerkezete a kétezres évek elejére gyökeresen átalakult. Ugyanakkor a korábbi tevékenységi körök nyomai ma is megtalálhatók. Az alumíniumiparra épül az Eural, de tágabban a Suoftec is. A VIDUS egyik sikeres tevékenysége (víztisztítás) jelenik meg a Zenon működésében. Végül a Kisrugó Gyár gyökerei vannak a Bowden Kft.-ben, a BHG-é az Artesynben.

Felmérésünk szerint a Tatabányára települt feldolgozóipari cégek közvetlenül közel 6000 főt (5930) foglalkoztattak 2004 elején. Ezek túlnyomó része saját foglalkoztatott, de Tatabányán is megjelent a kölcsönzött munkaerő – elsősorban a szezonális ingadozások áthidalására. A 6000 fő becslésünk szerint a kistérség munkaképes korú lakosságának 15 százaléka.

Feldolgozóipari külföldi befektetők Tatabányán 2004 elején

Vállalat neve	Tevékenység	Nemzetiség	Működés kezdete	Foglalkoztatottak száma	Befektetés formája
Az ipari parkban működő külföldi részvételű vállalkozások					
ALPLA Műanyag Csomagolóipari Kft.	Műanyag flakonok gyártása	Oszták	1991	217	Zöldmezős
Artesyn Hungary Elektronikai Kft.	Kapcsolóüzemi tápegységek, tekercsek gyártása (IBM, DEC, SUN, CISCO, ERICSSON)	USA	2001	317 (saját) 20 (kölcsonzött)	Barnamezős–zöldmezős
Colopast Hungary Gyártó és Kereskedelmi Kft.	Egészségügyben használt műanyag termékek gyártása	Dán	2001	400	Zöldmezős
Euro Exedy Kft.	Tengelykapcsoló-gyártás	Japán	1993	37	Barnamezős
Euro Wire&Cable Kft.	Kábelfeldolgozás	Japán	1997	165	Barnamezős
FCI Connectors Hungary Csatlakozó és Kiegészítő Termék Gyártó és Értékesítő Kft.	Elektromos csatlakozó elemek és kábelek gyártása az elektronikai és autóipar számára	Francia	1999	580 (saját) 100 (kölcsonzött)	Zöldmezős
Grundfos Magyarország Gyártó Kft.	Szivattyúgyártás	Dán	1999	521	Zöldmezős
Impreglon Kft.	Felületkezelés	Német	1999	7	Zöldmezős
Raflatac Papírfeldolgozó Kft.	Öntapadós papír alapú és filmszerű anyagok gyártása	Finn	2004	n. a.	Zöldmezős/lízing
Rilling Sport Kft.	Textilruházat varrása	Oszták	1992	130	Barnamezős
Suoftec Könnyűfémtermék Gyártó és Forgalmazó Kft.	Alumínium keréktárcsa gyártása az autóipar számára (BMW, Volkswagen, Audi, GM, Rover, japán autógyárak)	USA–német	1996	670	Zöldmezős
Royal Brinkers Kft.	Margaringyártás	Holland	2001	70	Bérlés
Warman International Hungary Kft.	Szivattyújavítás	Angol	–	7	Bérlés
WORLDMARK Magyarország Kft.	Címkék, címkéző rendszerek gyártása az elektronikai és autóipar számára	Skót	1999	30	Bérlés

Feldolgozóipari külföldi befektetők Tatabányán 2004 elején

Ipari parkon kívül működő külföldi részvételű cégek					
Sanmina-SCI Magyarország Elektronikai Gyártó Kft.	Elektronikai egységek összeszerelése nagy elektronikai gyártók számára elsősorban a számítógép, irodatechnika és telekommunikáció terén	USA	1997	1350 (saját) 650 (kölszönzött)	Zöldmezős
Reckitt Benkiser Magyarország Termelő és Kereskedelmi Kft.	Háztartási vegyipari termékek gyártása, csomagolása	USA	1996	280	Barnamezős
Emitronic Magyarország Elektronikai Termelő Kft.	Ipari híradástechnikai termékek gyártása	Oszttrak	n. a.	66	Barnamezős
Bowden Kft.	Bowdenek, húzókötelek gyártása az autóiipar számára (VW, Skoda, Mercedes, SAAB)	Német- magyar	1993	200 (saját) 30 (kölszönzött)	Vegyes vállalat
ECI Hungary Kft.	Ferritmagos tekercek és transzformátorok gyártása	USA	n. a.	50	Barnamezős
Grabofloor Padlógyártó Kft.	Műanyagpadló gyártása	Tőzsdei	1998	138	Zöldmezős
Eural Európai Alumíniumipari és Kereskedelmi Kft.	Alumíniumtömb és durvahuzal gyártása	Argentín	1992	75	Barnamezős
Zenon Systems Termelő és Szolgáltató Kft.	Ipari és kommunális vízelőkészítő és szennyvízkezelő berendezések kutatás-fejlesztése tervezése, gyártása, szervizelése	Kanadai	1992	27	Barnamezős

Forrás: GFSZ Kht., saját gyűjtés.

2004 elején a Tatabányán befektetett külföldi tőke becsült összege körülbelül 100 milliárd forintra tehető.

A befektetésvonzás szakaszai és helyi eszközei

Az 1980-as, 1990-es évtized fordulójára lezárult egy gazdaságfejlődési szakasz Tatabánya számára: a szénre, nehéziparra alapozott gazdasági fejlődése. Ugyanebben az időben ugyanakkor elméletileg lehetővé vált egy új – piaci alapú, globális gazdaságba épült, külföldi befektetésekre alapozott – fejlődési pályára történő átállás.

Milyen adottságai voltak Tatabányának e nagy horderejű váltáshoz? A város az ország egyik legkedvezőbb földrajzi fekvésű települése. A Bécs–Pozsony–Budapest gazdasági tengely mentén helyezkedik el, Európa egyik leggyorsabban fekvő gazdasági térségének része. A város vasúttal és autópályával is be van kötve e hálózatba. A település az ország gazdasági nyitásokor nagyszámú, részben jól képzett munkaerővel rendelkezett. Jelentős volt a térség ipari múltja, kultúrája. E kedvező adottságok mellett Tatabányának a rendszerváltáskor súlyos problémákkal is szembe kellett néznie. A környezet roncsolt és erősen szennyezett volt, az infrastruktúra bizonyos része hiányzott, a városi elit képzettségét tekintve erősen műszaki beállítottságú volt és nagyon kötődött a bányászathoz. A korábbi kiemelt helyzet részben elkényelmesített, sokak számára a központi megoldások várása volt a minta.

A rendelkezésre álló adatok szerint a városba történő külfölditöke-beáramlás három szakaszra osztható. Az alábbiakban az első két szakasz jellemzőit mutatjuk be,¹ amely azt is jól szemlélteti, hogyan sikerült a kedvező adottságok kihasználása, a kedvezőtlennek legyőzése, és egyben bemutatja a városvezetés attitűdjének változását, a megváltozott helyzethez való alkalmazkodását, majd aktív befolyásolóvá válását. Ugyancsak jó képet ad a város befektetésösztönzési politikájáról.

1990–1995: Lassú haldoklás, majd felkészülés

Az 1990 és 1995 közötti időszak országos szinten a működőtöke-beáramlás felívelő szakasza. Ekkor települt Magyarországra a nagy zöldmezős külföldi befektetők jelentős része, s zajlott le a feldolgozóipar – jórészt külföldi befektetőkre épülő – privatizációja. Tatabányán ugyanebben az időben néhány kisebb barnamezős beruházás történik, zöldmezős befektetésre és külföldi részvétellel történő privatizációra nincs példa. A város átalakulása, modernizációja elmarad az országostól, de különösen elmarad a Dunántúl élenjáró településeitől. Az okok többfélék. Az egyik döntő tényező a város meghatározó vállalatának, a Tatabányai Bányáknak a sorsa. A cég nem hirtelen, hanem lassú haldoklás után szűnt meg. A bányászat összeomlása tehát nem egyszerre terhelte a munkaerőpiacot, s így nem keletkezett a kilencvenes évek elején olyan erős politikai nyomás, amely más fejlődési pályára kényszerítette volna a várost. Sőt, a nyomás eleinte egyértelműen a bányászat valamilyen formában történő megmentése irányába hatott. Az átalakítás nem teremtett lehetőséget a külföldi részvétellel történő privatizációra sem.

Gátat jelentett a működőtöke-befektetések megjelenése előtt az erősen szennyezett, roncsolt környezet. A város rendkívül kedvező logisztikai helyzete miatt természetesen a kilencvenes évek elején megjelentek a városban és környékén a külföldi befektetők. Érdeklődött a Ford és a Stollwerk is, de az ÁNTSZ levegőszennyezettségre vonatkozó mérési eredményei után lemondtak a tatabányai beruházásról. A Pepsi Cola vásárolt egy telephe-

¹ A harmadik – a kilencvenes évtized vége és 2004 eleje közötti – szakaszban a város vezetése autóiipari nagybefektetőt próbált a településre vonzani. A sorozatos sikertelenség kutatásunk szerint nem a város, hanem sokkal inkább a kormányzati befektetésvonzás kudarca. A folyamat ismertetése meghaladja e cikk terjedelmét, részletesen lásd: *Antalóczy* [2004].

lyet, ahol logisztikai központot kívánt létrehozni. A palackokra rakódott szénpor miatt azonban néhány hónap múlva távozott a városból. A település infrastruktúrájával is számos gond volt. A szénre épült városban nem volt vezetékes gáz, sok helyen hiányzott a csatorna. Nem állt rendelkezésre megfelelő színvonalú a szellemi infrastruktúra sem (a város egyedüli megyeszékhelyként az országban nem rendelkezett felsőoktatási intézménnyel). Végül időre volt szükség az általános gondolkodásmód átalakulásához, s ahhoz, hogy a város vezetése alkalmazkodjon az új helyzethez, s felkészüljön az új feladatokra.

A kilencvenes évtized első harmadában megépült a vezetékes gázhálózat, elkezdődött a teljes körű csatornahálózat kiépítése, előkészítették az új hulladékátrolót. 1992-ben az önkormányzat létrehozta a város első felsőoktatási intézményét, a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláját. A főiskola megalapítása elsősorban a városmarketing célját szolgálta, azt üzente a külvilágnak, hogy megkapaszkodott a városban a tudomány, felpezsdült a szellemi élet, s olyan szakemberek képzése kezdődik meg, akikre az országnak és a városnak is leginkább szüksége lesz a jövőben. 1992-től felerősödött a kényszer is új városi gazdaságstratégia megalkotására. A munkanélküliek száma ekkor kezdett ugrásszerűen nőni, 1991 végéhez képest 1992 végére közel megduplázódott, s megközelítette a 6000 főt. 1993-ban a polgármester tanulmányúton vett részt Franciaországban, ahol megismerkedett egy belga határ közeli válságövezet, volt bányászati, kohászati központ gazdaság szerkezeti átalakításával – ipari park, inkubátorház, szolgáltatási háttér kiépítésével, EU-források igénybe vételével. Ugyanebben az évben – egy brit alapítvány finanszírozása segítségével – az önkormányzat megbízást adott stratégiai működőképességének vizsgálatára, ezen belül a gazdaságfejlesztés lehetséges irányainak kidolgozására. A tanulmány 1994-re készült el, ennek alapján továbblépésre, a javaslatok megvalósítására csak a választások után, 1994/1995 fordulójától kerülhetett sor. A valódi fordulatot a város gazdasági fejlődésében azonban talán a „kanadai kapcsolat” hozta. A Modern Üzleti Tudományok Főiskola vezetőjének segítségével és tanácsára Tatabánya bekapcsolódott a kanadai kormány segélyprogramjába. 1995 júliusában Kanada–Tatabánya Együttműködési Program indult, amelynek keretében – Tatabányára költözött – kanadai szakemberek gazdaságfejlesztési programot dolgoztak ki a városra, auditálták a település vagyont, s 4-4 személyt képeztek ki. A 180 millió forintos költségvetés 17 százalékát a helyi önkormányzat állta (tárgyi eszközök rendelkezésre bocsátásával). Ez a képzési program, az ennek keretében megszerzett ismeretek és kapcsolatok adták a döntő lökést a város első zöldmezős feldolgozóipari nagybefektetőjének, az amerikai–német tulajdonban lévő Suoftecnek a városba vonzására.

A Suoftec Tatabányára telepítésének folyamata, ennek tapasztalatai nagyban hozzájárultak a település befektetésösztönző eszköz- és intézményi rendszerének kialakításához, s a következő hat év sikeres befektetés vonzásához.

1996–2001: a befektetés vonzás sikerei Tatabányán

A Suoftec-befektetés egyik fontos tapasztalata a tatabányai önkormányzat számára az volt, hogy a *külföldi beruházások letelepítése folyamatosan működő, döntésképes szervezeti rendszert igényel*. A közgyűlést nem lehet naponta összehívni, s az sem szerencsés, ha a politikának állandó beleszólási lehetősége van a befektetési folyamatba. Ebből a megfontolásból 1996. június 1-jén az önkormányzat – 100 százalékos tulajdonosi részesedéssel, kiemelten közhasznú társaságként – megalapította a Gazdaságfejlesztő Szervezet Kht.-t (GFSZ). A társaság létszáma 5 fő, árbevétele évente 30-40 millió forint (ennek 75 százaléka önkormányzati, 25 százaléka egyéb forrás). Költségvetését és stratégiáját a közgyűlés hagyja jóvá, ettől kezdve a szervezet önállóan dolgozik. A GFSZ induláskor megfogalmazott feladatai a következők voltak: munkahelyteremtés,

munkahelymegőrzés, befektetői partnerek felkutatása, ipartelepítés, kereskedelemfejlesztés, ingatlanhasznosítás, település- és régiómarketing, gazdasági elemzés, kutatás, kistérségi ügynökségi feladatok, stratégiai tervezés, tanácsadás, nemzetközi gazdaságfejlesztési kapcsolatok, ipari park fejlesztése.

Ez utóbbi cél megvalósítását ugyancsak a keréktárcsagyár letelepítése indította el. Mint azt korábban említettük, a kilencvenes évtized elején a külföldi befektető városba vonzásának egyik legnagyobb akadálya a szennyezett környezet volt. A korábbi ipartelepektől távol, a megyei építőipari vállalat volt telephelyén a kilencvenes évek első felében már megindult egy ipariparkszerű fejlődés. A területen barnamezős befektetésekre volt lehetőség, részben a magánszemélyek tulajdonába került épületek, épületrészek bérlésével, részben ingatlanvásárlással. E telephely mellett, mezőgazdasági művelési területen nézte ki magának beruházása helyszínét a Suoftec. Az önkormányzat kialakította a vállalat által igényelt telephelyet – megvette a területet, elvégeztette a hatalmas tereprendezést, kiépítette az út-, víz-, csatornahálózatot, villamosvezetéket –, ráköltve valamennyi fejlesztésre szánt pénzét. Ezután új koncepció alapján, vállalkozói alapon folytatódott az ipari park fejlesztése. 1997-ben megalapították az Ipari Projekt Hungária Kft.-t (IPH Kft.) a város megrendelésihiánnyal küzdő építőipari vállalkozóinak és a GFSZ-nek a részvételével. 1997 végétől az IPH Kft. saját kockázatra, saját forrásokból fejlesztette tovább a területet. Feladatai közé tartozott továbbá az ipari park üzemeltetése, építőipari tevékenység a tervezéstől a kulcsátadásig, beruházásszervezés és -bonyolítás, ingatlanfejlesztés (területvásárlás, telekalakítás, közművesítés, ingatlannyilvántartás rendezése, hasznosítás, értékesítés). 1996–1997-ben 100 millió forint kamatmentes kölcsönt, kapott az önkormányzat a terület közműfejlesztésére, 1998-ban pedig 73 millió forint állami támogatáshoz jutott az IPH Kft. A kormánytól. A terület 1998-ban elnyerte az ipari park címet.

Kialakította az önkormányzat a befektetésösztönzés helyi pénzügyi konstrukcióit. A városban ekkor az iparüzési adó általános mértéke 2 százalék, az ipari parkban 1,9 százalék volt, de új termelőberuházás első éve adómentes, 500 millió forint feletti beruházási érték felett további 3 év adómentesség, 1000 millió forint beruházási érték felett további 4 év a mentesség, 25 százalék kedvezmény illette meg 2 évig az adómentes időszak után az 500 millió forint értéket meghaladó beruházást. A jogerős építési engedély megadását követő év első napjától számított 4 évre mentesség volt adható a telekadó alól. Új beruházás első éve mentes a kommunális adó alól, második évében 50 százalékos kedvezmény jár. Az ipari parkban 10 év a mentesség.

A befektetésvonzás eszköz- és intézményrendszere 1996–1997-től a betelepülő külföldiekkel kölcsönhatásban fejlődött. A Suoftec Kft. beruházásakor még nem lehetett tudni, hogy egy folyamat indult-e el, vagy egyetlen fecskéről van csak szó. A második sikeres nagybefektető Tatabányára telepítése jelentette a valódi áttörést a város gazdasági életében, ezután indult el a külföldi vállalkozások tömeges betelepülése Tatabányára. Az SCI egyéb tekintetben is fontos volt a továbbfejlődés szempontjából. Az amerikai cég kemény feltételeket támasztott, jelentős kihívást jelentett a GFSZ szakemberei és az önkormányzat számára. Nem kívánt az ipari parkba települni, hanem a város másik részén, az autópálya egyik lehajtó ága mellett szemelt ki egy – meglehetősen rendezetlen tulajdoni helyzetű – területet. A tárgyalások egyik szakaszában továbbment Gödöllőre, majd később ismét visszatért Tatabányára. A befektetés megszerzése nagyon jelentős tapasztalatokat és sikert jelentett a befektetésvonzással foglalkozó GFSZ szakemberek, az önkormányzat számára, s megnövelte az önbizalmat, tárgyalási rutint. Az amerikai elektronikai cég letelepítése során Tatabánya szert tett továbbá egy széles nemzetközi kitekintéssel, tapasztalatokkal rendelkező szakemberre, aki a mai napig az IPH Kft.-vel és a várossal dolgozik a külföldi befektetések letelepítéséért.

1997-től folyamatossá vált a külföldi befektetők érdeklődése Tatabánya iránt. Az ipari parkban gyorsan nőtt a beruházók száma, 2001 végére már 15 külföldi részvételű cég működött e telephelyen. A GFSZ képviselői gyakran 4-5 befektetővel tárgyaltak egyszerre. A kilencvenes évtized végén az is lehetővé vált, hogy válogassanak a beruházók között. A kezdeti elektronikai súlypont után – amelyet a város vezetése az egyoldalú függés és konjunktúraérzékenység miatt veszélyesnek tartott – sikerült az ipari parkban például egészségügyi segédeszközöket (Coloplast), szivattyúkat (Grundfos) előállító céget letelepíteni, s szaporodott az autóipari beszállítók száma is. Ebben az időben megkezdődött az ipari parkon kívüli területek fejlesztése is. A környezetszennyező tevékenységek megszűnésével (cementgyártás, brikettgyártás) sokat javult a város környezeti helyzete a volt iparterületeken is, s lehetővé vált ezek ismételt bekapcsolása a város gazdaságába. Az új fejlesztések közül kiemelkedik az Alupark: a volt alumíniumkohó területén barnamezős befektetési lehetőségek nyíltak. A területre elsősorban kohászattal kapcsolatos tevékenységek települtek, sok a kis- és közepes vállalat, amelyek egymásnak is dolgoznak. A telephely fő befektetője az alumíniumtömb és durvahuzalgyártással foglalkozó argentin Eural. Ugyancsak fejleszteni kezdték az ún. VII-es telepi iparterületet (még a MÁK Rt. által épített, később alábányászott, majd lebontott lakóterület). Itt 1999-ben Grabofloor néven zöldmezős beruházással – 4 méter széles műanyag padlókat gyártó – üzemet épített a Graboplast.

Az elmúlt hét-nyolc év jelentős *tanulási folyamat* volt a város vezetése számára. Ez alatt az idő alatt hatalmas tapasztalatot szereztek, s összeállt egy egységes, jól működő befektetésösztönzési eszköz- és intézményrendszer, kiváló, hozzáértő személyi háttérrel, csapatmunkával.

A kilencvenes évek második felében segítette a tatabányai sikereket az országos hátszél is. A gazdaság versenyképessége javult, a makrogazdasági helyzet stabil volt, kedvezőek voltak az ösztönzési konstrukciók. Az esetleges – már ekkor létező – intézményi, eszközrendszerbeli fogyatékoságokat pedig még elfedte részben a világgazdasági konjunktúra, részben potenciális versenytársaink (Szlovákia, Csehország) lemaradása miatt a befektetők tömeges magyarországi jelentkezése. Ebben az időszakban Tatabánya nemcsak a magyar, hanem a regionális városversenyben is élen járt, s a régió egyik legsikeresebb tökevonzó helyszínévé vált.

A város kinyílt, nemzetközi programokhoz, város szövetségekhez csatlakozott, s a 2000-es évek elején már a globális világgazdaságban határozta meg magát. „A gazdaságfejlesztés terén mutatkozó konkrét feladataink meghatározásakor abból indulunk ki, hogy miközben a város gazdasági teljesítőképesége lendületesen növekszik, továbbra is együtt kell élnünk a gazdasági szerkezet folyamatos átalakulásával. Figyelemmel kell lennünk a befektetőkért folytatott versengés további erősödésére, a világgazdaság gyengélkedésére és a gazdasági központok átrendeződésére... A nemzetközi gazdasági folyamatok figyelemmel kísérése és rendszeres elemzése hozzásegíthet bennünket ahhoz, hogy a számunkra kedvezőtlen folyamatok hatásának jelentős részét mérsékelhessük” – írta 2002-es választási programjában a város polgármestere (*Bencsik, 2002*).

A működőtőke-befektetések hatása Tatabánya gazdasági helyzetére

A működőtőke-befektetések napjainkra alapjaiban alakították át Tatabányát és térségét. Megváltozott a környék foglalkoztatási helyzete, szerkezete, módosult a település struktúrája, fejlődött az infrastruktúra. A település a globalizált gazdaság, hálózatok részévé vált, mára a gazdasági helyzet jelentős részben a világgazdasági konjunktúra függvénye.

Az egyik leglátványosabb, jól számszerűsíthető változás Tatabánya és kistérsége foglalkoztatási helyzetének módosulása. A működőtőke-befektetések közvetlenül, illetve több áttételen keresztül közvetve is alakítják a munkaerő-piaci folyamatokat. Miután Tatabánya nem a külvilágtól elzárt település, ezért a máshol megtelepedett külföldi befektetések befolyásolják a város foglalkoztatási helyzetét, de a tatabányai vállalatok hatása is kimutatható a kistérségen kívül is. Foglalkoztatási szempontból – kutatásaink szerint – az Észak- és Közép-Dunántúl 40-60 kilométeres körzete integráltnak tekinthető.

Tatabánya korábbi fő foglalkoztatója, a – fénykorában 10 000, de még a nyolcvanas évek végén is közel 8000 főt alkalmazó – Tatabányai Bányák lassan, a kilencvenes évek első feléig szűnt meg. A leépítések döntően puha eszközökkel, a nyugdíjazás különböző formáival mentek végbe. A városban nagyon megemelkedett a korengedményes és rokkant nyugdíjasok száma. A vállalatból történt néhány kiszervezés is (szállítmányozás, gépgyártás, építészeti, számítástechnikai tevékenységek), így a munkaerőpiacra erről az oldalról nem nehezedett hirtelen, robbanásszerű nyomás. A kilencvenes évek legelején bezártak azonban másik két nagy foglalkoztatót, a Tatabányai Cement- és Mészműveket, valamint az Alumíniumkohót. Ugyancsak megszűntek, átalakultak a főleg nőket foglalkoztató, a hatvanas években a városba telepített kisebb vállalkozások. A foglalkoztatás szempontjából az elmúlt 15 év három szakaszra osztható.

Leépülési szakasz: 1990–1994

Az időszakot a gazdaságilag aktív munkaerő jelentős felszabadulása jellemezte. A munkanélküliség folyamatosan nőtt, csúcspontját 1993-ban érte el, amikor év közben 6361 főt regisztrált a statisztika. Két év alatt megháromszorozódott a férfi és megnégyszereződött a női munkanélküliek száma (*Gazdaságfejlesztő Szervezet Kht., Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége, 1999, 1. o.*). Az év végi adat már alacsonyabb, s 1994 végére 5000 fő alá csökkent a regisztrált munkanélküliek száma. A visszaesésben ekkor elsősorban nem a város gazdaságának kezdődő talpra állása mutatkozott meg, hanem – a ma már feltárhatatlan regisztrációból való kikerülés mellett – a munkaerő Tatabányáról történő elvándorlása. Esztergom, Győr, Székesfehérvár 40-60 kilométerre fekvő autóiipari, elektronikai vállalkozásai már ekkor felszívták a fiatalabb, rugalmasabb, ingázní hajlandó munkaerőt.

Stagnálási szakasz: 1995–1996

A munkanélküliek száma 5000 fő körül ingadozott. Ebben az időben települtek az első kisebb vállalkozások az ipari parkba, lezajlott néhány privatizáció is. További számottevő munkaerő-leépítés nem történt, de a város fő foglalkoztatóként még nem tudott megjelenni. A településről történő eljárás – elsősorban a férfiakra – továbbra is jellemző. Az adatok jól mutatják, hogy 1996-ban a női munkanélküliek száma ismét megemelkedett, míg a férfiak száma gyakorlatilag 1993-tól csökkent.

Fellendülési szakasz: 1997-től

1996–1997-ben betelepültek a városba az első nagy zöldmezős befektetők. A Suoftec és az SCI is jelentős foglalkoztató, önmagában e két cég több ezer ember közvetlen és közvetett foglalkoztatását biztosítja. Az adatok jól mutatják, hogy 1998 végére a tatabányai

kistérségben regisztrált munkanélküliek száma 1996-hoz képest 1232 fővel csökkent, a munkanélküliségi ráta pedig a korábbi 13 százalékot megközelítő arányról 10 százalékra esett. A javulás töretlenül, évről évre folytatódott tovább a külföldi befektetők betelepülésével párhuzamosan. A beruházók tevékenységi körének sokfélesége következtében az egyes ágazatokat sújtó recesszió összességében nem tükröződött a régió foglalkoztatási helyzetében. Bár az elektronikai visszaesés miatt az SCI-nál jelentős leépítések voltak (2001–2002-ben 300 főre csökkent a foglalkoztatottak száma, sőt a gyár bezárása is szóba került), de a munkaerőt a város más vállalatai ekkor már fel tudták szívni. 2003 végére a tatabányai kistérségben a regisztrált munkanélküliek száma 2000 fő közelébe csökkent, a munkanélküliségi ráta pedig 5,15 százalékot tett ki (lásd a 2. táblázatot). Ez közel 1 százalékponttal alacsonyabb, mint az országosan regisztrált 5,9 százalék, ugyanakkor magasabb a megyében regisztrált 4,1 százalékos értéknél. Mint korábban bemutattuk, a külföldi tulajdonban lévő vállalatok közel 6000 főt foglalkoztatnak.

2. táblázat

**A regisztrált munkanélküliek
és a munkanélküliségi ráta alakulása a tatabányai kistérségben**
(Év végi adat)

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Munkanélküliek száma	1675	4935	5750	4911	4716	5021	4506	3789	3597	3161	2634	2470	2019
Ebből:													
– nő	653	2333	2750	2357	2311	2561	2298	2035	1978	1786	1538	1390	1191
– férfi	1022	2602	3000	2554	2405	2460	2208	1754	1619	1375	1096	1080	828
Munkanélküliségi ráta (%)	n. a.	n. a.	12,9	11,34	11,25	12,7	11,92	10,0	10,03	8,28	6,48	6,22	5,15

Forrás: Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége.

Természetesen a jelenlegi foglalkoztatási helyzet lényegesen különbözik a 15-20 évvel ezelőttilől. A korábbi stabil, akár egy életre szóló munkahelyeket felváltotta a gyors változásokhoz szükséges alkalmazkodóképesség igénye, az akár évente történő munkahely-változtatás. A világpiacon hatásokra rugalmasan, nemcsak a termelési volumennel, hanem a foglalkoztatottak számával is reagáló vállalkozások gyorsan módosítják alkalmazottaik számát. A rugalmas, gyors alkalmazkodást segíti, hogy Tatabányán is megjelentek az ún. kölcsönzött dolgozók, akik nem a foglalkoztatóval, hanem a kölcsönző céggel állnak munkaviszonyban. A kölcsönzött munkaerő az elektronikai iparra jellemző, s 2004 elején közel 800 főt foglalkoztattak ilyen formában a külföldi tulajdonban lévő vállalatok Tatabányán. A kölcsönzött, a munka során bevált dolgozók egy részét a vállalatok szívesen foglalkoztatják véglegesen. Az egyes vállalatok a foglalkoztatás stabilitása, minősége szempontjából is jól megkülönböztethetőek. Tatabányán a legnagyobb a fluktuáció – és a legkisebb a presztízs – a Sanmina-SCI-nál. Igaz ez nemcsak a dolgozókra, hanem a vezetőkre is. Az állandó változás részben a cég tevékenységi köréből következik – mint elektronikai beszállító szinte folyamatos átállásban van a megrendelők igényei szerint. A fluktuáció azt is jelenti, hogy a munkaerőpiacon először megjelenő, tapasztalatlan és még képzetlen betanított munkások („operátorok”) először általában az SCI-nál jelennek meg. Itt megkapják első képzésüket, beletanulnak a munkába, majd továbbmennek a város stabilabbnak – és magasabb presztízsűnek tartott – cégei felé.

Mára a Tatabányán megtelepedett külföldi vállalatok foglalkoztatásra gyakorolt hatása továbbterjedt regionálisan, illetve egyéb tevékenységi körök felé is.

A külföldi betelepülők először a város, majd a kistérség munkaerő-kínálatát szívták fel. A 2000-es évek elejétől a kistérségi munkaerővonzó képessége áttért a tágabb dunántúli, az alföldi térségbe, illetve a határon túlra is. Ma Tatabányán több ezerre tehető a naponta, illetve hetente a városba ingázók száma. Több száz szlovákiai munkás dolgozik a településen (csak a Sanmina-SCI-nél 500 felett van a Szlovákiából, elsősorban Komárom környékéről naponta bejárók száma). A város munkaerőpiaca segítette felszívní a székesfehérvári leépítések, gyárbezárások után munka nélkül maradtak egy részét is. Az IBM-től, Philipstől, Visteontól elbocsátott mérnökök jelentős hányada talált munkát Tatabányán. A Sanmina-SCI-hoz naponta szállítják a munkásokat Székesfehérvárról és Várpalotáról. A település nemcsak 40-60 km-es körzetből, de távolabbról is vonzza a munkaerőt. A városban dolgoznak többek között komlóiak, kazincbarcikaiak, szolnokiak, abonyiak. Az FCI-hoz 25 fő naponta ingázik Szolnok környékéről, további 25-30 fő jár be hetente Kazincbarcikáról, Komlórról, s lakik hét közben munkásszálláson. A városban beteltek a – hatvanas-hetvenes években a bányászoknak épült, a nyolcvanas évek második felétől fokozatosan kiürült – munkásszállások, sőt a szomszédos tatai panziók jelentős része is a Tatabányán dolgozók elszállásolásából tartja fenn magát. (Tatán panzió- és szállodafejlesztések is történtek a tatabányai munkaerő elhelyezésére.) A dolgozók városon belüli, illetve távolsági szállítása a személyszállító vállalkozóknak juttat növekvő megrendelést.

Tatabányán a kilencvenes évek második fele óta tartósan 3000 felett van a bejelentett állások száma. Az érték a csúcspont 2000-ben érte el közel 3800-zal, 2003-ra a szám 3175-re csökkent (lásd a 3. táblázatot). A regisztrált munkanélküliek száma ennél éppen 1000-rel volt kevesebb. A kistérség tehát foglalkoztatási gondokkal láthatóan nem küzd. A vállalatok folyamatosan keresik a kistérségben, a régióban, de a Dunától keletre, sőt északra is a munkaerőt. A város munkaügyi szakértőinek ismeretei szerint Szlovákia további jelentős bevonható munkaerővel rendelkezik. A komáromi hajógyár megszüntetésével 16 000 fő vált munkanélkülivé. A betelepülő autógyárak mellett ebből a munkaerőből – vélik a tatabányai szakemberek – a komáromi Nokia, az esztergomi Suzuki mellett a tatabányai vállalkozások is további alkalmazottakhoz juthatnak.

3. táblázat

A Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltségén bejelentett állások száma 1994 és 2003 között

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Támogatott	220	550	1132	1161	1700	1363	918	988	1409	887
Nem támogatott	1004	2198	1913	1772	1763	1732	2861	2398	1857	2288
<i>Összesen</i>	1224	2748	3045	2933	3463	3095	3779	3386	3266	3175

Forrás: Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége.

A munkanélküliség csökkenésével jelentősen átalakult a munkanélküliek nem, kor és iskolai végzettség szerinti szerkezete a tatabányai kistérségben. A kilencvenes évtized első felében (1991 és 1995 között) a férfiak voltak túlsúlyban a regisztrált munkanélküliek között. 1996-tól az arány megváltozott, a nők részesedése minden évben 50 százaléknál felett volt, 2003-ban arányuk megközelítette a 60 százalékot. Annak ellenére alakult

a helyzet így, hogy az elektronikai vállalatok inkább nőket foglalkoztatnak. A női túlsúlyt többek között az okozza, hogy a férfiak inkább eljárnak a városból dolgozni, míg a nők – a család miatt – sokkal inkább helyhez kötöttek. Szemléletes a munkanélküliek képzettség szerinti szerkezetváltozása. 1995–1996-ban – a külföldi vállalatok betelepülése előtt – a munkanélküliek két legnagyobb csoportját a 8 általánost (40 százalék) és a szakmunkásképzőt, szakiskolát végzettket (38 százalék) adták. E két csoportból került ki a munkanélküliek 78 százaléka. Ezekben az években a diplomás munkanélküliség szinte ismeretlen volt, 1995-ben a munkanélküliek mindössze 1,7 százaléka rendelkezett felsőfokú végzettséggel. 2003-ra a 8 általánost végzettket és a szakmunkások aránya jelentősen (12 százalékponttal, 66 százalékra) visszaesett, bár természetesen még mindig ők alkotják a munkanélküliek legnagyobb csoportját. A technikumot végzettket aránya stagnált, nőtt viszont a gimnáziumot, szakközépiskolát végzettket részesedése, és jelentősen – közel 6 százalékra – emelkedett a diplomások aránya. Végül a munkanélküliek kor szerinti összetétele is átalakult a külföldi vállalatok betelepülésével párhuzamosan – de nem feltétlenül annak következtében. Két korcsoportban markánsan csökkent a munkanélküliek aránya, a 19 év alattiaknál és a 35–44 év közöttiekénél. Megemelkedett viszont a 45 év felettiéknél. 1995 és 1998 között nem volt 59 év feletti munkanélküli, 2000-től ez a korcsoport is megjelent a Munkaügyi Központ statisztikáiban.

4. táblázat

**A regisztrált munkanélküliek összetétele
iskolai végzettség szerint a tatabányai kistérségben**
(Éves átlagos adatok)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
8 általános és alatta	1875	1919	1748	1355	1298	1127	896	852	653
Szaktanulmányi képző és szakiskola	1808	1936	1718	1489	1360	1095	889	881	674
Szakközépiskola	466	507	515	476	491	457	381	342	330
Technikum	158	180	157	131	120	118	89	85	76
Gimnázium	333	361	285	249	239	225	204	211	175
Főiskola és egyetem	79	119	93	89	87	99	93	97	112
Ebből:									
– pályakezdő	11	9	12	13	15	17	22	23	29
Összesen	4719	5021	4517	3789	3595	3121	2552	2470	2007

Forrás: Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége.

Összességében az elmúlt 10 évben Tatabányán a munkanélküliség jelentős csökkenése mellett az állástalanok szerkezete az idősebbek, nők és magasabb iskolai végzettségűek irányába tolódott el (lásd a 4. és 5. táblázatot). Az átalakulásban minden bizonnyal szerepet játszott a tanulási idő megnyúlása (19 év alattiak arányának csökkenése), a nők erősebb helyhez kötöttsége, a multinacionális vállalatok fiatalabb és képzetlenebb munkaerő iránti igénye, de jól mutatja a szerkezetváltozás a képzési rendszer problémáit is. A változás ellenére a mintegy 2000 munkanélküli legnagyobb hányada ma is alacsonyan képzett ember, s több mint 40 százalékuk 40 éven felüli. A regisztrált munkanélküliek a létszámcsökkenéssel párhuzamosan „besűrűsödtek” – fogalmazta meg szemléletesen a központ vezetője. A szervezet a munkanélküliek növekvő elhelyezési problémáira új,

átfogó rendszer megteremtésével reagált, amely a munkáltatók és a munkavállalók közötti kapcsolat fenntartására, a közöttük történő közvetítésre koncentrál – lefedve nemcsak a tatabányai, hanem a tatabányai és oroszlányi kistérséget is. A központ munkatársai kapcsolatot tartanak a munkáltatókkal, figyelik az álláshirdetéseket, nyilvántartják a náluk regisztrált munkanélküliek önéletrajzeit, s ennek alapján munkavállalókat ajánlanak ki a vállalatoknak. A központ Foglalkoztatási Információs Centrumot (FIC) üzemeltet, ahol a munkát keresők állásukért sarkot találnak, ingyenes internet-, fénymásoló- és telefon-hozzáféréshez jutnak. A FIC tatabányai találmány, az országban e minta alapján még Komáromban működik hasonló intézmény.

5. táblázat

**A regisztrált munkanélküliek
korösszetételének megoszlása a tatabányai kistérségben
(Százalékban)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
19 év alatt	9,3	6,5	4,5	3,6	2,1	2,6	3,0	2,6	2,4
20–24 éves	14,3	14,0	15,2	15,3	13,4	14,8	15,9	15,1	14,8
25–29 éves	14,5	15,6	14,4	14,8	14,8	14,1	15,4	16,7	17,2
30–34 éves	13,1	13,5	15,0	14,3	14,1	13,1	11,2	11,5	12,6
35–39 éves	14,9	14,5	13,6	12,7	11,2	11,0	10,9	11,1	10,0
40–44 éves	15,5	16,9	16,3	16,9	16,0	14,8	13,3	12,5	11,5
45–49 éves	10,8	11,8	12,2	11,8	14,9	15,1	15,3	15,5	16,5
50–54 éves	6,5	5,7	7,2	8,7	9,6	10,1	9,9	9,2	9,9
55–59 éves	1,1	1,5	1,6	1,9	3,8	4,0	4,6	5,4	4,7
59 év fölött	0	0	0	0	0,1	0,5	0,5	0,4	0,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége adatai alapján saját számítás.

A működőtőke-befektetések értékesítésre gyakorolt hatása

A külföldi vállalatok értékesítésre gyakorolt hatásának kistérségi, városi szintű vizsgálata csak közelítő módszerekkel lehetséges. A KSH a külföldi részvételű vállalatok értékesítésének alakulását csak nemzetgazdasági szinten közli. Regionális, illetve megyei bontásban az ipar értékesítésének, ezen belül exportértékesítésének számai érthetők el. Kistérségi, városi szinten pedig még az értékesítésről sem állnak rendelkezésre KSH-adatok. Mi az alábbiakban több oldalról próbáljuk becsülni a külföldi tulajdonú vállalatok értékesítésre gyakorolt hatását, becsléseinkből azonban csak tendenciaszerű következtetéseket tudunk levonni.

Első megközelítésben megkíséreljük a *külföldi vállalatok megyei értékesítésre gyakorolt hatását* becsülni. A 6. táblázatból egy markáns trend egyértelműen kirajzolódik, mégpedig a Komárom-Esztergom megyei ipar exportorientációjának erőteljes növekedése 1994 és 2002 között. Tudjuk, hogy a megyében a külföldi vállalatoknak három sűrűsödési helye van. Legkorábban az esztergomi Suzuki gyár kezdett termelni és exportálni, hatása 1993–1994-től mutatkozhat a statisztikákban. 1997–1998-tól a Tatabányára betelepült vállalatok is megkezdték exportjukat, végül 2000-től elindult a termelés és az

export a komáromi Nokiánál. E vállalatok erősen exportorientáltak, még a Suzuki összes értékesítésének is 60 százalékát az export tette ki a 2000-es évek elején (a kilencvenes évtized közepén ez az arány 70 százalék felett volt). (*Figyelő TOP 200*, 1998, 2003) A megye exportértékesítésének alakulására a Suzuki, illetve a Nokia termelésének kezdete markánsan rányomta bélyegét. 1994–1995-ben és 2000–2001-ben a kivitel forintban számolva (tehát az árfolyamhatásokat is figyelembe véve) átlagosan megkétszereződött. A tatabányai vállalatok működésének kezdete nem tükröződik ilyen látványosan a statisztikában, de tevékenységük minden bizonnyal hozzájárult a kilencvenes évtized utolsó harmadától a megye értékesítésének kiegyensúlyozott növekedéséhez s az exportorientáció fokozódásához. Az exportértékesítés változása tükrözi továbbá a világgazdasági konjunktúra alakulását is.

6. táblázat

Az ipar értékesítésének alakulása Komárom-Esztergom megyében
(Előző év = 100 %)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Belföldi értékesítés	90,3	109,6	100,0	87,9	100,2	92,4	114,8	103,5	104,7	108,6	122,4
Export-értékesítés	70,3	79,5	174,2	211,6	147,1	130,8	110,8	117,8	258,1	168,2	110,9
Összes értékesítés	87,4	106,2	106,6	107,5	114,0	106,3	113,0	109,8	175,7	148,1	113,9
Az export részaránya az összes értékesítésben	n. a.	n. a.	14,5	28,8	37,5	43,8	44,2	44,2	67,7	73,3	70,8

Forrás: KSH.

Másodszor a városban működő vállalkozások értékesítésének alakulását próbáljuk közelíteni. Ebben az esetben nemcsak a külföldi vállalkozásokat nem tudjuk elkülöníteni a hazai tulajdonban lévőtől, hanem a szolgáltató szektort sem tudjuk leválasztani a feldolgozóiparról. Mivel az értékesítést az önkormányzat iparüzési adó alapjául szolgáló nettó árbevételével közelítjük, további pontatlanságot okoz a nagy zöldmezős beruházók meghatározott ideig tartó iparüzési adó alóli mentessége, illetve kedvezménye. Ugyanakkor a külföldi befektetések városi gazdaságra történő tovaterjedő hatása tükröződik a bevételek alakulásában, hiszen a beruházáshoz, illetve működéséhez kapcsolódó helyi építési vállalkozók, szállítványozók, kereskedők stb. fizetnek adót.

A számok azt mutatják, hogy az iparüzési adó alapjául szolgáló nettó árbevétel 1997-től 2000-ig dinamikusan emelkedett, különösen élénk volt a növekedés 1997-ben és 2000-ben. (1998-tól reálértelemben is jelentős a nettó árbevétel dinamikája.) 2001-ben a növekedési ütem kissé visszaesett, 2002-ben pedig abszolút értelemben is csökkent a nettó árbevétel (lásd a 7. táblázatot). A tendencia egy, a világgazdasági folyamatokba integrált város gazdaságának mozgását mutatja szemléletesen: a nettó árbevétel, illetve az értékesítés alakulása a kilencvenes évtized második felétől döntően a globális konjunktúra függvénye.

**A Tatabányán működő vállalkozások
iparüzési adóalapot képező árbevételének alakulása**
(Millió forint)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Nettó árbevétel	43 667	52 820	58 220	60 836	76 291	109 608	138 580	185 520	274 379	326 696	295 332
Változás (előző év = 100%)	–	121,0	110,2	104,5	125,4	143,7	126,4	133,9	147,9	119,1	90,4

Forrás: Tatabánya Megyei Jogú Város Önkormányzata.

Végül a városban működő összes vállalkozás – tehát belföldi és külföldi tulajdonban lévők – exportértékesítésének alakulását mutatja a 8. táblázat. Azt, hogy Tatabánya exportjának meghatározói egyértelműen a nagy zöldmezős külföldi feldolgozóipari cégek, nagyon jól szemlélteti a számsor. A városban található vállalkozások kivitele 2003-ra 1992-höz képest több mint a 12-szeresére nőtt. A dinamika 1996-tól erősödött, különösen kiugró volt a növekedés 2000-ben, amikor az előző évhez képest öt és félszeresére nőtt a kivitel. Az export meghatározójává az ipar vált, 2003-ban az összes kivitel 98,9 százalékát az ágazat adta – 1992-ben aránya 68,6 százalék volt. Az iparon belül döntő a feldolgozóipar, részaránya 98,8 százalék, a gép-, berendezés-, villamosgép- és járműgyártás részesedése 82,1 százalék volt 2003-ban. A város iparának nemzetközi konjunktúráról való függősége szemléletesen megjelenik exportjában is, 2001-ben a városban található cégek kivitele 20 százalékkal csökkent. 2003-ban azonban ismét számottevően növekedni tudott, s ebben az évben közel megduplázta a 2000. évi értéket is. A jelentős dinamikában már tükröződik a cégek kapacitásbővítése is. Durva becsléssel 2003-ban Tatabánya cégei a magyar export körülbelül 2 százalékát adták.

8. táblázat

**A Tatabányán működő vállalkozások exportárbevételének alakulása
1992 és 2003 között**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportárbevétel alakulása (millió forint)	1578,6	1337,5	1968,5	3499,6	6841,0	9442,6	15 885,7	19 761,3	108 198,6	128 111,8	101 516,0	192 101,8
Ebből:												
– ipar	1082,7	680,4	1472,1	2647,3	4675,8	8283,5	14 601,2	18 296,1	105 875,2	125 233,9	97 967,8	190 056,1
– mezőgazdaság	0	55,0	132,0	203,4	190,8	287,1	286,7	322,0	357,7	82,3	87,0	172,0
– kereskedelem	155,8	156,1	101,9	223,6	503,6	296,8	467,6	512,7	706,7	850,6	1087,3	859,2
– szolgáltatás	340,1	445,9	262,5	425,3	470,8	575,2	478,7	498,1	1017,3	1701,0	1791,7	1011,6
– egyéb	–	–	–	–	–	–	51,5	132,3	49,2	49,2	44,5	–
Exportárbevétel alakulása (Előző év = 100 %)	100,0	84,7	147,2	177,8	195,5	138,0	168,2	124,4	547,5	118,4	79,2	189,2
Exportárbevétel alakulása (1992 = 100 %)	100,0	84,7	124,7	221,7	433,4	598,2	1006,3	1251,8	6854,1	8115,5	6430,8	12 169,1

Forrás: APEH Komárom-Esztergom Megyei Igazgatóság adatszolgáltatása alapján részben saját számítás.

A 20. század első éveitől a nyolcvanas évtized végéig Tatabányának nemcsak a gazdasága, hanem kulturális és sportélete, az egészségügy, az oktatás és az infrastruktúra fejlődése is jórészt a bányászattól függött. A Tatabányai Bányák összeomlása tehát egyszerre temette maga alá szinte az egész várost. A település gazdaságának rendbetétele mellett így az önkormányzat fontos feladata volt saját pénzügyi helyzetének stabilizálása, s ezzel a városi működtetési, fejlesztési funkciók alapjának megteremtése is. A hosszabb távú haszon reményében a település vezetése időlegesen lemondott az adóbevételek egy részéről – bizonyos befektetési nagyság, illetve az ipari parkban történő beruházás után bizonyos ideig *adómentességet, adókedvezményt* nyújtott.

Tatabánya helyi adóbevételei – amelynek 1995-től összetevője az építményadó, helyi iparüzési adó, a vállalkozások kommunális adója, 2000-tól pedig a telekadó – nominálisan az egész vizsgált időszakban növekedtek. Reálértelemben azonban – ami az önkormányzat valós helyzete szempontjából számít – a helyi adóbevételek csak 1996-tól emelkedtek. (1995-ben például a közel 30 százalékos infláció mellett alig 11 százalékkal nőttek az önkormányzat bevételei.) Reálértelemben is kiugró volt a növekedés 1998-ban és 2001-ben, mindkét évben elsősorban az iparüzési adó számottevő emelkedése miatt. (Lásd a 9. táblázatot.)

9. táblázat

Helyi adóbevételek alakulása Tatabányán

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Helyi adóbevétel (ezer forint)	37 893	151 580	170 923	193 918	214 957	283 740	392 384	655 898	866 504	1 086 375	1 614 472	1 928 884	2 050 906
Változás (előző év = 100)	–	400,0	112,8	113,5	110,8	132,0	138,3	167,2	132,1	125,4	148,6	119,5	106,3

Forrás: Tatabánya Megyei Jogú Város Önkormányzata.

A helyi adóbevételeken belül mindvégig az iparüzési adó volt a meghatározó elem (70-80 százalék), bár a 2000-es évek elején aránya némileg visszaesett. Ez az arány-csökkenés éppen akkor történt, amikor – az első nagybefektetők adókedvezményének lejártja miatt – a külföldi tulajdonú cégek részesedése megemelkedett a helyi adófizetéseken belül. E cégek belépése az adófizetők sorába egybeesett a világgazdasági dekonjunktuurával, s mivel ez az adófajta reagál a gazdasági konjunktúra változásaira, így mérsékelt növekedése e konjunkturális hatásokat tükrözi. (Jól mutatja ezt az összefüggést, hogy míg az adó alapjául szolgáló nettó árbevétel 2002-ben csökkent, az adó alapja növekedett, mert a levonható alvállalkozói teljesítés és anyagköltség visszaesése nagyobb volt.) A 2000-es évek elejétől a külföldi tulajdonban lévő vállalatok részesedése a helyi adófizetésben 22 százalék körül ingadozott. Összességében tehát még kisebb részét adták az önkormányzat adóbevételeinek. 2004-től várható, hogy fokozatosan nőni fog arányuk, hiszen az 1999–2001 között beruházók adókedvezménye lejárában van. A világgazdasági konjunktúra várható élénkülése ugyancsak növelőleg fog hatni arányukra, de kedvező hatással lesz Tatabánya bevételeire is. (Lásd a 10. és 11. táblázatot.)

Helyi iparűzésiadó-bevételek alakulása Tatabányán

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Helyi iparűzésiadó-bevétel (ezer forint)	159 235	196 540	277 243	528 462	708 675	870 205	1 299 239	1 468 626	1 556 378
Változás (előző év = 100)	–	123,4	141,1	190,6	134,1	122,8	149,3	113,0	105,9
Részesedés a helyi adóbevételekből (%)	74,1	69,3	70,7	80,6	81,8	80,1	80,5	76,1	75,9

Forrás: Tatabánya Megyei Jogú Város Önkormányzata.

A külföldi tulajdonban lévő cégek által befizetett összes adó alakulása Tatabányán

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
A befizetett adó összege (ezer forint)	47 293	53 605	109 862	133 711	137 121	375 082	457 979	496 713
Részesedés az összes adóbefizetésből (%)	14,5	12,1	15,3	14,3	11,7	21,9	22,3	21,5

Forrás: Tatabánya Megyei Jogú Város Önkormányzata adatai alapján részben saját számítás.

Az önkormányzati adóbefizetések koncentrációja Tatabányán

	Első 10 adózó befizetése		Első 50 adózó befizetése		Első 100 adózó befizetése	
	Ezer forint	Százalék	Ezer forint	Százalék	Ezer forint	Százalék
1996	97 963	30,0	181 349	55,5	225 363	68,9
1997	126 874	28,7	244 164	55,2	281 849	63,7
1998	215 934	30,2	368 010	51,4	442 997	61,9
1999	267 457	28,7	478 549	51,3	584 468	62,6
2000	257 514	22,0	499 534	42,7	624 462	53,3
2001	542 043	31,6	957 670	55,8	1 171 213	68,2
2002	595 142	29,0	1 014 277	49,5	1 209 296	59,0
2003	576 736	25,0	1 033 635	44,8	1 258 431	54,5

Forrás: Tatabánya Megyei Jogú Város Önkormányzata adatai alapján részben saját számítás.

Az adóbefizetések koncentrációja a városban viszonylag alacsony, s a kétezres évek elején némileg még csökkent is. 2003-ban az első tíz adófizető az összes adó negyedét, az első ötven a 45, míg az első száz az 55 százalékát fizette. Az önkormányzat tehát nincs kiszolgáltatva egy-két nagy adófizetőnek. Ez keserű történelmi tapasztalatok alapján kialakított tudatos politika eredménye. Az önkormányzat kezdettől törekedett – s ma is törekszik – arra, hogy a város gazdasága ne egy vagy néhány vállalkozástól függjön. A számok azt is tükrözik, hogy a nagy adófizetőkön túl a kisebb vállalkozások tömege létezik, amelyek az adóbevételek közel felét fizetik. Várható, hogy amikor a nagy zöld-

mezős befektetések az adófizetők sorába lépnek, akkor a koncentráció az első tíz adófizetőt tekintve kissé növekedni fog. (Lásd a 12. táblázatot.)

2003-ban Tatabánya tíz legnagyobb adófizetőjének fele a nagyszolgáltatók közül került ki, négy termelővállalat van külföldi tulajdonban (közülük kettő, az Alpla és a Suoftec zöldmezős befektetés), míg egy – az ASG Gépgyártó Kft. – magyar magántulajdonban lévő, a korábbi bányavállalat gépgyártó részlegéből önállósodott cég. Önkormányzati forrásokból az is tudható, hogy mára a város legnagyobb adófizetőjévé – a városnak a beruházás indításakor jelentős anyagi tehertételt jelentő – első zöldmezős befektető, a Suoftec vált. A teljes adóbevétel 10 százalékát ez a vállalat fizeti.

A termelő tevékenységet folytató feldolgozóipari cégek közül 2003-ban a Suoftecet követő további legnagyobb adófizető közül újabb négy külföldi tulajdonban lévő cég és két zöldmezős befektetés található. Úgy tűnik tehát, hogy napjainkban kezdenek beérni a város számára a kilencvenes évek közepétől folytatott befektetésösztönző tevékenység eredményei.

A működőtőke-befektetések tovaggyűrűző hatásai

Mint korábban részletesen bemutatuk, a tatabányai működőtőke-befektetések meghatározó hányada új zöldmezős, kisebb része pedig barnamezős beruházásként érkezett a városba. Külföldiek részvételével végrehajtott privatizáció nem volt jellemző, a korábbi tevékenységek továbbvitele is inkább vegyes vállalat formájában történt (például: Bowden Kft.). Tatabányán tehát döntően új vállalkozások jelentek meg, saját beszállítókkal, saját kapcsolatokkal. A cégek nagy része maga is első/második vonalas beszállító, külföldön, esetenként Magyarországon működő multinacionális vállalat partnere. E jellemzők miatt a cégek egy része vámszabad területi társaságként működött (Suoftec, SCI) – ők a szabályozás miatt egyértelműen importból exportra termeltek. A vállalkozások nagy része mentesült vagy jelentős kedvezményeket élvezett a helyi adók, illetve a társasági adó vonatkozásában, a vámszabad területi cégek vámot és áfát sem fizettek behozataluk után. A tatabányai külföldi tőkebefektetések tehát egyértelműen szigetként kezdték meg működésüket a város – és tágabban az ország – gazdaságában. Betelepülésükkor hatásuk a foglalkoztatásra, ezen keresztül a helyi vásárlóerő növelésére, a munkanélküliségi támogatások csökkentésére, társadalombiztosítási járulék fizetésére korlátozódott. (Természetesen ez sem volt kevés.)

Mára a zöldmezős befektetések esetén 3-8, a barnamezőseknél 10-13 év tapasztalatai állnak rendelkezésre. Ezek alapján az alábbiakban megkíséreljük bemutatni a külföldi működőtőke-befektetések hosszabb időhorizonton jelentkező tovatérjedési hatásait.

Fejlesztés, visszafejlesztés, továbblépés magasabb hozzáadott értékű tevékenység felé

A Tatabányán megtelepedett külföldi tulajdonú vállalatok működése az eddigi tapasztalatok szerint stabilnak tűnik. A hazai gazdasági feltételek, illetve a világpiaci tendenciák változása nyomán egyetlen cég vonult ki, a többiek tevékenységi struktúrájuk módosításával, fejlesztésekkel reagáltak a változó körülményekre.

Az 1997-ben az ipari parkba települt USA–német közös tulajdonban lévő Buckbee-Mears Hungary Kft. 2004 elejére megszüntette tevékenységét. A cég 600 millió forintos beruházással televízió- és számítógép-monitorok képcsőveiben lévő maszkok minőségellenőrzését végezte. Piaca beszűkült, a több száz foglalkoztatottat fokozatosan építették le, 2003-ban már csak 24 főt foglalkoztattak. 2004-ben a céget bezárták.

A világgazdasági dekonjunktúra, ezen belül az információs technológiai ipart érintő válság 2001–2002-ben erősen sújtotta az SCI-t. A vállalat megrendeléseinek összezsugorodtak, ennek megfelelően a foglalkoztatottak száma 1600-ról 300 főre csökkent, a nettó árbevétel számottevően visszaesett. 2002-ben felmerült a gyár bezárásának gondolata. A tulajdonosok végül a megszüntetés helyett az előremenekülést választották. Bevonták a tulajdonosi körbe a Sanmina nevű, személyi számítógépek előállításával foglalkozó vállalatot, amely új termék gyártását telepítette Tatabányára. A bővülő tevékenységhez kibérelték az SCI telephelye közelében évek óta üresen álló csarnokot, amelyet egy tajvani cég épített, majd a recesszió miatt mégsem vett használatba. Mára a vállalat 2000 főt alkalmaz, s célul tűzték ki az európai logisztikai központtá válást.

A Tatabányán található többi vállalat szinte mindegyike ugyancsak fejlesztéseket hajtott végre, illetve módosította tevékenységi struktúráját. Ösztönözte ezt, hogy a 90-es évek végén betelepülő cégekkel (Graboplast, Grundfos, Coloplast) már eleve olyan *szerződést* kötött az önkormányzat, amely tartalmazta a *pótlólagos fejlesztések kötelezettségét*.

A Coloplastra – mint Tatabányán még fiatal cégre – egyelőre mennyiségi fejlődés a jellemző, már a harmadik csarnokot építi 2001 óta. Ugyancsak mennyiségileg növeli jelentősen termelését a Grabofloor. Tulajdonosa, a Graboplast 2004-ben 1,4 milliárd forintot költ tatabányai padlógyára fejlesztésére, ezzel 80 százalékkal bővülnek az üzem kapacitásai, s 170-ről 210-re nő a foglalkoztatottak száma.

Szerkezetváltással együtt fejleszti tevékenységét az FCI. A vállalat profiljába elektromos csatlakozó elemek és kábelek gyártása tartozik az autóiipar és az elektronikai ipar számára. A világgazdaság globális átrendeződése nyomán a cég központjában az a döntés született, hogy az elektronikai iparnak gyártott alkatrészek előállítását teljes körűen kitelepítik Kínába. Vagyis a tatabányai leányvállalat ilyen típusú tevékenysége is megszűnik. Ugyanakkor az európai autóiipar számára továbbra is Európában gyártják az alkatrészeket. A cégcsoporton belül Franciaország tartozik a high cost, Írország a medium cost és Magyarország a low cost körbe. Stratégiai célként pedig kitzűzték a low cost szegmensben az alkalmazottak számának növelését. Az elektronikai iparnak gyártott alkatrészek kitelepítése után a tatabányai telephelyen a magasabb hozzáadott értékű autóiipari beszállítást fejlesztik, a vállalat 5 millió eurót költ a második körben e tevékenység bővítésére.

Ugyancsak magasabb hozzáadott értékű termék előállítását kezdte meg az Artesyn: a kapcsolóüzemi tekercsek mellett tápegységgyártásra is berendezkedtek. Mennyiségi bővítés mellett minőségileg is továbblép a Suoftec, amennyiben fejlesztő részleget is telepít Tatabányára.

Végül nagyon érdekes a Zenon fejlődése, amely már nemcsak a magasabb hozzáadott érték felé történő elmozdulást, hanem a *regionális tovaterjedést* is mutatja. A Zenon System Termelő és Szolgáltató Kft. – mint korábban már bemutattuk – a Tatabányai Szénbányák legsikeresebb szénen kívüli tevékenységet folytató üzemének, a VIDUS-nak szellemi alapjaiból nőtt ki. A (magyar származású) kanadai tulajdonos 1992-től víztisztításhoz használatos membrán-összeszerelő üzemeltetését létesített Tatabányán. A sikeres működést látva 2001-ben döntést hozott a – magasabb hozzáadott értékű – membrángyártás megkezdéséről, s erről szerződést is kötött az önkormányzattal. (Az üzemből 200 fő foglalkoztatását terveztek, s elsősorban exportra termeltek volna.) Közben a kormány hátrányos helyzetű térséggé nyilvánította a Tatabányától mindössze 15 km-re fekvő Oroszlányt. Mivel itt a beruházáshoz magasabb támogatás vehető igénybe, a Zenon a befektetés helyének megváltoztatásáról döntött. A tatabányai önkormányzattal azonban élő szerződése volt, a város tehát perelhetett volna szerződésszegésért. A vállalat és az önkormányzat tárgyalásai során végül megállapodás született, hogy a város nem

fog perelni, amennyiben a Zenon Tatabányára K+F bázist telepít. Ma a Zenon már 400 fővel termel Oroszlányban, s 27 főt foglalkoztató K+F részleget üzemeltet Tatabányán. Mára a kistérségben van a kanadai vállalat európai gyártási központja. Itt tehát egyszerre van jelen a térségi tovaterjedés és a hozzáadott-értéklánc különböző fokozatainak egymásra épülése.

Beszállítók, szolgáltatók, regionális tovaterjedés a tatabányai medencében

A Tatabányára zöldmezős beruházással települt külföldi, elektronikai, illetve autópipari első/másod vonalas beszállítók saját alvállalkozói körüket hozták új telephelyükre is. A végterméket gyártó Zenon, Grundfos, Coloplast alapanyag-beszerezési ugyancsak a már bevált – általában külföldi – forrásokból történtek. Ez természetes, hiszen az új helyszínen ezek a cégek semmilyen kapcsolattal nem rendelkeztek.

Betelepülésük után az első *kapcsolat* a környezettel a *szolgáltatókon keresztül* épült ki. Míg a beszállításoknál az volt természetes, hogy hagyományos partnereiket alkalmazták, addig bizonyos szolgáltatóknál a helyi igénybevétel a kézenfekvő. Ilyen például a takarítás, az étkeztetés, a hulladékszállítás és -kezelés, a munkásszállítás. A foglalkoztatás növekedésével, amikor már tágabb körből történt a munkásfelvétel, fellendülésnek indult az elszállásolás – beteltek az évek óta üresen álló tatabányai munkásszállások férőhelyei, majd az elszállásolás fellendülése regionálisan is tovaterjedt, elsősorban Tata irányába. Tatán a magasabb színvonalú ellátást igénylő vezetők is megfelelő szállást találtak – Tatabányán nincs négycsillagos szálloda –, sőt fejlesztések kezdődtek a növekvő keresletre építve (panziók). Ugyanitt fejlődésnek indult a rekreációs szolgáltatási ipar, például európai színvonalú golfpályát építettek ki, fejlődik a vendéglátás, az éttermek.

A szállítmányozásba való bekapcsolódás már nehezebb a helyi vállalkozók számára. A logisztikát szinte minden leányvállalat esetében a vállalati központból irányítják, az első vonalban általuk ismert, olyan globális cégeket vesznek igénybe, amelyek minden szolgáltatást (légi, vasúti, közúti) képesek nyújtani. Amennyiben mégis helyi vállalkozást keresnek, ugyancsak a teljes körű szolgáltatást nyújtani képes, tehát nagy céggel szerződnek. A kicsi, helyi szállítmányozóknak Tatabányán mindeddig csak a 4-5. szinten sikerült kapcsolódnunk a külföldi befektetésekhez. Látva a problémát, a GFSZ új programot készít elő a helyi szállítmányozók 2-3. szintre való felhozására. Ehhez a helyi vállalkozóknak szövetségbe kellene tömörülniük, ki kellene állítaniuk egy nagyjából 50-es flottát, s diszpécserirodát kellene működtetniük. A GFSZ segítségével tréningek szervezése, információ-szolgáltatás lehet.

A helyi beszállítók bekapcsolódása a külföldi leányvállalatok tevékenységébe nehéz és lassú folyamat. Tatabányán látszanak a csírái – de még csak a csírái. Először a kis fémmegmunkáló manufaktúrák, szerszámkészítők kaptak kisebb megrendeléseket. Ugyancsak bekapcsolódtak a kisebb műanyag vállalkozások, itt van például a kupakgyártás az Alplának. Vannak kisebb alvállalkozói az FCI-nak is – például fröccsöntésre – Mosonmagyaróvárról, Jászberényből. A cég további műanyagipari, szerszámkészítő beszállítókat is alkalmazna, keresi, vizsgálja őket. Tapasztalata szerint működnek ilyen vállalkozások Tatabánya környékén is, de nem vállalkoznak olyan szolgáltatásokra – például 24 órás szervizügyelet – amelyre a cégnek szüksége lenne.

Összességében interjúink alapján úgy látjuk, hogy a szolgáltatások területén már jelentős a külföldi befektetések tovaterjedési hatása, a közvetlen beszállítóknál azonban a kezdeti lépéseknél tartanak. Ez csak részben múlik a külföldi megrendelőknél, legalább ekkora szerepe van a helyi vállalkozók nem kellő felkészültségének.

Tatabánya külföldi tőkevonzó-képességének növekedése végül pozitív befolyással volt a környező települések befektetésekkel való ellátására is. A kilencvenes évek végén

akkora volt a befektetők érdeklődése a település iránt, hogy az önkormányzat válogathatott a beruházók között – a város termelési szerkezetének diverzifikálása céljából. Az elképzelésekbe nem illő befektetőknek ajánlották a szomszédos települések valamelyikét. Így telepedett Oroszlányba az autóipari kipufogócsonkok és egyéb autóipari alkatrészek megmunkálásával foglalkozó Weslin Kft., és Tarjánba a spanyol tulajdonban lévő Max Magyar Műanyagfröccsöntő Kft.

Külföldi befektetők hatása az oktatási rendszerre

A külföldi befektetések megjelenésével gyökeresen átalakult a városban a munkaerő-kereslet szerkezete. A gazdaság struktúrájának gyors változására a település, de tágabban az egész ország oktatási rendszere lassan, esetenként egyáltalán nem reagált. Sőt, egyes változások éppen szembenetek/mennek a gazdaság igényeivel.

A kistérség képzettség szerinti munkanélküliség-szerkezetének átalakulása az oktatási rendszer egyfajta torzulását jól mutatja. A munkanélkülieken belül ugyanis folyamatosan nő a felsőfokú képzettségük aránya. 2000 és 2003 között részesedésük 3,2 százalékról 5,6 százalékra emelkedett, annak ellenére, hogy a kistérségben a bejelentett állások száma mindvégig 3000 felett volt. Ez egyértelműen jelzi a diplomás túlképzést. A számok azt nem mutatják, ami a munkaügyi központ, a gazdaságfejlesztő szervezet munkatársaival, illetve néhány vállalati vezetővel folytatott beszélgetéseinkből egyértelműen kiderült, vagyis: bizonyos szakmunkásokból, technikusokból és meghatározott felsőfokú képzettségűekből ugyanakkor hiány mutatkozik. (A kommunikációs szakemberek, művelődésszervezők és pedagógusok például nagyon nehezen tudnak elhelyezkedni a kistérségben, míg mérnökökből – elsősorban villamos-, építés-, gépész- és minőségbiztosítási – kevés van.) Ahogy az egyik nagyvállalat humánpolitikai vezetője fogalmazott: „Ugyanaz az 1000 fő hiányzik technikusban, aki felesleges főiskolásban.” A hiányt a munkanélküliségi statisztika természetesen nem tükrözi. Vállalati interjúkkal, illetve a Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége és a GFSZ vezetőjével folytatott beszélgetések során kíséreltük meg feltárni a kistérség munkaerőgondjait.

Egyértelművé vált, hogy bizonyos szakemberek hiánya esetenként már Tatabányán is gátja a fejlődésnek. Főleg a CNC gépkezelők (magasan képzett forgácsolók), a műanyagipari szakmunkások, speciálisan képzett, speciális nyelvismerettel (műszaki német, angol) rendelkező technikusok hiányoznak. Részben az oktatási rendszer merevsége miatt az ilyen képzettségekkel rendelkező munkavállalók száma – az igények megjelenése ellenére – alig növekszik. A problémák jelentős része onnan ered, hogy az oktatási rendszerben dolgozó közalkalmazottak alig érzik a piaci igényeket, piaci hatásokat. Az oktatási intézmények akkor is működnek, ha kínálatuk nem felel meg a keresletnek. Sőt, érdekük a minél több diák felvétele, elhelyezésük azonban már nem tartozik felelősségi körükbe. Vannak szervezeti gátak is, a szakképzés például az Oktatási Minisztériumhoz tartozik, irányítása így elszakadt a gazdaságtól. Probléma van az oktatók képzettségével is, hiszen műszaki idegen nyelvet mérnök képzettségű, az adott nyelvet jól beszélő tanár tudna oktatni, őt viszont az iskolák nem tudják megfizetni. Gond a tanulók és szüleik ismerethiánya a későbbi elhelyezkedési lehetőségekről és kereseti viszonyokról. A szülők jelentős része gimnáziumba írta gyermekét, az OM is szorgalmazza, hogy 16 éves korig senki se válasszon szakmát. Az egyes vállalati igények szétaprózva jelennek meg, nincs senki, aki összefogná, közvetítené őket.

Érzékelve a súlyos problémákat, azt, hogy a tőkevonzás egyik legnagyobb gátjává éppen a megfelelő szakemberek hiánya válik, Tatabányán az elmúlt 4 évben a helyi szervezetek több kezdeményezést is tettek a gondok enyhítésére. 1999-ben a Gazdaságfejlesztő Szervezet Kht. és a Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége felmérést

készített a városba betelepült jelentősebb cégek foglalkoztatási helyzetéről, várható munkaerő-igényeiről. Minden bizonnyal ez a felmérés is hozzájárult a főleg férfiakat foglalkoztató, a városból dolgozni eljárókra is vonzó hatással lévő autóipari nagybefektető letelepítési szándékához. Ugyancsak erre alapozva építették ki az országban egyedülálló Foglalkoztatási Információs Centrumot. Az önkormányzat finanszírozásával filmet készítettek a műanyagipari szakmáról, amelyet bemutattak a pályaválasztó fiataloknak. A Munkaügyi Központ munkatársai előadásokat tartottak 8. osztályos, iskolaválasztás előtt álló gyerekeknek. 2004-ben elindítják a Péch Antal Szakközépiskolában a műanyagfeldolgozó-ipari képzést.

Az önkormányzat igyekszik bevonni a városban működő vállalatokat a szakképzési rendszer átalakításába, s ösztönzi őket ennek anyagi támogatására is. A szakképzési alapha történő befizetésekkel Tatabányán a cégek egyre nagyobb mértékben vesznek részt a város szakképzési rendszerének finanszírozásában (lásd a 13. táblázatot). Ezen keresztül közvetlen, élő a kapcsolat a vállalatok és az oktatás között. A cégek maguk is képzik saját dolgozóikat. Az FCI például 50 millió forintot költ munkatársai külföldi oktatására, betanítására. Támogatja dolgozói nyelvtanulását is egy belső pályázati rendszeren keresztül, ami egyben a munkavállalók vállalaton belüli továbblépését, karrierépítését is segíti. Nem számszerűsíthető, de nagyon fontos hatás, hogy a külföldi képzés során a dolgozók kinyílnak, nemzetközi kitekintésre, tapasztalatokra tesznek szert.

Néhány vállalat ösztöndíjas szerződést köt a városban tanuló középiskolásokkal. Megszűnt ugyanakkor a rendszerváltás előtt jól bevált duális képzés gyakorlata, amikor a tanulók az elméleti képzést az iskolában, a gyakorlatit pedig egy adott vállalatnál kapták. Így frissen végzettként sem voltak teljesen tapasztalatlanok.

13. táblázat

A szakképzési alapha befizetett támogatások alakulása Tatabányán
(Ezer forint)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Támogatás összege	9666	9646	6201	6133	17 721	28 030	47 609	62 161	60 963	57 246	105 095	76 906	109 777	110 063
Változás (Előző év = 100%)	-	99,8	64,3	98,9	288,9	158,2	169,9	130,6	98,1	93,9	183,6	73,2	142,7	100,3

Forrás: Tatabánya Megyei Jogú Város Önkormányzata.

A fenti eszközök helyben, a tatabányai kistérség területén képesek kissé javítani a foglalkoztatási helyzetet, a megfelelő munkaerő-kínálatot, de kedvezőbb helyzet csak a központi rendszer rugalmasabbá tételével, piaci hatásokra történő reagálásával érhető el.

Bekapcsolódás a város életébe, szponzorációs tevékenység

A bányavállalat a 20. század elejétől szerves része volt a város életének, s a legnagyobb mecénásként működött. Finanszírozta a fúvós zenekart és a labdarúgószakosztályt, színházat és kórházat épített, újított fel.

A betelepült külföldi vállalatok kezdetben – a város életében való részvétel szempontjából – teljesen szigetként működtek. Az első vonalban dolgozó vezetők nagy része külföldi volt, illetve Budapestről, Székesfehérvárról, Veszprémből ingázott Tatabányára. Idegenként mozogtak a településen, nem érezték készletét, hogy vállalatuk bármilyen

formában részesévé váljon a város életének. Az önkormányzat már 1994-től igyekezett megteremteni a feltételeit annak, hogy a városban működő vállalatok bekapcsolódhassanak a kulturális, sport-, és egyéb közhasznú célok finanszírozásába. Ekkor hozták meg azt a rendeletet, hogy a vállalatok a kiemelten közhasznú alapítványok részére utalhatják helyi adójuk 10 százalékát. A cégeknél megnyíló lehetőség és a kulturális, sportegyesületek részéről felmerülő kényszer hatására lassan személyes kapcsolatok alakultak ki a két fél között. A vállalatok oldaláról a nyitás fokozatos és lassú volt. A sokáig fenntartott elzárkózás azonban a viszonylag kis településen, ahol az információk gyorsan terjednek, rossz hírért keltette a zárt vállalatoknak. Az önkormányzat is próbálta kezdeményezni a nyitást. Sokat segített, hogy a vállalati vezetők egy része az évek során tatabányai lett, vagy úgy, hogy a városba költözött (például „benősült”), vagy úgy, hogy helyi szakembert neveztek ki. Ma a Tatabányára települt külföldi vállalatok nagyobb része mind jobban részt vesz a város életében. Szinte minden cég szervez nyílt napot, családi napot, amikor megnyitja kapuit a dolgozók családtagjai előtt. Ezekhez az eseményekhez a kulturális egyesületek is kapcsolódhatnak: „Mi utaljuk a 10 százalékot, de ti zenéltek!” Az FCI támogatja a város kézilabdacsapatát, ugyancsak ez a vállalat, illetve a Grundfos ösztöndíjat alapított helyi gyerekeknek, és nyári tábort szervez nekik. Gyermekrajz-pályázatokat írnak ki, gyermekrendezvényeket szponzorálnak. 2003-ban Az év mecénása díjat Tatabányán a Suoftec nyerte el.

Végül nézzük meg néhány, az életminőséget, életszínvonalat jelző statisztikai adat alakulását a Tatabányai kistérségben a külföldi cégek betelepülése után!

A 14. táblázatból kitérünk, hogy 1997-hez képest 2002-re látványos növekedést mutatott a személyi jövedelemadó-alapot képező jövedelem, s a város relatív helyzete is számottevően javult. Míg 1997-ben Tatabánya még elmaradt kissé mind az országos, mind a megyei átlagtól, 2002-re már meghaladta mindkettőt. A GfK felmérése szerint Tatabányán ment végbe a vásárlóerő legnagyobb növekedése. Jelzi ezt az ezer lakosra jutó személygépkocsi állományának alakulása is, amely 2002-ben szintén felülmúlta az országos átlagot. Erre a kedvező változásra települtek a 2000-es évek elején a városba az új bevásárlóközpontok, az Interspar és a TESCO, s mutatja a fejlődést az 1000 lakosra jutó kiskereskedelmi üzletek számának abszolút és relatív növekedése. Ugyanezen az alapon fejlődik gyorsan a város szolgáltatóipara (fodrász, manikűrös).

Az infrastruktúra néhány mutatóját tekintve (közüzemi vízhálózatba és csatornahálózatba kapcsolt lakások aránya) Tatabánya és környéke már 1997-ben is számottevően az országos átlag fölött volt, 2002-re pedig további abszolút javulás történt. A szénre épült város azonban még ma is jelentősen elmarad a vezetékes gázt fogyasztó háztartások arányát tekintve.

Az egészségügyi infrastruktúra fajlagos mutatói 1997 és 2002 között általában romlottak, de legalábbis átalakultak (működő kórházi ágy 10 000 lakosra, illetve egy háziorvosra jutó beteg). A Tatabányai kistérség helyzete ebben az időszakban országos összehasonlításban kissé javult (kevésbé nőtt az egy háziorvosra jutó betegek száma, mint az országos átlag), illetve relatív előnyéből valamennyi lemorzsolódott, de még így is kiugróan jobb helyzetben maradt, mint az országos átlag (kórházi ágyak száma).

**Néhány életszínvonalat, életminőséget jelző statisztikai adat alakulása
a Tatabányai kistérségben**

Megnevezés	1997	2002
Személyi jövedelemadó-alapot képező jövedelem	221 442	463 099
– az országos átlag százalékában	99,5	100,7
– a megyei átlag százalékában	99,8	101,3
1000 lakosra jutó személygépkocsik száma	224	260
– az országos átlag százalékában	98,7	100,4
– a megyei átlag százalékában	101,4	101,6
1000 lakosra jutó kiskereskedelmi üzlet	12	16
– az országos átlag százalékában	92,3	100,0
– a megyei átlag százalékában	100,0	100,0
1000 lakosra jutó távbeszélő fővonal	272	303
– az országos átlag százalékában	89,2	99,3
– a megyei átlag százalékában	98,6	105,6
Vezetékes gázt fogyasztó háztartások a lakásállomány százalékában	18,9	24,1
– az országos átlag százalékában	29,5	33,3
– a megyei átlag százalékában	60,4	60,0
Közüzemi vízhálózatba bekapcsolt lakások aránya	96,7	97,7
– az országos átlag százalékában	102,8	105,1
– a megyei átlag százalékában	106,7	103,1
Közüzemi szennyvízcsatorna-hálózatba bekapcsolt lakások aránya	76,4	82,4
– az országos átlag százalékában	166,0	146,5
– a megyei átlag százalékában	140,2	117,9
100 lakásra jutó lakos	251	252
– az országos átlag százalékában	100,0	102,0
– a megyei átlag százalékában	95,8	96,6
Egy háziorvosra jutó lakos	1493	1507
– az országos átlag százalékában	98,9	99,6
– a megyei átlag százalékában	96,6	99,8
Működő kórházi ágy 10 000 lakosra	125	108
– az országos átlag százalékában	152,4	136,7
– a megyei átlag százalékában	183,8	177,9

Forrás: Területi Statisztikai Évkönyv 1997, 2002 alapján részben saját számítás.

Irodalom

- Antalóczy Katalin* [1999]: Vámszabad területek és Magyarország Európai Unióhoz történő csatlakozása. *Európai Tükör*, Műhelytanulmányok, 64.
- Antalóczy Katalin* [2004]: A működőtőke-befektetések regionális hatásának vizsgálata egy nagyváros vagy kistérségi vonatkozásában, más régiókban hasznosítható modell értékű tapasztalatok. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- Barát Gabriella – Molnár Balázs – Szépvölgyi Ákos* [2001]: Területi egyenlőtlenségek a Közép-Dunántúlon. *Tér és Társadalom*, 1.
- Bencsik János* [2000]: Megmenekültünk! (?) A gazdasági szerkezetváltás tíz éve Tatabányán, 1990–2000.
- Bencsik János* [2002]: Együtt Tatabányáért. Bencsik János programja Tatabánya város számára, 2002–2006.
- Figyelő TOP 200* [1998, 2003].
- Gazdaságfejlesztő Szervezet KHT, Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége [1999]: Tanulmány a rendszerváltás óta Tatabányára települt jelentősebb cégek foglalkoztatási helyzetéről, várható munkaerő-politikájáról, és annak hatásairól. Tatabánya, kézirat.
- KSH [1997a]: Területi Statisztikai Évkönyv 1996. KSH.
- KSH [1997b]: Statisztikai Évkönyv Komárom-Esztergom megye 1996. KSH.
- KSH [1999]: Területi Statisztikai Évkönyv 1998. KSH.
- KSH [2000a]: Területi Statisztikai Évkönyv 1999. KSH.
- KSH [2000b]: Statisztikai Évkönyv Komárom-Esztergom megye 1999. KSH.
- KSH [2001a]: Területi Statisztikai Évkönyv 2000. KSH.
- KSH [2001b]: Statisztikai Évkönyv Komárom-Esztergom megye 2000. KSH.
- KSH [2003a]: Területi Statisztikai Évkönyv 2002. KSH.
- KSH [2003b]: Statisztikai Évkönyv Komárom-Esztergom megye 2002. KSH.
- Rózsa László* [1994]: Esettanulmány a Tatabányai Bányák felszámolásáról. Komárom-Esztergom Megyei Munkaügyi Központ Tatabányai Kirendeltsége, kézirat.
- Szabó László* [1994]: Nem csak az ipar kenyere... A 100 éves tatabányai szénbányászat krónikája. Tatabányai Bányász Hagyományokért Alapítvány.
- Tatabánya története, I–II. [1972]: Megjelent Tatabánya várossá nyilvánításának 25. évfordulójára. Tatabányai Városi Tanács Végrehajtó Bizottsága.

Az ágazaton belüli kereskedelem mérése

FERTŐ IMRE

*Az ágazaton belüli kereskedelem a hetvenes évek óta fontos szerepet játszik a nemzetközi kereskedelem irodalmában. Az ágazaton belüli kereskedelem mérésére számos módszer dolgoztak ki az elmúlt évtizedek során. A cikk célja, hogy bemutassa a módszerek fejlődését, illetve a nyitva maradt problémákat. A sok erőfeszítés ellenére továbbra is a Grubel–Lloyd-index marad a legelfogadottabb az empirikus irodalomban. A kutatások másik iránya az ágazaton belüli kereskedelem szétválasztására koncentrált a horizontálisan és vertikálisan differenciált termékek esetében. Minden problémája ellenére az egységértéken alapuló, a Greenaway és társai [1994] által javasolt index vált a legelfogadottabbá.**

A nemzetközi kereskedelem komparatív előnyökre épülő hagyományos elmélete arra a kérdésre keresi a választ, hogy milyen tényezők határozzák meg az egyes országok kereskedelmének szerkezetét. A klasszikus ricardói példa megmutatja, hogy a komparatív előnyök elve miatt Angliának a szövetre, míg Portugáliának a borra érdemes specializálódni az egymással folytatott kereskedelemben. De hogyan magyarázzuk, hogyha például Németország Volkswagent ad el Franciaországnak, ezzel egyidejűleg pedig Citroënt importál onnan? A válasz már szétfeszíti a hagyományos elmélet kereteit.

A nemzetközi kereskedelemnek ez utóbbi formáját nevezzük ágazaton belüli kereskedelemnek. Ezt az intuitív megközelítést azonban pontosabban is megfogalmazhatjuk. Ágazaton belüli kereskedelemről akkor beszélhetünk, ha egyidejűleg exportálnak és importálnak olyan termékeket, amelyek közeli helyettesítői egymásnak a fogyasztásban és a termelési tényezők felhasználásában (*Tharakan*, 1985). Egy másik definíció szerint az ágazaton belüli kereskedelem a jószágoknak olyan kétirányú cseréje, amelyekben egyik országnak sincs komparatív költségelőnye (*Helpman–Krugman*, 1989).

A nemzetközi kereskedelem hagyományos elmélete az iparágak közötti kereskedelem magyarázatára fejlődött ki. Az ágazaton belüli kereskedelem jelensége az ipari ágazatokban már a hatvanas évek második felétől ismert volt, elsősorban a nyugat-európai kereskedelem jellegzetességeit vizsgáló tanulmányok révén (*Balassa*, 1966, *Grubel*, 1967). Érdekes módon az első elméleti magyarázatok megjelenésére több mint egy évtizedet kellett még várni (*Krugman*, 1979, *Lancaster*, 1980, *Falvey*, 1981). A nyolcvanas évek elejétől azonban új lendületet kaptak mind az elméleti, mind az empirikus kutatások.

* A tanulmány alapjául szolgáló kutatást az OTKA Kereskedelemelmélet és magyar agrárkereskedelem című programja támogatta.

Fertő Imre, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének főmunkatársa.

Magyarországon viszonylag későn *Halpern* és társai [1985] jegyezték az első ágazaton belüli kereskedelemről szóló tanulmányt, amelyet meglepő módon csak a kilencvenes évek második felétől követtek újabb hasonló vizsgálatok (*Kovács*, 1996, *Gáspár-Kacsirek*, 1997, *Éltető*, 1998 és 2000, *Fertő-Hubbard*, 2001 és 2003, *Fertő*, 2003). Meg kell jegyezni továbbá, hogy az írások inkább leíró jellegűek voltak, azaz nem próbálták az elméletből származtatható hipotéziseket tesztelni (kivéve *Fertő-Hubbard*, 2003 és *Fertő*, 2003). Az ágazaton belüli kereskedelem elméleteiről jó áttekintést ad magyarul *Erdey* [2004]. *Halpern* és társai [1985] a hazai irodalomban úttörőnek számító tanulmányukban viszonylag részletesen foglalkoztak az ágazaton belüli kereskedelem mérésének problémáival. Az elmúlt húsz év alatt azonban számos új fejlemény történt ezen a területen. A cikk célja ezért, hogy szemügyre vegye az ágazaton belüli kereskedelem mérésével kapcsolatos problémákat a legújabb eredmények tükrében.

Az ágazaton belüli kereskedelem mérésének hagyományos eszközei

Hogyan mérhetjük az ágazaton belüli kereskedelmet? Különböző indexek már a hetvenes évek előtt is rendelkezésre álltak az ágazaton belüli kereskedelem mérésére (*Verdoorn*, 1960, *Kojima*, 1964, *Balassa*, 1966). *Grubel-Lloyd* [1975] voltak azonban az elsők, akik explicit módon foglalkoztak az ágazaton belüli kereskedelem mérésének problémáival. A témában klasszikussá vált könyvükben külön fejezetet szenteltek a korábbi mérési javaslatok részletes vizsgálatának. A szerzők végül a következő mérőszámot javasolták, amelyet róluk később *Grubel-Lloyd*-indexnek neveztek el:

$$(1) GL_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} = 1 - A_i,$$

ahol: X_i az exportot, M_i az importot mutatja i termék esetében. Az index értéke nulla és egy között mozog. Ha nem létezik export vagy import, illetve egyik sem az adott termékcsoportban, akkor a *Grubel-Lloyd*-index értéke nulla, vagyis tökéletes iparágak közötti kereskedelemről beszélhetünk. Ha az export és az import megegyezik egy meghatározott termékcsoport esetében, akkor a mutató értéke egy. Ebben az esetben tökéletes ágazaton belüli kereskedelemről beszélhetünk. Az indexet természetesen az iparágak, illetve az országok szintjére is aggregálhatjuk. Ebben az esetben viszont megfelelő súlyozást kell alkalmazni. A szakirodalomban a következő megoldás terjedt el.

$$(2) GL = \sum_{j=1}^n GL_j w_j, \text{ ahol: } w_j = \frac{(X_j + M_j)}{\sum_{j=1}^n (X_j + M_j)}.$$

Az ágazaton belüli kereskedelem mérésének két jól ismert problémája van. Az első a kereskedelem egyensúlytalansága kezelésének a kérdése. A második a termékek nem megfelelő csoportosításának a problémája.

A kereskedelem egyensúlytalanságának problémája

A kereskedelem egyensúlytalansága problémájának eredete a következő. A *Grubel-Lloyd*-index számítása nem engedi meg, hogy egy országban az összes kereskedelem ne legyen egyensúlyban. Ha egy ország kereskedelme jelentős egyensúlytalanságot (deficitet

vagy többletet) mutat, akkor a *Grubel–Lloyd*-index lefelé torzít, ezért alulbecsüli az ágazaton belüli kereskedelem terjedelmét. Jó néhány javaslat született ennek a problémának a megoldására, azonban egyik sem élvez általános elfogadottságot az irodalomban.

Már *Grubel–Lloyd* [1975] is felismerték, hogy az általuk javasolt index lefelé torzít, ezért a következő korrekciót javasolták. Úgy vélték, hogy a *Grubel–Lloyd*-indexet úgy kell korrigálni az általános kereskedelmi egyensúlytalansággal, hogy az ágazaton belüli kereskedelmet a teljes kereskedelem mínusz a kereskedelmi egyensúlytalanság arányaként számoljuk ki:

$$(3) GL_{adj} = \frac{\sum (X_j + M_j) - \sum |X_j - M_j|}{\sum (X_j + M_j) - |\sum X_j - \sum M_j|},$$

$$\text{vagy } GL_{adj} = GL / (1 - k),$$

$$\text{ahol: } GL \text{ egyenlő (1) és } k = \frac{|\sum X_j - \sum M_j|}{\sum (X_j + \sum M_j)}.$$

A (3) és a (2) kifejezéseket összehasonlítva megállapíthatjuk, hogy a nevezőt a (3) egyenletben a teljes kereskedelmi egyensúlytalanság összegével csökkentjük. Következésképpen minél inkább nincs egyensúlyban a kereskedelem, annál nagyobb lesz a különbség *GL* és *GL_{adj}* között. Nyilvánvaló, ha egy ország teljes kereskedelmét az erőteljes egyensúlytalanság jellemzi, akkor *GL_{adj}* a preferált mérőszám. A következő számpélda az 1. táblázatban illusztrálja az előbbi korrekciót, hogy a *GL_{adj}*-index szerint az ágazaton belüli kereskedelem átlagos szintje 0,89, míg ez az érték a *GL*-index esetében 0,66.

1. táblázat

A *GL*- és *GL_{adj}*-indexek összehasonlítása

Termékcsoport	X_j	M_j	$ X_j - M_j $
1.	50	30	20
2.	40	50	10
3.	70	40	30
4.	80	40	40
5.	60	20	40
Σ	300	180	160

$$GL = \frac{(480 - 160)}{480} = 0,66$$

$$GL_{adj} = \frac{(480 - 160)}{(480 - 120)} = 0,89$$

Ennek a megközelítésnek azonban számos hátránya is van. Az első probléma, hogy a kereskedelem egyensúlytalanságát csak aggregált szinten kezeli, és nem veszi figyelembe annak lehetséges hatását alacsonyabb aggregációs szinten. *Aquino* [1978] szerint a *GL_{adj}*-index maga is súlyozott átlaga az egyes termékcsoportok arányának. De ezek szintén lefelé torzíthatnak, ha az ország teljes kereskedelme nincs egyensúlyban. Ezért nem elég a *GL* aggregált formuláját korrigálni, hanem ezt meg kell ismételni minden

egyes GL_i -indexre. A második probléma az, ha minden j -re X_j nagyobb vagy kisebb M_j -nél, akkor GL_{adj} egyenlő lesz eggyel, függetlenül attól, hogy a kereskedelem mennyire nincs egyensúlyban (Kol-Mennes, 1989).

Mindkét problémát a következő számpéldával illusztráljuk. (Lásd a 2. táblázatot.) Két hipotetikus esetet mutatunk be, amelyekben a kereskedelem egyensúlytalansága (többlet) azonos.

2. táblázat

**A kereskedelem egyensúlytalanságának torzító hatása
 GL - és GL_{adj} -indexek alkalmazása esetén**

Termékcsoport	1. eset			2. eset		
	X_j	M_j	$ X_j - M_j $	X_j	M_j	$ X_j - M_j $
1.	10	5	5	45	5	40
2.	30	15	10	15	15	0
3.	40	20	20	20	20	0
Σ	80	40	40	80	40	40

$$(1. \text{ eset}) \quad GL = \frac{(120 - 40)}{120} = 0,67, \quad (2. \text{ eset}) \quad GL = \frac{(120 - 40)}{120} = 0,67$$

$$(1. \text{ eset}) \quad GL_{adj} = \frac{(120 - 40)}{(120 - 40)} = 1, \quad (2. \text{ eset}) \quad GL_{adj} = \frac{(120 - 40)}{(120 - 40)} = 1$$

A GL -index értéke mindkét esetben 0,67. De mivel a kereskedelem nem volt egyensúlyban, ezért a GL -index lefelé torzította az ágazaton belüli kereskedelem valódi szintjét. A GL_{adj} -indexeket alkalmazva viszont mindkét esetben egyet kaptunk. Aquino [1978] úgy érvelt, hogy a korrekció megfelelő volt az első esetben, míg ennek az ellenkezője igaz a másodikra. Az első esetben minden kereskedelem ágazaton belüli és az export/import arány azonos minden termékcsoportra. Ezért elfogadható eljárás az ágazaton belüli kereskedelem átlagos szintjét a teljes kereskedelmi többlet nagyságával módosítani. Ez az érvelés viszont nem tartható fenn a második esetben, amelyben specializáció figyelhető meg az 1. termékből a 2. és a 3. termékek rovására. Ennek ellenére mindkét esetben a GL_{adj} -index értéke azonos. Számpéldánk illusztrálja azt a problémát, ha a kereskedelmi mérlegnek azonos előjele van minden termékcsoportban. Ekkor a GL_{adj} -index értéke egy lesz, függetlenül a kereskedelmi mérlegben mutatkozó egyensúlytalanság nagyságától.

Az első hiányosság elkerülésére Aquino [1978] azt javasolta, hogy X_j és M_j értékét a (2) egyenletben egy tényezővel kell korrigálni, amely kifejezi az aggregált egyensúlytalanságot. Ezért a következő módszert ajánlotta:

$$(5) \quad Q = 1 - \frac{\sum |X_{jq} - M_{jq}|}{\sum (X_j + M_j)}$$

$$\text{ahol: } X_{jq} = X_j \frac{0,5 \sum (X_j + M_j)}{\sum X_j} \text{ és } M_{jq} = M_j \frac{0,5 \sum (X_j + M_j)}{\sum M_j}$$

Aquino módszerének két előnye van a klasszikus *GL*-indexhez képest (Vona, 1991). Egyrészt elkerüli az általános kereskedelmi egyensúlytalanság korrekciójának problémáját. Másrészt független a $\sum_j |X_j - M_j|$ kifejezés értékétől, amely a *GL*-indexet függővé tette az aggregáltság szintjétől. Azonban az *Aquino*-indexet is számos kritika érte. *Greenaway–Milner* [1981] kimutatták, hogy *Aquino* kísérlete a kereskedelmi egyensúlytalanság korrigálására azon az alapvető feltevésen nyugszik, hogy az egyensúlytalanság egyenlő arányban oszlik meg minden ágazatban. Ezért ez az eljárás az ágazaton belüli kereskedelem csökkenéséhez vezet azokban a termékcsoportokban, amelyekben $X_j = M_j$. Az egyenlő arányosság feltevése változásokat okozhat az egyes termékcsoportoknak az ágazaton belüli kereskedelem értéke szerinti rangsorolásában.

A 3. táblázat azt illusztrálja, miként torzíthat az *Aquino*-módszer. (Az adatok forrása a 2. táblázat.) A 3. táblázatból láthatjuk, hogy *Q* értéke az első esetben egy, míg a második esetben 0,56. *Aquino* eredeti szándékaival ellentétesen az általa javasolt index alulbecsüli az ágazaton belüli kereskedelem szintjét a *GL*-indexhez viszonyítva. Továbbá, a második esetben nem igaz az egyenlő arányosságú eloszlás feltevése, ezért *Q* értéke alacsonyabb, mint a *GL*-index azokban a termékcsoportokban, amelyekben $X_j = M_j$. Ez pedig változáshoz vezet az egyes termékcsoportok ágazaton belüli kereskedelem szintje szerinti rangsorolásában.

3. táblázat

Az *Aquino*-módszer torzító hatásai

Termékcsoport	1. eset			2. eset		
	X_{jq}	M_{jq}	$ X_{jq}-M_{jq} $	X_{jq}	M_{jq}	$ X_{jq}-M_{jq} $
1.	7,5	7,5	0	33,75	7,5	26,25
2.	22,5	22,5	0	11,25	22,5	11,25
3.	30	30	0	15	30	15
Σ	60	60	0	60	60	52,5

$$(1. \text{ eset}) Q = \frac{(120 - 0)}{(120)} = 1, (2. \text{ eset}) Q = \frac{(120 - 52,5)}{(120)} = 0,56$$

Tharakan [1984, 1986] azonban úgy érvelt, hogy az *Aquino*-indexek értéke erősen korrelált a *GL*-indexek értékével. Ezért a választás a két mérőszám között az empirikus munkákban nem feltétlenül okoz komoly problémát.

Greenaway–Milner [1981, 759. o.] megkérdőjelezték a kereskedelmi egyensúlytalansággal kapcsolatos bármilyen korrekciót, mert „...nincs semmilyen előzetes tudásunk a tranzakciók egy meghatározott köréről, amelynek egyensúlyban kell lennie, sem pedig arról, hogy milyen a természete és a hatása a kereskedelmi mérleg kiigazításának, amelyet az egyensúlytalanság kényszerít ki.”

Újabbon pedig *Vona* [1991] fejtette ki, hogy a korrekciós érvelés elméletileg nem megalapozott, és ezért nem megfelelő kiigazítási eljáráshoz vezet. Ennek oka, hogy a termékarányok hasonlóságát méri, nem pedig az ágazaton belüli kereskedelmet. Eredményei azt mutatták, hogy a legvalószínűbb értéket az ágazaton belüli kereskedelemre a korrigálatlan *GL*-index adja. *Stone–Lee* [1995] úgy érveltek, hogy a *GL*-index negatívan korrelál az általános kereskedelmi egyensúlytalansággal, ezért a becsült koefficiensek a regressziós elemzésben torzítottak lesznek, ha a kereskedelmi egyensúlytalanságot bár-

milyen magyarázó változóval korrelálják a modellben. Ezért a szerzők – követve *Lee–Lee* [1993] javaslatát – egy pótlólagos magyarázó változót adtak a regressziós modellhez, amely a kereskedelem egyensúlytalanságát méri.

Az eddigieket röviden összefoglalva úgy fogalmazhatunk, hogy nincs konszenzus az irodalomban, hogy melyik eljárás a legmegfelelőbb a kereskedelmi egyensúlytalanság számbavételére, ha az ágazaton belüli kereskedelem szintjét mérjük. A leggyakoribb módszer továbbra is a korrigálatlan *GL*-index alkalmazása maradt.

A termékcsoportosításból származó torzítások

Az ágazaton belüli kereskedelem mérésének fontos problémája, hogy milyen aggregátsági szinten számítják ki a *Grubel–Lloyd*-indexet. Már *Grubel–Lloyd* [1975] is világosan bemutatták könyvükben, hogy a mutató értéke növekszik az aggregátsági szint csökkenésével. Az általánosan elfogadott megoldás, hogy a *Grubel–Lloyd*-indexet az SITC- (Standard International Trade Classification) rendszerben legalább három számjegyű, de ha lehetséges, akkor öt számjegyű bontásban kell kiszámolni.

Az aggregátsággal is összefüggő probléma a kezdetek óta, hogy miként lehet egy iparágat definiálni. Számos szerző úgy vélte, hogy az ágazaton belüli kereskedelem csak a nemzetközi kereskedelmi statisztikák csoportosításából származó mesterséges jelenség (*Finger*, 1975, *Lipsey*, 1976, *Rayment*, 1976). A nemzetközi kereskedelmi statisztikában használt termékcsoportosítás fő problémája az, hogy olyan termékek is egy csoportba kerülnek, amelyek különböző tényezőarányokat igényelnek a termelésben. Vagyis különböző termelési függvényekkel leírható termékek kerülnek egy csoportba. Ez pedig nyilvánvalóan az ágazaton belüli kereskedelem torzított méréséhez vezet egy magasabb aggregátsági szinten.

A kategorizálásból fakadó torzítás két eltérő összetevőből áll: az *ellentétes előjelhatásból* és a *súlyozási hatásból* (*Gray*, 1979). Az *ellentétes előjelhatás* akkor fordul elő, amikor az egyes alcsoportokban az alacsonyabb aggregátsági szinten a kereskedelmi egyensúlytalanságok kiegyensúlyozzák egymást. Más szavakkal, ha az egyes alcsoportokban az egyik termékből kereskedelmi többlet, míg a másikból deficit van. Ez a probléma inflálja a *GL*-index értékét. Extrém esetben, ha két termékből áll a csoport, és az egyik többlete megegyezik a másik deficitjével, akkor a *GL*-index tökéletes ágazaton belüli kereskedelmet mutat.

A *súlyozási hatás* szorosan kapcsolódik az ellentétes előjelhatáshoz. Ha egy alcsoportban a kereskedelmi egyensúlytalanságnak (többletnek vagy deficitnek) azonos előjele van minden termékcsoportban, akkor a *GL*-index értékének egyenlőnek kell lennie az egyes termékek kereskedelmének az alcsoport által súlyozott értékével. Ez azonban nem igaz, ha a kereskedelmi egyensúlytalanságnak ellentétes előjele van az egyes termékcsoportokban. Továbbá, jó okunk van azt hinni, hogy a nem megfelelő termékcsoportosítás feltűnik az alcsoportok ellentétes előjelű kereskedelmi egyensúlytalanságában. Következésképpen, az ellentétes előjelhatás és a súlyozási hatás kiegyenlíthetik egymást (*Greenaway–Milner*, 1983).

Az egyik lehetséges megoldás a termékcsoportosításból fakadó torzítások elkerülésére az, hogy olyan módon csoportosítjuk újra az adatokat, hogy azok megfeleljenek egy iparág elméleti definíciójának. *Balassa* [1966] újracsoportosította a három- és négyjegyű SITC-adatokat a termelésben való helyettesíthetőségük alapján. *Aquino* [1978] szintén újracsoportosította a két, három és négy számjegyű SITC-adatokat a technológiai intenzitás alapján. A fő probléma ezzel az eljárással kapcsolatban az, hogy meglehetősen vitatott: miként definiáljunk egy iparágat a termékhomogenitás alapján. Két módon

lehetséges definiálni egy iparágat. Egyrészt koncentrálhatunk a termelésre, másrészt pedig a fogyasztásra. *Finger* [1975] úgy határozott meg egy iparágat, hogy abban olyan termékeket állítanak elő, amelyek tényezőintenzitása hasonló. *Falvey* [1981] a termelési tényezők specifikumára koncentrált, és úgy írt le egy iparágat, mint ahol egy speciális tőkejóság kell a termékek gyártásához

A második megközelítés a fogyasztásból indul ki. *Lancaster* [1980, 153. o.] szerint „...az egy csoportba tartozó termékeknek ugyanazok az aktuális vagy potenciális jellemzőik, míg a különböző csoportba tartozóknál ezek a jellemzők eltérő arányban fordulnak elő.”

Látható, hogy nincs egy általánosan elfogadott kritérium, amelynek alapján újracsoportosíthatnánk az adatokat. Továbbá, ahogy *Greenaway–Milner* [1983] rámutatott, nincs olyan definíció, amely megoldaná, miként csoportosítsuk a kereskedelmi adatokat új kritériumok szerint. Nem egyértelmű, hogy egy újracsoportosítás bármilyen javulást eredményezne a jelenlegi kereskedelmi statisztikai osztályozásokhoz képest. Ez pedig a következő kérdést veti fel: hogyan értékeljük a csoportosítás hatását, amikor adatainkat aggregáljuk? *Greenaway–Milner* [1983, 1986] három eljárást javasolnak a csoportosításból fakadó torzítás hatásának felderítésére. Az első és legismertebb módszer a csoportosításból fakadó torzítások értékelésére a *GL*-indexeknek a különböző aggregáltsági szinteken történő kiszámítása (*Grubel–Lloyd*, 1975, *Gray*, 1979, *Pomfret*, 1979). Az várható ugyanis, hogy a súlyozatlan *GL*-indexek értéke csökken, ha ezeket minél nagyobb aggregáltságú bontásban számítjuk ki. Az ágazaton belüli kereskedelem átlagos szintjének csökkenése egyik aggregáltsági szintről a másikra a csoportosításból fakadó torzítás indikátora. Nincs azonban semmilyen eljárás arra, hogyan értékeljük a *GL*-indexek bármilyen csökkenését egyik aggregáltsági szintről a másikra. Ezért, ahogy *Greenaway–Milner* [1983] megjegyezték: ez a teszt inkább kétértelmű, mint meggyőző.

A másik eljárás az, hogy teszteljük a *GL*-index érzékenységét különböző kereskedelmi osztályozásokat használva. Ez a módszer azt igényli, hogy a kereskedelmi adatok rendelkezésre álljanak mind SIC- (Standard Industrial Classification), mind SITC-rendszerben. Az előbbi inkább a termelési folyamat, míg az utóbbi a termékek sajátosságai alapján különbözteti meg az egyes iparágakat. Továbbá, a két adatbázis kompatibilissé tehető, amely lehetővé teszi a *GL*-indexek összehasonlítását a két különböző kereskedelmi statisztikai rendszer alapján. A hasonlóság, illetve a konzisztencia a *GL*-indexek rangsorolásában további bizonyítékkal szolgálhat a torzítások meglétére.

A harmadik, egyben formálisabb és szisztematikusabb módszer a csoportosításból fakadó torzítások terjedelmének értékelésére az, hogy kiszámoljuk a korrigált *GL*-indexet három számjegű bontásban:

$$(4) \quad GL_{adj} = 1 - \frac{\sum |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum (X_{ij} + M_{ij})},$$

ahol: j a j -edik iparág az iparágból az aggregáltság egy adott szintjén, i pedig az al-csoport komponensét jelöli az aggregáltság $j-1$ szintjén. Ha minden négyjegű termék-csoport kereskedelmi egyensúlytalanságnak azonos az előjele, akkor $GL = GL_{adj}$, ha különböző előjelűk van, akkor pedig $GL_{adj} < GL$. Következésképpen a következő viszonyt írhatjuk le a két index között.

$$(4a) \quad 0 \leq GL_{adj} \leq GL \leq 1.$$

A következő számpélda illusztrálja *Greenaway–Milner* [1983] javaslatát. (Lásd a 4. táblázatot.) Tegyük fel, hogy j egy három számjegű iparág, amelynek három különböző négy számjegű terméke (A, B és C) van.

Példa a Greenaway–Milner-módszerre

Termékek	j-ik ágazat			Előjel
	X_j	M_j	$X_j - M_j$	
A	15	15	0	0
B	50	30	20	+
C	10	20	10	-
Σ	75	65	30	+

$$GL = \frac{140 - 10}{140} = 0,93$$

$$GL_{adj} = \frac{140 - 30}{140} = 0,79$$

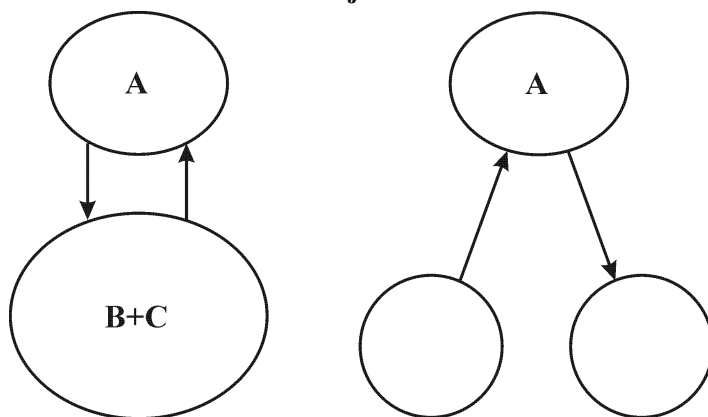
A konvencionális Grubel–Lloyd-formula szerint az ágazaton belüli kereskedelem szintje j -ik iparágra 0,93. Nyilvánvaló, hogy létezik a torzítás, mivel az egyes termékek-nél a kereskedelmi mérlegnek eltérő előjele van. Ezért a torzítást GL_{adj} -index segítségével számíthatjuk ki. Látható a 4. táblázatból, hogy az index értéke 0,79, ami valamivel alacsonyabb, mint GL -index. A két index közötti különbség méri az aggregáltsági szintek torzítását.

Ez a megközelítés azon a feltevésen alapul, hogy az ellentétes előjelű kereskedelmi egyensúlytalansághoz – az aggregáltság alacsonyabb szintjén – termékcsoportosítás kapcsolódik. Ha viszont ez a kiinduló feltevés nem igaz, akkor a korrigált GL -index ugyanúgy torzított mércéje lehet az ágazaton belüli kereskedelemnek. Arra vonatkozó előzetes információk hiányában, hogy hol van a termékcsoportosításból fakadó torzítás, nem választhatjuk ki a két index közül azt, amelyik az az ágazaton belüli kereskedelem mérésének megfelelőbb mércéje.

A földrajzi torzítás

A földrajzi torzítás abból származik, ha a különböző országokat teszünk egy csoportba (például az EU-ba vagy világcipiciba) az ágazaton belüli kereskedelem kiszámításának bázisaként (Fontagné–Freundenberg, 1997). Az 1. ábra illusztrálja ez a problémát. Tegyük fel, hogy A ország egy meghatározott termékkel kereskedik B és C országokkal. Amennyiben B és C országokat együtt kezeljük (például egy kereskedelmi blokkban), akkor a kereskedelem A, B és C országok együttese között tökéletesen ágazaton belüli kereskedelem lesz. Ha viszont a kereskedelmi folyamatokat A, B és C országok között szigorúan bilaterális bázison vizsgáljuk, akkor csupán egyirányú kereskedelmet figyelhetünk meg, nevezetesen A ország importált B országból és C országba exportált.

A földrajzi torzítás



Ahogy azt az ábrából is láthatjuk, a kereskedelem előjele (export vagy import) változhat kereskedelmi partnerenként. Ezért a kereskedelmi folyamatok ilyen aggregálása azonos termékcsoportokban multilaterális ágazaton belüli kereskedelmet eredményezhet, amely mesterséges jelenség. Következésképpen, az empirikus munkákban az ágazaton belüli kereskedelmet szigorúan bilaterális bázison kell számolni.

Az ágazaton belüli kereskedelem szintje és foka

A fent elemzett három klasszikus mérési probléma mellett *Rajan* [1996] rámutatott egy újabb gondra, nevezetesen az ágazaton belüli kereskedelem *foka* és *szintje* közötti különbség fontosságára. Az előbbit a klasszikus *GL*-index méri, az utóbbit a következő módon definiálta: $(X + M) - \sum |X_j - M_j|$. *Rajan* demonstrálta, hogy a standard *GL*-index nem képes korrekt módon érzékelni az ágazaton belüli kereskedelem szintjét, ha a kereskedelem nincs egyensúlyban, azaz magas *GL*-index mellett lehet alacsony az ágazaton belüli kereskedelem szintje és fordítva.

Nilsson [1999, 109. o.] megjegyezte, hogy ez sokkal nehezebbé teszi „empirikus kapcsolat létrehozását – az egyik oldalon – az ágazaton belüli kereskedelem aránya és – a másik oldalon – az elméletből származó magyarázó változók között”. Ezért *Nilsson* [1997, 1999] egy új módszert javasolt, amely két ország ágazaton belüli kereskedelem-szintjét elosztja a kereskedelemben részt vevő termékcsoportok számával, így számítva ki az egy termékre jutó ágazaton belüli kereskedelem átlagos szintjét.

(5) $IIT_{ij} = IIT_{ij}$ szintje/termékek száma a kereskedelemben.

Ez a mérőszám alkalmazható az aggregáltság bármely szintjére. *Nilsson* [1999] szerint javaslatának fő előnye, hogy lehetővé teszi az ágazaton belüli kereskedelem terjedelmének összehasonlítását kis és nagy országok között. Ezért kevésbé torzított képet ad az ágazaton belüli kereskedelem szintjéről és fokáról, mint a klasszikus *GL*-index. Továbbá *Nilsson* [1997] bebizonyította, hogy indexe és az ágazaton belüli kereskedelem aktuális szintje erősen korrelál, ezért az megfelelő változó az ágazaton belüli kereskedelem szintjének mérésére.

Korábban már utaltunk rá, hogy az ágazaton belüli kereskedelem az azonos termékek kétirányú kereskedelmét jelenti. Tehát az empirikus kutatások esetén elkerülhetetlenül definiálnunk kell az *azonos* termékek és a *kétirányú* kereskedelem fogalmát. Az azonos termékcsoportok meghatározásának teoretikus szempontból is van jelentősége. Az elméleti szakirodalom élesen megkülönbözteti a horizontális és a vertikális termékdifferenciáltságot. Az előbbi fogalmat azonos minőségű különböző termékekre, míg az utóbbit különböző termékek különböző minőségű csoportjaira használják. Ennek a megkülönböztetésnek a jelentőségét az adja, hogy az egyes iparágak és országok jellegzetességei eltérő módon kapcsolódhatnak a különböző típusú termékek kereskedelméhez. (Greenaway és társai, 1994, 1995).

Nagy irodalma van az ágazaton belüli kereskedelem elméleti és empirikus kérdéseinek. A legtöbb tanulmány azt feltételezi, hogy a kereskedelemben kerülő termékek elsősorban horizontálisan differenciáltak. Noha néhány modell már az ágazaton belüli kereskedelem elméletének korai szakaszában is a vertikálisan differenciált termékek feltevésével élt (Falvey, 1981, és Falvey–Kierzkowski, 1987), az empirikus vizsgálatokban nem különböztették meg a vertikálisan és a horizontálisan differenciált termékeket.

A horizontális és a vertikálisan differenciált termékek megkülönböztetésének a leggyakoribb formája az egységértékek használata. Az egységérték a jóságok átlagos árát méri, és a kereskedelemelemzésben is használatosak. Az egységérték mint a minőség lehetséges indikátorának alkalmazása azon a feltételezésen alapul, hogy a relatív árak valószínűleg visszatükröződnek a relatív minőségben (Stiglitz, 1987).

Az egységérték alkalmazását általában két ok miatt szokták kritizálni. Egyrészt, két jóság egységértéke eltérhet egymástól, ha az egyik áru nagyobb arányban tartalmaz magasabb egységértékű terméket, mint a másik. Másrészt, a fogyasztók rövid távon nem csak a jobb minőség miatt vásárolhatnak drágább terméket. Az ellenvetések ellenére mégis az egységértékek váltak a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem mérésének legelfogadottabb eszközeivé. Abd-el-Rahman [1991] volt az első, aki a tonnánkénti egységértéket alkalmazta a horizontálisan és vertikálisan különböző termékek megkülönböztetésére. Módszerét Greenaway és társai [1994, 1995] továbbfejlesztették. Úgy definiálták a horizontálisan differenciált termékek kereskedelmét, hogy abban az export egységértéke az importéhoz viszonyított arányának szórása kevesebb mint 15 százalék az SITC-rendszer öt számjegyű bontásában. Ha a relatív egységértékek kívül vannak a 15 százalékos sávon, akkor a termékek vertikálisan differenciáltak. Formálisan a bilaterális kereskedelem a horizontálisan differenciált termékek esetében olyan jóságokból áll, amelyeknél az export egységértékének (UV_i^x) és az import egységértékének (UV_i^m) az aránya teljesíti a következő feltételt:

$$(6) \quad 1 - \alpha \leq \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 + \alpha,$$

ahol: $\alpha = 0,15$.

Hasonlóan, a bilaterális kereskedelmet a vertikálisan differenciált termékek esetében úgy definiáljuk, hogy az export és import relatív egységértéke kívül van a 15 százalékos sávon, vagyis:

$$(7) \frac{UV_i^x}{UV_i^m} < 1 - \alpha, \text{ vagy } \frac{UV_i^x}{UV_i^m} > 1 + \alpha.$$

Az ágazaton belüli kereskedelemről szóló empirikus tanulmányok impliciten az feltételezik, hogy minden szimultán export és import ágazaton belüli kereskedelemként definiálható, függetlenül az export és az import különbségének a nagyságától.

A 15 százalékos relatív egységérték meghatározása választóvonalaként meglehetősen önkényesnek tűnik. Használatát azonban két okkal lehet igazolni (Blanes–Martin, 2000). Egyrészt valószínű, hogy minőségben kívüli tényezők, mint a szállítási és biztosítási költségek nem vezetnek ahhoz, hogy az export és import egységértéke közötti különbség kívül essen a 15 százalékos sávból. Másrészt, a legújabb tanulmányok azt mutatják, hogy az intervallum 15 százalékról 25 százalékra való növelése nem változtatja meg radikálisan a kereskedelem horizontális és vertikálisan differenciált termékekre való szétválasztását (Abd-el-Rahman, 1991, Greenaway–Hine–Milner, 1994, 1995, Blanes–Martin, 2000, Gullstrand, 2002, 2003, Crespo–Fontoura, 2004).

Fontagné–Freundenberg [1997, 30. o.] azonban szigorúbban definiálták a kétirányú kereskedelmet. „A kereskedelem egy jószág esetében akkor 'kétirányú', ha a kisebb kereskedelmi forgalom (például az import) értéke legalább 10 százaléka a nagyobb kereskedelmi forgalomnak (ebben az esetben az exportnak).”

Más szavakkal, az ágazaton belüli kereskedelemről j termék esetében akkor beszélhetünk, ha a következő feltétel teljesül:

$$(8) \frac{\text{Min}(X_j, M_j)}{\text{Max}(X_j, M_j)} \geq 10\%,$$

ahol: X az exportot, M pedig az importot jelöli.

Ha a kisebb kereskedelmi forgalom a nagyobbiknak a 10 százalékát sem éri el, akkor súlya kicsi, ezért nem tekinthető a kereskedelem strukturális jellemzőjének.

Ha a kereskedelmi folyamatok két partnerország között egy termék esetében mindkét – a (7) és a (8) kifejezésekben meghatározott – feltételeket teljesítik, akkor úgy definiálhatjuk az exportot és az importot, hogy azok hasonló termékek ágazaton belüli kereskedelmét bonyolítják. Az éves kereskedelemnek három típusát különíthetjük el e két feltétel alkalmazásával. (Lásd az 5. táblázatot.)

- Ágazaton belüli kereskedelem a horizontálisan differenciált termékek esetében (jelentős kereskedelemátfedés és alacsony egységérték-különbségek; a táblázat első oszlopának első sorában).
- Ágazaton belüli kereskedelem a vertikálisan differenciált termékek esetében (jelentős kereskedelemátfedés és magas egységérték-különbségek; a táblázat első oszlopának második sorában).
- Ágazatok közötti kereskedelem (nincs vagy nem jelentős a kereskedelemátfedés; a táblázat második oszlopa).

A kereskedelem típusai

A kisebb kereskedelmi forgalomnak a nagyobbhoz viszonyított aránya	≥ 10 százalék	<10 százalék	Összesen
Az export- és import-egységértékek aránya			
≤ 15 százalék	Horizontális ágazaton belüli kereskedelem	Egyirányú kereskedelem	Összes horizontális kereskedelem
> 15 százalék	Vertikális ágazaton belüli kereskedelem	Egyirányú kereskedelem	Összes vertikális kereskedelem
Összesen	Összes ágazaton belüli kereskedelem	Összes egyirányú kereskedelem	Összes kereskedelem

A standard *GL*-index kiszámításának analógiáját követve mérhetjük a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet. Ugyanúgy számolhatjuk finomabb aggregáltsági szinten (például a SITC-rendszer öt számjegyű bontásában), és aggregálhatjuk magasabb szintre. *Greenaway* és társai [1994, 1995, 1999] különböző munkáikban két módszert javasolnak a vertikális és a horizontális ágazaton belüli kereskedelem meghatározására.

$$(9a) \quad GL_{j=1} = \frac{\sum |X_{ij}^p - M_{ij}^p|}{\sum (X_{ij}^p + M_{ij}^p)}, \quad (9b) \quad GL_{j=1} = \frac{\sum |X_{ij}^p - M_{ij}^p|}{\sum (X_{ij}^p + M_{ij}^p)},$$

ahol: p jelöli a horizontálisan (H) vagy vertikálisan (V) differenciált termékeket, i mutatja az öt számjegyű SITC-jószágot egy három számjegyű iparágban (j). A (9a) és (9b) egyenletek nevezői különböznek egymástól (összes horizontális kereskedelmet a vertikális, illetve az összes kereskedelemmel osztjuk).

Az összes ágazaton belüli kereskedelmet (A_j) horizontális ágazaton belüli kereskedelemre (HA_j) és vertikális ágazaton belüli kereskedelemre (VA_j) bonthatjuk:

$$(10) \quad A_j = HA_j + VA_j.$$

Fontos megjegyezni, hogy a horizontális és a vertikális bilaterális ágazaton belüli kereskedelem összege nem szükségszerűen egyezik meg az összes ágazaton belüli kereskedelemmel, mert ahol az egységértékeket nem lehet definiálni, ott nem lehet a jószágokat horizontálisan vagy vertikálisan differenciált termékeként azonosítani.

A *Fontagné–Freundenberg* [1997] által javasolt megoldás (az *FF*-index) némileg különböző mércét eredményez a *Greenaway* és társai [1994, 1995, 1999] által kifejlesztett *GHM*-indexekhez viszonyítva (9a és 9b). A szerzők a kétirányú kereskedelem részeseését a következőképpen definiálták:

$$(11) \quad TWT = \frac{\sum |X_{ij}^p + M_{ij}^p|}{\sum (X_{ij}^p + M_{ij}^p)},$$

ahol: p jelöli valamelyik – vertikális, horizontális és egyirányú – kereskedelmi típust.

Az *FF*-index esetében az ágazatok közötti és az ágazaton belüli kereskedelem szétválasztására szolgáló 10 százalékos kritérium legalább olyan önkényes, mint a 15 vagy 25 százalék a *GHM*-index esetében. A küszöbérték megválasztása nemcsak az ágazatok közötti és ágazaton belüli kereskedelem megkülönböztetését, hanem a különböző típusú ágazaton belüli kereskedelem szétválasztását is befolyásolja. *Nielsen–Lüthje* [2002] kimutatták a Franciaország és Németország közötti kereskedelem longitudinális adatait, felhasználva hogy a nemzetközi forgalom horizontálisan és vertikálisan differenciált ágazaton belüli kereskedelemre, illetve ágazatok közötti kereskedelemre történő megkülönböztetése termékszínterben mind a két (*GHM*-, illetve *FF*-) módszer alapján meglehetősen instabilnak bizonyult. Továbbá, a szerzők amellet érvelnek, hogy az *FF*-eljárás (a 10 százalékos korlát bevezetésével) elméletileg és empirikusan egyaránt kétséges eredményekhez vezet. *Crespo–Fontoura* [2004] tesztelték, hogy eredményeik mennyire robusztusak, ha különböző indexeket és intervallumokat használnak. A *GHM*-index esetében 15 és 25 százalékos, míg az *FF*-indexnél 10 és 20 százalékos korlátokat alkalmaztak. Eredményeik arra utaltak, hogy a regresszió robusztusnak mutatkozott az ágazaton belüli kereskedelem alternatív indexei esetében, de az *FF*-módszer érzékeny volt a sáv megválasztására. A szerzők ezért inkább a *GHM*-index alkalmazását javasolják.

Összegzés

Az ágazaton belüli kereskedelem mint statisztikailag megfigyelt jelenség a hetvenes évek elején új kihívást teremtett a nemzetközi kereskedelem elmélete számára. A mérési problémák a kezdetektől fogva vita tárgyai voltak, és felismerésük megelőzte az ágazaton belüli kereskedelmet magyarázó elméletek kidolgozását. Ezért, noha az ágazaton belüli kereskedelem magyarázatára egyre kifinomultabb elméletekkel rendelkezünk, a mérési problémák többségére még ma sincs megnyugtató megoldás. A cikkben áttekinítettük az ágazaton belüli kereskedelem mérésére kifejlesztett módszerek fejlődését. Láttuk, hogy a két alapproblémát, nevezetesen a kereskedelem egyensúlytalanságának torzító hatásait, illetve a termékcsoportosítás önkényességéből fakadó gondokat máig nem sikerült megnyugtatóan megoldani. Így sajátos módon továbbra is a klasszikus *Grubel–Lloyd*-index alkalmazása maradt a legelfogadottabb az empirikus elemzésekben. Az ágazaton belüli kereskedelemre született magyarázatoknak foglalkozniuk kellett az ágazaton belüli kereskedelem szétválasztásával a horizontálisan és a vertikálisan differenciált termékek esetében. Annak ellenére, hogy az empirikus vizsgálatokban az egysegértéken alapuló mérőszámok váltak a legelfogadottabbakká, az újabb kutatási eredmények szerint komoly fenntartásokkal kell élnünk ezekkel szemben. Következésképpen további erőfeszítések szükségesek az ágazaton belüli kereskedelem pontosabb és elméletileg is megalapozottabb megkülönböztetésére a vertikálisan és a horizontálisan differenciált termékek esetében. Az ágazaton belüli kereskedelemre vonatkozó irodalom régi alapkérdése továbbra is nyitott maradt: hogyan teremthetjük meg a kapcsolatot a különböző mérőszámok és az elmélet között?

Felhasznált irodalom

- Abd-el-Rahman, K.* [1991]: Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127. évf. 1. szám, 83–97. o.
- Aquino, A.* [1978]: Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114. évf. 2. szám, 275–295. o.
- Balassa, B.* [1966]: Tariff Reduction and Trade in Manufactures among Industrial Countries. *American Economic Review*, 56. évf. 2. szám, 466–473. o.

- Balassa, B. [1979]: Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy. In: *Giersch, H.* (ed.): *On the Economics of Intra-Industry Trade*. J. C. Mohr, Tübingen, 245–270. o.
- Bergstrand, J. H. [1983]: Measurement and Determinants of Intra-Industry International Trade. In: *Tharakan, M.* (ed.): *Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*. North-Holland, Amsterdam, 201–254. o.
- Blanes, J. V. – Martin, C. [2000]: The Nature and Causes of intra-Industry Trade: Back to the Comparative Advantage Explanation? The Case of Spain. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136. évf. 3. szám, 423–441. o.
- Cooper, D. N. – Greenaway, D. – Rayner, A. J. [1993]: Intra-Industry Trade and limited Producer Horizons: An Empirical Investigation. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129. évf. 2. szám, 345–366. o.
- Crespo, N. – Fonoura, M. P. [2004]: Intra-Industry Trade by Types: What Can We Learn from Portuguese Data? *Weltwirtschaftliches Archiv*, 140 évf., 1. szám, 52–79. o.
- Erdey László [2004]: Az ágazaton belüli kereskedelem az elméleti magyarázatok és az empirikus vizsgálatok tükrében. *Competitio*, 3. évf. 2. szám, 78–104. o.
- Éltető Andrea [1998]: Az iparágon belüli kereskedelem alakulása az Európai Unióban. *Külgazdaság*, 42. évf. 5. szám, 41–57. o.
- Éltető Andrea [2000]: Az Európai Unióval folytatott magyar és spanyol feldolgozóipari kereskedelem szerkezete. *Közgazdasági Szemle*, 47. évf. 3. szám, 275–289. o.
- Falvey, R. [1981]: Commercial Policy and Intra-Industry Trade. *Journal of International Economics*, 11. évf. 3. szám, 495–511. o.
- Falvey, R. – Kierzkowski, H. [1987]: Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)Perfect Competition. In: *Kierzkowski, H.* (ed.): *Protection and Competition in International Trade*. Blackwell, Oxford.
- Fertő Imre [2003]: Vertikálisan differenciált kereskedelem és az egy főre jutó GDP. Az Európai Unióval folytatott magyar élelmiszerkereskedelm példája. *Külgazdaság*, 47. évf. 11. szám, 43–56. o.
- Fertő Imre – Hubbard, L. J. [2001]: A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között. *Közgazdasági Szemle*, 48. évf. 9. szám, 766–778. o.
- Fertő Imre – Hubbard, L. J. [2003]: A vertikálisan és horizontálisan differenciált mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között. *Közgazdasági Szemle*, 50. évf. 2. szám, 152–163. o.
- Finger, J. M. [1975]: Trade Overlap and Intra-Industry Trade. *Economic Inquiry*, 13. évf. 4. szám, 581–589. o.
- Fontagné, L. – Frudenberg, M. [1997]: Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. CEPII, document de travail, No. 97-01.
- Gáspár Tamás – Kacsirek László [1997]: Az iparágon belüli kereskedelem – elméleti keretek és a magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői: Egy konkrét példa: a vegyipar. Versenyben a világgal. Műhelytanulmányok, 22. szám, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.
- Gray, H. P. [1979]: Intra-Industry Trade: The Effects of Different Levels of Data Aggregation. In: *H. Giersch* (ed.): *On The Economics of Intra-Industry Trade*, J. C. B. Mohr, Tübingen, 87–113. o.
- Gray, H. P. [1988]: Intra-Industry Trade: An “Untidy” Phenomenon. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 124. évf. 2. szám, 211–229. o.
- Greenaway, D. – Hine, R. C. – Milner, C. R. [1994]: Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130. évf. 1. szám, 77–100. o.
- Greenaway, D. – Hine, R. C. – Milner, C. R. [1995]: Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross-Industry Analysis for the United Kingdom. *Economic Journal*, 105. évf. 5. szám, 1505–1518. o.
- Greenaway, D. – Milner, C. R. [1981]: Trade Imbalances in the Measurement of Intra-Industry Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117. évf. 4. szám, 756–762. o.
- Greenaway, D. – Milner, C. R. [1983]: On the Measurement of Intra-Industry Trade. *Economic Journal*, 93. évf. 4. szám, 900–908. o.
- Greenaway, D. – Milner, C. R. [1985]: Categorical Aggregation and International Trade: A Reply. *Economic Journal*, 95. évf. 2. szám, 486–487. o.
- Greenaway, D. – Milner, C. R. – Elliott, R. J. R. [1999]: UK Intra-Industry Trade with the EU North and South. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61. évf. 2. szám, 365–384. o.
- Greenaway, D. – Milner, C. R. [1986]: *The Economics of Intra-Industry Trade*. Oxford: Blackwell.
- Greenaway, D. – Torstensson, J. [1997]: Back to Future: Taking Stock on Intra-Industry Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133. évf. 2. szám, 249–269. o.
- Grubel, H. G. [1967]: Intra-Industry Trade Specialization and the Pattern of Trade. *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 33. évf. 2. szám, 374–388. o.
- Grubel, H. G. – Lloyd, P. J. [1975]: *Intra Industry Trade*. Macmillan, London.
- Gullstrand, J. [2002]: Does the Measurement of Intra-Industry Trade Matter? *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138. évf. 2. szám, 317–339. o.
- Gullstrand, J. [2003]: Demand patterns and Vertical Intra-Industry Trade with Special Reference to North-south Trade? *Journal of International Trade and Economic Development*, 11. szám, 429–455. o.

- Halpern László – Körösi Gábor – Richter Sándor [1985]: Az ágazaton belüli külkereskedelem. I-II. rész. *Külgazdaság*, 29. évf. 4–5. szám, 41–55. o., 18–33. o.
- Helpman, E. [1981]: International Trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 11. évf. 2. szám, 305–340. o.
- Helpman, E. – Krugman, P. R. [1989]: *Trade Policy and Market Structure*. MIT Press.
- Kandogan, Y. [2003]: Reconsidering the Adjustment Costs of the Europe Agreements. *Applied Economics Letters*, 10. évf. 1. szám, 63–68. o.
- Kandogan, Y. [2003a]: Intra-Industry Trade of Transition Countries: Trends and Determinants. *Emerging Markets Review*, 4. évf. 2. szám, 273–286. o.
- Kovács Zoltán Ákos [1996]: Iparágon belüli kereskedelem Magyarország, valamint néhány más közép- és kelet-európai ország és az Európai Unió között. KOPINT-DATORG Rt., Budapest.
- Kojima, K. [1964]: The Pattern of International Trade among Advanced Countries. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 5. évf. 1. szám, 16–36. o.
- Kol, J. – Mennes, L. B. M. [1986]: Intra-Industry Trade Specialization: Some Observation on Concepts and Measurement. *Journal of International Economics*, 21. évf. 1. szám, 173–181. o.
- Kol, J. – Mennes, L. B. M. [1989]: Corrections for Trade Imbalance: A Survey. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 125. évf. 3. szám, 703–717. o.
- Krugman, P. [1979]: Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9. évf. 3. szám, 469–479. o.
- Lancaster, K. [1980]: Intra-Industry under Perfect Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, 10. évf. 1. szám, 151–176. o.
- Lee, H.-H. – Lee, Y.-Y. [1993]: Intra-Industry Trade in Manufactures. The Case of Korea. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129. évf. 1. szám, 159–171. o.
- Lipsev, R. [1976]: Review of Grubel and Lloyd [1975]. *Journal of International Economics*, 6. évf. 2. szám, 312–314. o.
- Milner, C. [1988]: Weighing considerations in the measurement and modelling of intra-industry trade. *Applied Economics*, 20. évf. 3. szám, 295–301. o.
- Nielsen, J. U. M. – Lüthje, T. [2002]: Tests of the Empirical Classification of Horizontal and vertical Intra-Industry Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138. évf. 4. szám, 587–604. o.
- Nilsson, L. [1997]: The Measurement of Intra-Industry Trade between Unequal Partners. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133. évf. 3. szám, 554–565. o.
- Nilsson, L. [1999]: Two-Way Trade between Unequal Partners: The EU and the Developing Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135. évf. 1. szám, 102–127. o.
- Pomfret, R. [1985]: Categorical Aggregation and International Trade: A Comment. *Economic Journal*, 95. évf. 2. szám, 483–485. o.
- Rajan, R. S. [1996]: Measured of Intra-Industry Trade with Reference to Singapore's Bilateral Trade with Japan and the United States. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132. évf. 3. szám, 378–389. o.
- Rayment, P. B. W. [1976]: The Homogeneity of Manufacturing Industries with Respect to Factor Intensity: The Case of the UK. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 38. évf. 2. szám, 203–209. o.
- Shaked, A. – Sutton, J. [1984]: Natural Oligopolies and International Trade. In: Kierzkowsky, H. (ed.): *Monopolistic Competition and Competition in International Trade*. Oxford University Press, Oxford.
- Stiglitz, J. [1987]: The Causes and the Consequences of the Dependence of Quality on Price. *Journal of Economic Literature*, 23. évf. 1. szám, 1–48. o.
- Stone, J. A. – Lee, H.-H. [1995]: Determinants of Intra-Industry Trade: A Longitudinal, Cross-Country Analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131. évf. 1. szám, 67–85. o.
- Tharakan, P. K. M. [1984]: Intra-Industry Trade between the Industrial Countries and the Developing World. *European Economic Review*, 28. évf. 2. szám, 213–227. o.
- Tharakan, P. K. M. [1985]: Empirical Analyses of the Commodity Composition of Trade. In: D. Greenaway (ed.): *Current Issues in International Trade and Policy*. Macmillan, London.
- Tharakan, P. K. M. [1986]: The Intra-Industry Trade of Benelux with the Developing World. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122. évf. 1. szám, 131–149. o.
- Verdoorn, P. J. [1960]: The Intra-Block Trade of Benelux. In: Robinson, E. A. G. (ed.) *Economic Consequences of the Size of Nations*. London. 291–329. o.
- Vona, S. [1990]: Intra-Industry Trade: A Statistical Artefact or a Real Phenomenon? *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, 43. évf. 3. szám, 383–412. o.
- Vona, S. [1991]: On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130. évf. 4. szám, 678–699. o.

Hogyan növelhető a kollektív közlekedési hálózatok hatékonysága?

SOMAI MIKLÓS

*A tömegközlekedési szolgáltatások magas színvonalú, azaz felhasználóbarát s ugyanakkor hatékony, azaz „adófizető-barát” átszervezése csak akkor lehet sikeres, ha egy átfogó urbanizációs és mobilitási stratégia részeként valósul meg. A stratégia elemei a következők: parkolási rendszerek kidolgozása (tarifaövezetek, adók), a közlekedés és a terület-hasznosítás összehangolása, s végül a legfontosabb, a tömegközlekedés fejlesztése. Ez utóbbival kapcsolatban a hálózati hatékonyság növelésére három alapvető módszer ismeretes: építés (új elemek kiépítése, meglévők korszerűsítése + karbantartás); működtetés (vagyis a kiépült infrastruktúra és a köz által igényelt szolgáltatás hatékony működtetése, illetve biztosítása); és a koordináció (azaz a különböző – közlekedési, területfejlesztési, környezetvédelmi stb. – politikák és a különböző közlekedési módok és szolgáltatások megfelelő összehangolása). Magyarországon sajnos még messze vagyunk attól, hogy átfogó, hosszú távra szóló közlekedési stratégia alapján szülessenek fejlesztési döntések. Egyedül az autópálya-hálózat (hagyományos, sugaras szerkezetű) kiépítésével kapcsolatban vannak viszonylag konkrét határidejű tervek. Minthogy a döntéshozók nem tekintik korszerű közlekedési módnak a vasutat – sőt általában a kollektív közlekedést sem –, ezen a területen évtizedek óta válságmenedzselés folyik, s az eszközök és a hálózat megújítása helyett a folyamatos leépülés, a szolgáltatások ritkítása a jellemző. Ily módon a kiépülő közúti gyorsforgalmi hálózat „technológiai sziget” marad a nemzetgazdaságban.**

A tömegközlekedési hálózatok hatékonyságát igen sokféleképpen értelmezhetjük, illetve vizsgálhatjuk. Egy hálózat – például adott város villamoshálózata – vizsgálható: önmagában, egy nagyobb hálózat részeként, például az egész városi tömegközlekedési hálózatba ágyazva, illetve egy magasabb rendű (azaz regionális, országos vagy nemzetközi) hálózathoz – például a vasúti hálózathoz – való kapcsolódásának függvényében.

Az önmagában való vizsgálat újból igen sokféle lehetőséget kínál. Tekinthetjük hatékonynak:

- a profitábilis működést (ebből a szempontból a londoni buszközlekedés példaértékű),
- a minél magasabb utazószámot (itt Párizs – Európában – utolérhetetlen),
- a minél jobb férőhely-kihasználást,

* A cikk alapja a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium által finanszírozott, „A hazai közlekedési hálózatok hatékonysága, versenyképessége növelésének lehetőségei a nemzetközi tapasztalatok alapján” (röviden HAVER) című kutatási projekt keretében készült tanulmány (kutatásvezető: *Fleischer Tamás*).

- az utazóközönség elégedettségi fokát,
- a jegyrendszer egységesítésének fokát (Hollandia minden városában érvényesek az ottani „BKV-jegyek”) stb.

A nagyobb hálózat részeként, illetve a magasabb rendű hálózathoz való kapcsolódás tekintetében folyó vizsgálódásnál elsősorban a minél simább (azaz térben közel eső és az idővel takarékos) átszállási lehetőség jelenti a hatékonyság mércéjét.

További hatékonyságnövelő tényező lehet, ha – és ez manapság egyre inkább előtérbe kerül – a nagy közlekedési csomópontokba – a területfejlesztés koncepciója szerint – az ipartelepítésen túlmenően a nagyvárosok bizonyos funkcióit is kitelepítik (új városközpontok születése a nagyvárosokon kívül). Ez a jelenség Magyarországon sajnos egyelőre szinte kizárólag az autópályák városi bevezető szakaszainál figyelhető meg. (Egészen egyedi eset a párizsi „*Défense*” városnegyed, ahová az üzleti világ központjai települtek ki, s így elkerülhetővé vált, hogy csúf irodaházak épüljenek az építésszerűleg egyedülállóan homogén „*intra muros*” Párizsban, azaz Párizs belső, körgyűrűn belüli részén (Bouvier, 2002).

A hálózati hatékonyság manapság egyik leggyakrabban emlegetett vetülete tehát az elérhetőség. Ennek legegyszerűbb formája a csomópontok fent említett kiépítése, amikor a város funkcióit az autós csúcsforgalomtól többé-kevésbé mentes külső, városon kívüli területre telepítik át. Sokkal tökeigényesebb azonban magának a hálózatnak a modernizálása, az elérhetési idő lerövidítése, melyre jelenleg a Nyugat-Európában folyamatosan növekvő gyorsvasúthálózat kínálja a legjobb példát. (Az EU főbb regionális központjai, illetve forgalmi csomópontjai egymás közötti átlagos elérési ideje a tervek szerint, 1993 és 2010 között kb. a felével csökken.) Az egyes közlekedési hálózatok kiemelt fejlesztése természetesen csak akkor jelent hatékonysági pluszt, ha a ráhordó hálózatokat hasonló ütemben sikerül fejleszteni.¹ Máskülönben a szupervasutak csak a gazdasági és társadalmi tevékenységek további, egyes kiemelt nagyvárosokba történő koncentrációját, s ezáltal a különböző települések közötti esélyegyenlőségbeli különbségek és egyensúlytalanságok növekedését gyorsítják föl.

Mielőtt megpróbálnánk választ adni a címben feltett kérdésre, érdemes elgondolkozni azon, hogy milyen okok vezettek a kollektív közlekedési hálózatok hatékonyságának a romlásához. Egy megfelelően felállított diagnózis ugyanis sokat segít a hatásos gyógy módok megtalálásában.

A diagnózis

Az egyik legfontosabb ok, hogy folytatódik az ún. „elővárosiasodás” (angolul: *urban sprawl*). A nagyvárosi életforma negatív jelenségei miatt aki csak teheti, kimenekül az egyre elviselhetetlenebbé váló városközpontokból – lehetőség szerint családi házat vagy sorházi lakást épít magának –, miközben a cégek is szívesen költöznek ki az olcsóbb működést lehetővé tévő külső övezetekbe. A földhasználatban bekövetkezett változás, a lazább településszerkezet, a csökkenő népsűrűség jelentősen rontja a tömegközlekedési ágak hatékonyságát.² Egyre többen használják a gépkocsit olyan célra – munkába és iskolába járáshoz, ügyintézéshez stb. –, amelyhez korábban a tömegközlekedést vették igénybe. Az elővárosi területek kiszolgálásában előtérbe kerül a magánközlekedés.

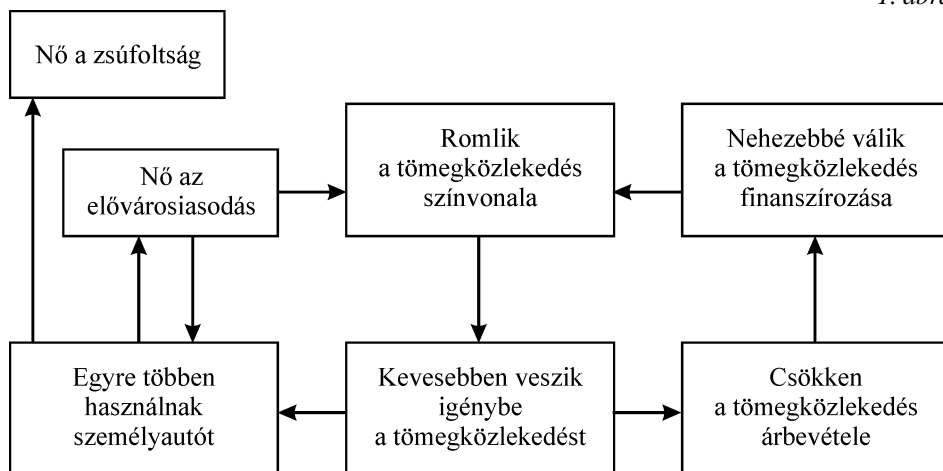
¹ Nem úgy, mint a Nyugat-Dunántúlon, ahol a távolsági buszközlekedés – lévén párhuzamos a vasúttal – inkább versenytársa, semmint kiegészítője a vonatközlekedésnek. Ezzel szemben Dél-Burgenlandban – a közlekedési szövetség eredményeként – a buszvonalak merőlegesek a vasútra, s érvényesül a ráhordó funkció (Köller, 2003).

² Dán tapasztalat szerint, ha a tömegközlekedés 500 méternél messzebb esik a lakástól, úgy az emberek inkább autóba ülnek (Ege, 2002).

További probléma, hogy folyamatosan növekszik a motorizáció. Az 1000 főre jutó gépkocsi tekintetében az EU ma ott tart, ahol az USA tartott 30 évvel ezelőtt, vagyis még növekedés várható. Az EU-tagországokban ez a mutató ma kb. 450-500 körül alakul, az autózást komolyabban megadóztató országokban (azonos GDP mellett) viszonylag kisebb, az alacsonyabb adószintű országokban pedig nagyobb.³ Magyarországon – igen magas adószint mellett – egyelőre még nem éri el a 300-at. A nagyjából telített Észak-Amerikában 600 fölötti.

A motorizáció fejlődése – a belvárosi torlódások előidézésével – egyrészt hozzájárult az elővárosiasodás folyamatához, másrészt lehetővé is tette a lakó- és kereskedelmi övezeteknek a városközponttól való egyre nagyobb mértékű eltávolodását. A laza beépítettségű területeken a tömegközlekedés sokkal drágábban oldható meg, mint a sűrűbben lakott városközpontokban, hiszen viszonylag kevesebb utast kell viszonylag nagyobb távolságra elszállítani. A szétszórt településszerkezet és az egyre intenzívebbé váló személygépkocsi-használat egyszerre növeli a tömegközlekedés költségeit és csökkenti annak bevételeit. A folyamat két, önmagát erősítő „*circulus vitiosus*” kialakulásához vezetett. (Lásd az 1. ábrát.)

1. ábra



Forrás: Thomé [2001].

Az elővárosiasodás és a motorizáció növekedésével párhuzamosan folytatódik az „elváándorlás” a tömegközlekedéstől a magánautó használata felé. Tény, hogy a társadalom alábecsülte az elővárosiasodás költségeit. Ugyanakkor az emberek nem hibáztathatók azért, ha a nagyvárosi lét sivársága elől menekülve, egyre nagyobb és kényelmesebb házakban és telkeken szeretnének élni. Másrészt, a hatóság nem ülhet ölbe tett kézzel, arra várva, hogy az emberek „belátva tévedésüket”, illetve megunva a közlekedési nehézségeket, szép lassan visszaköltözzenek a nagyvárosokba.⁴

³ Hasonló fejlettségű tagországokat tekintve, 1999-ben a magas gépjármű-adóztatást megvalósító Dániában (GDP = 23 997 euró fő) és Finnországban (20 886 euró fő) 353, illetve 408 autó jutott 1000 lakosra, míg a kisebb adózású Németországban (22 463 euró/fő) és Olaszországban (20 449 euró fő) 516, illetve 555 (Bizottság, 2002a, Bizottság, 2002b).

⁴ Bár Nyugaton már vannak ilyen tendenciák, a jelenség nem eléggé tömeges ahhoz, hogy megoldja az elővárosiasodásból származó problémákat. Inkább az vált jellemzővé, hogy a nagyvárosba való be- és kiköltözés ma már párhuzamosan folyik.

A tömegközlekedési szolgáltatások magas színvonalú, azaz felhasználóbarát s ugyanakkor hatékony, azaz „adófizető-barát” átszervezése csak akkor lehet sikeres, ha egy átfogó urbanizációs és mobilitási stratégia részeként valósul meg. A stratégia elemei a következők:

- parkolási rendszerek kidolgozása (tarifaövezetek, adók),
- a közlekedés és a területhasznosítás összehangolása, s végül a legfontosabb,
- a tömegközlekedés fejlesztése.

Parkolás

Helsinkiben koncentrikus körökben a belváros felé egyre drágább parkolási szisztémát alkalmaznak, ez a megoldás rendkívül hatásosnak bizonyult: az emberek jelentős része átpártolt a tömegközlekedéshez. Koppenhágában az új autókra kivetett igen magas adókkal próbálják meg az embereket a magánautó-használatról „lebeszélni”. Az említett két példában közös, hogy a közlekedéspolitikai eredményei sokkal kézzelfoghatóbbak a belváros és az elővárosok viszonylatában, mint az elővárosokban, illetve azok között. A torlódások (s velejáróik: a levegőszennyezés, a zaj) nem szűntek meg, csupán kijebbe kerültek a városközpontból a külvárosokba. Az elővárosiasodás nyomán megnövekedtek az ingázási távolságok, mint egy kéz, amelynek az ujjai meghosszabbodtak, az „ujjak közötti” keresztirányú átkötések azonban hiányoznak. Ezért újabban mindkét városban a tömegközlekedés harántvonalainak a kiépítésére helyeződött a hangsúly (Ege, 2002, Teerioja, 2002).

1. táblázat

Modális választás attól függően, hogy van-e a munkahelynél garantált parkolóhely (Százalékban)

Város	Személygépkocsi	Tömegközlekedés	Egyéb (kerékpár, gyalog)	Összesen
Besançon				
Van	90	6	4	100
Nincs	46	29	25	100
Grenoble				
Van	94	3	3	100
Nincs	53	29	18	100
Toulouse				
Van	99	1	0	100
Nincs	41	24	35	100
Bern				
Van	95	3	2	100
Nincs	13	55	32	100
Genf				
Van	93	3	4	100
Nincs	36	25	39	100
Lausanne				
Van	94	3	3	100
Nincs	35	35	30	100

Forrás: Mezghani [2001].

A parkolással kapcsolatos további megoldást kínál az autóhasználat visszaszorítását célzó adók kivetése. Az Egyesült Királyságban bevezetett WPL (*working parking levies*) a munkaadók által fizetett helypénz, a munkahelyen vagy annak közelében a dolgozók számára fönntartott parkolóhely után fizetett adó. A parkolási adó ötlete onnan származik, hogy:

– egyrészt, a tapasztalatok szerint, amíg lehet a munkahely környékén parkolni, addig az emberek autóval fognak munkába járni (lásd az 1. táblázatot);

– másrészt, míg a parkolási díj emelését az alkalmazottak fizetik, ami népszerűtlen intézkedés, addig a WPL-t a munkaadók fizetik, ami kevésbé népszerűtlen intézkedés.

A WPL-ből befolyó pénzt az önkormányzatok a tömegközlekedés fejlesztésére költetik. Gondot jelent ugyanakkor, hogy a franciaországi VT⁵-vel ellentétben a brit WPL-t nem univerzálisan vezették be. Egyes városok alkalmazzák, mások nem. Ez kihat a városok befektetésvonzó képességére, versenyképességére is. Sok város azért nem vezette be, mert e nélkül is elég pénzt kap a kormánytól a tömegközlekedés fejlesztésére. Ha az adó univerzális lenne, akkor nagyobb hatékonysággal működhetne.⁶ (*Bonsall, 2002*).

Végül felsorolásszerűen bemutatjuk a Nemzetközi Tömegközlekedési Szövetségnek (UITP)⁷ a problémával kapcsolatos legfontosabb ajánlásait.

– Szükség van a városközponti és a munkahelyi parkolás megnehezítésére, a lakosságszámra vetített parkolóhelyek minimális számára vonatkozó sztenderdek csökkentésére. A munkahelyekre és a kereskedelmi létesítményekre szigorú maximumsztenderdeket kell bevezetni. (Az európai nagyvárosok ezen a téren nagy változatosságot mutatnak: Nürnbergben 12 alkalmazott után egy parkolóhely létesítését engedélyezik. Genfben és Luzernban ez az arány 10:1, Lyon és Marseille esetében 4:1, míg Toulouseban és Strasbourgban 1,3:1.)⁸

– Meg kell oldani a városközpontba való behajtás díjait, forgalmi időszakról függően emelkedő tarifákkal. Norvégiában (Oslo, Bergen), Londonban és Szingapúrban már vannak erre konkrét példák. A különbség az, hogy míg Norvégiában az így befolyó pénzt az autópálya-hálózat kiépítésére, addig Londonban és Szingapúrban a tömegközlekedés fejlesztésére és/vagy olcsóbbá tételére fordítják.

– A magánautókat a városközpontból ki kell szorítani. Jó példa erre Strasbourg, ahol az átmenő forgalmat a központon keresztül az autók hurkokon történő visszavezetésével küszöbölték ki (lásd a 2. ábrát).

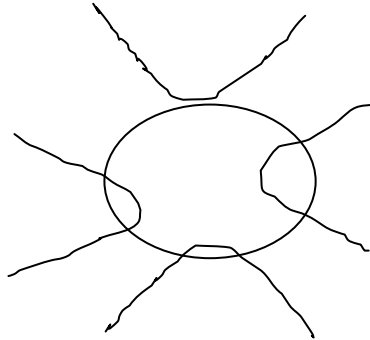
⁵ A VT-t (*versement transport*, vagyis közlekedési járulék) a 9 főnél többet foglalkoztató munkaadók fizetik a dolgozók nettó bére után (általában 1,00-1,80 százalék). Ez az adó nem a francia városi közlekedés beruházási és működési költségeinek kb. 36-46 százalékát fedezi (1998-as adat), miközben az összes franciaországi adóbevétel kevesebb mint 1 százalékát adja (1994-es felmérés). Az elv az, hogy mivel az utazások jelentős része a munkahely és az otthon között bonyolódik, és a járatok útvonalának kijelölésekor fontos szempont a nagyobb létszámot foglalkoztató cégek elhelyezkedése, a tömegközlekedés finanszírozásába azoknak kell beszámítaniuk, akik az általa nyújtott előnyökből profitálnak (*Thomé, 2001*).

⁶ Az adókkal egyébként is vigyázni kell, mert önmagukban is lehetnek hatékonyságot rontó tényezők. Francia szakértők szerint például csökkenteni kellene a garázsadót, mert ma az emberek egy része a magas adók miatt az utcán parkol (*Meyere, 2002*).

⁷ Union Internationale des Transports Publics = Nemzetközi Tömegközlekedési Szövetség (brüsszeli székhelyű intézmény, mely a szektor szolgáltatóit, hatóságait és beszállítóit fogja össze)

⁸ Ez nem feltétlenül csak makroszabályozási kérdés: Svájcban például egyes cégek bére adják a parkolóhelyeiket az alkalmazottaiknak, a befolyt pénzből pedig hozzájárulnak a tömegközlekedést igénybe vevő munkatársak bérletéhez.

A strasbourgi megoldás



Megjegyzés: Csak a villamos, a taxi és a sürgősségi ellátás járművei keresztezhetik a városközpontot.
Forrás: Mezghani [2001].

A fenti intézkedéseket (parkolási övezetek, adók, központba való behajtás korlátozása stb.) általában megelőzi a tömegközlekedés megfelelő szintre történő fejlesztése. Magyarországon – döntően a budapesti agglomerációban – mindkét megoldásra (tarifaövezetek, adók, illetve adójellegű helypénzfizetés) van példa. A tömegközlekedés fejlesztése helyett azonban az utóbbi években annak visszafejlesztése következett be (járatok kettévágása, ritkítása, megszüntetése). A parkolási rendszerek csakis és kizárólag az adott körzetben enyhítettek a zsúfoltságon, miközben a problémát nem oldották meg, csak egyszerűen „kitelepítették” a külső városrészekbe.

A legfontosabb feladat természetesen – mindenféle tiltást és restriktív intézkedést megelőzően – a tömegközlekedés megfelelő színvonalra történő felfejlesztése. A cél nem az autóközlekedés lehetetlenné tétele, hanem az autó irracionális használatának a visszaszorítása. Napjaink motorizált társadalma csak akkor fogja az autó helyett a tömegközlekedést választani, ha annak színvonala (elérhetősége, gyakorisága, pontossága, sebessége, megbízhatósága, tisztasága stb.) messzemenően kárpótolja azért a kényelmetlenségért, hogy nem ajtótól ajtóig és nem egyedül utazik.

Az egyes politikák összehangolása

A közlekedési problémára az igazi válaszokat a várostervezés (beépítettség), a gazdaságpolitika (ipari parkok, kereskedelmi övezetek) és a közlekedésfejlesztés megfelelő összehangolása hozhatja meg, s az is csak hosszabb távon. A Nemzetközi Tömegközlekedési Szövetségnek a problémával kapcsolatos legfontosabb ajánlásai a következők.

– A területbeépítési tervek és engedélyek olyan irányú változtatására van szükség, hogy megállítható legyen az újabb elővárosi övezetek terjedése (az ún. „elővárosiasodás”). A hangsúlyt a „kompakt” – azaz szervesen összetartozó részekből álló – városok építésére kell helyezni, és az építési tevékenységet a tömegközlekedési útvonalak és megállók közelébe kell terelni. (Az új szemlélet térhódítását mutatja, hogy például az Egyesült Királyságban az új épületek 60 százalékát ma már a létező városhatárokon belül kell tető alá hozni.)

– Olyan lakásfinanszírozási politikára van szükség, amely a családi házak építésével szemben a többfunkciós (lakó-, irodai, szolgáltató-, szabadidős funkciót egyaránt ellátó) városi épülettömbök kialakítását preferálja.

A közlekedési és a földhasznosítási politikák összehangolására több, hasonló irányba mutató példát találhatunk az európai agglomerációkban. Minthogy az elővárosiasodás előrehaladtával egyre nagyobb távolságból ingáznak nagyvárosi munkahelyükre az emberek,⁹ több országban (például Dániában, Finnországban, Spanyolországban, Németországban stb.) is felmerült, hogy célszerű volna a munkahelyek egy részét a vasútállomások közelébe költöztetni.

Helsinkiben és Koppenhágában a külvárosok közötti tömegközlekedési harántvonalak építésével párhuzamosan egyre markánsabbá válik egy olyan politika, melynek keretében ígykeznének:

- egyrészt a munkahelyteremtést a vasútállomások közelébe koncentrálni;
- másrészt a meglévő munkahelyek egy részét a pályaudvarok és vasúti megállók szomszédságába átköltöztetni;
- harmadrészt növelni a lakássűrűséget a vasútállomások körzetében (Ege, 2002; Teerioja, 2002).

Az 5 milliós madridi agglomerációban a közlekedés fejlesztéséért és a földterület hasznosításáért, illetve fejlesztéséért felelősök együttműködve alakítják ki a koncepciókat. Madrid körül így épülnek az új lakónegyedek. A munkahelyek és a lakóterületek a vasúti állomások közelében koncentrálódnak. Az új lakók és az önkormányzatok fizetnek a kiépülő közlekedési hálózatért, mert annak költsége beépül a lakások árába. Ebbe a folyamatba, illetve politikába még az is „belefért”, hogy egy egész egyetemi *campus* átköltöztettek a metróállomás mellé (Cristobal-Pinto, 2002).

2. táblázat

**A tömegközlekedés aránya és annak változása
néhány európai nagyvárosban 1988–1997 között**

Agglomeráció	Népesség (millió fő)	Tömegközlekedés aránya (százalék)	Változás 1988/1997 (százalék)
Madrid	5,0	54	+29
Barcelona	4,3	42	-5
London	7,1	40	+4
Stockholm	1,8	40	+9
Lisszabon	2,5	38	-23
Athén	3,7	35	-20
Brüsszel	1,0	34	+14
Amszterdam	1,8	29	-
Párizs	11,0	27	+4
Frankfurt	5,0	22	+21
Manchester	2,6	21	-27
Genf	0,4	21	-

Forrás: EMTA [2000].

Az EMTA¹⁰ egy 2000-ben végzett vizsgálata alapján megállapítható, hogy Madrid és elővárosai közlekedésében – nemzetközi összehasonlításban is – kiemelkedő szerepet

⁹ Koppenhágában az átlagos ingázási távolság 1945-ben 4, 1973-ban 6, 2001-ben pedig már 15 kilométer volt (Ege, 2002).

¹⁰ *European Metropolitan Transport Authorities* (az európai városi közlekedési felügyeletek közös szervezete).

játszanak az egyes tömegközlekedési módok. (Lásd a 2. táblázatot.) A központból sugárirányban kiinduló utak mentén összpontosuló népesség elszállítását elsősorban a több mint 15 000 kilométernyi buszhálózattal oldják meg, de növekvő a vasút és a folyamatosan bővülő metróvonalak teljesítménye is (EMTA, 2002).

A németek szintén arra törekszenek, hogy a lakónegyedeket és a munkahelyek növekvő részét a tömegközlekedési csomópontok, vasútállomások közelébe összpontosítsák.

A pályaudvarok és megállók egyrészt a vasúti közlekedés, másrészt a városok, a városi tömegközlekedési hálózatok „bejáratai”, belépési pontjai. Régen három épület határozta meg a kisebb városok összképét: a templom, a városháza és a vasútállomás. A XX. század elejéig a vasútra mint nagyvilágra nyíló kapura tekintettek, s ezért kellő gonddalal és pompával építették a pályaudvarokat. Később az emberek hosszú évtizedekre megfedledkeztek róluk. A német vasút állandó likviditási problémái közepette folyamatosan csökkentette a kiszolgáló személyzetet, a karbantartási munkálatokat pedig a minimálisra csökkentette, vagy éppen eltörölte. A magánközlekedés térhódításával a vasút és a pályaudvarok mindinkább elvesztették korábbi funkcióikat, s az állomásépületek és környékük rehabilitációját csak az utóbbi évtizedben kezdték meg. A fordulópontot ebben a tekintetben az 1994-es vasúti reform jelentette: azelőtt a fenntartáson volt a hangsúly, azóta pedig a marketingen és az értékesítésen. A német vasút (*Deutsche Bahn*) ingatlanvagyonát felértékelték az új célkitűzések. Az ingatlanok központi vagy városközpontozó közeli fekvése jó fejlesztési/hasznosítási lehetőségeket kínált (Arndt, 2002).

A frankfurti közlekedési szövetség¹¹ (RMV = *Rhein-Main Verkehrsverbund*) 14 ezer négyzetkilométeres területet fed le, ahol kb. 5 milliónyi népesség él. A frankfurti közlekedési szövetség területén nagyszámú és változatos vasúti pályaudvar található, melyek hasznosításánál – a madridi megoldáshoz hasonlóan – az utóbbi időben előtérbe került a lakó- és kereskedelmi negyedeknek, illetve általában a munkahelyeknek a tömegközlekedési csomópont körzetébe történő központosítása. A frankfurti többközpontú agglomeráció adottságainak megfelelően a nagyobb városok (Frankfurt, Wiesbaden, Darmstadt, Offenbach, Hanau, Friedberg, Bad Homburg stb.) pályaudvarai köré jelentősebb, a közepes és kisebb települések (például Giessen, Limburg, Marburg, Wetzlar, Fulda stb.) vasúti megállóinál pedig szerényebb méretű ingatlanfejlesztést terveztek.

¹¹ A tömegközlekedési módok közötti összhangot a nagyobb agglomerációk környékén az ún. közlekedési szövetségek (*Verkehrsverbund*) hivatottak biztosítani. Németországban ma körülbelül 40-50 ilyen szövetséget találunk, melyek szervezeti felépítésükben, kompetenciájukban, valamint abban különböznek egymástól, hogy milyen módon fedezik a közlekedés fejlesztési és működési kiadásait.

A közlekedési szövetség legerjedtebb típusa a csak az önkormányzatokat tömörítő ún. „háromszintes” megoldás, amelyben tisztán szétválnak a politikai és az üzemeltetői feladatok. Ilyen szövetség működik például Hamburgban (1996 óta), Karlsruheban, valamint Kölnben és Bonnban. A frankfurti megoldás némiképp különlegesnek tekinthető, amennyiben – a terület földrajzi kiterjedése miatt – a szövetség a városi közlekedéssel kapcsolatos felelősségét a szolgáltatókra és a településre hárította, s csupán a regionális közlekedést érintő felelősségét, valamint a menetrendekre és a jegyárakra vonatkozó koordinációs feladatait tartotta meg.

A közlekedési szövetségek, lényegüket tekintve, minimálisan *tarifaközösséget* jelentenek. Ebben az esetben a szövetség feladata arra terjed ki, hogy létrehozza és működtesse az integrált jegyrendszert, valamint biztosítsa a jegybevétel könyvelését, és annak a szolgáltatók közötti megfelelő szétosztását. A szövetségek többsége azonban ennél tovább megy, és *valódi közlekedési felügyeletként* funkcionál. Feladataik közé tartozik (az integrált jegyrendszer megteremtésén túlmenően):

- a kínálat kialakítása és tervezése,
- a különböző közlekedési módok kínálatának összehangolása (átszállások térbeli és időbeli összehangolása),
- a szolgáltatók egységes megjelenésének (imázs, dizájn, egyenruhák stb.) biztosítása,
- a P+R parkolók menedzselése,
- hosszú távú közlekedési tervek kidolgozása az önkormányzatok részére.

A közlekedési szövetségek a felhasználó szempontjából azt garantálják, hogy az utas egyazon jeggyel a különböző közlekedési eszközök egész láncolatát használhatja, anélkül hogy túl sokat kellene várakoznia, illetve gyalognia az átszállások során (CERTU, 1999).

Megjegyzendő, hogy bár a frankfurti agglomerációban a tömegközlekedés (különösen a vasúti és az elővárosi vasúti) rendkívül fejlett, a „motorizált” utazások közel nyolcvan százaléka magánautón bonyolódik (lásd a 2. táblázatot). Eközben a vállalkozások az alacsonyabb adóterhelés reményében egyre nagyobb arányban költöznek ki az elővárosokba (EMTA, 2002).

Sajnos a fent bemutatott példákkal kapcsolatban nem lehet nem észrevenni a nyugati és a magyar mentalitásban meglévő különbséget. Nyugat-Európában természetesnek veszik, hogy a fejlődés velejárójaként – aki megteheti – családi házba költözik. A családi házas övezetek jellemzően a város szélén, illetve a városhatáron kívül találhatók. A régi demokráciákban ilyenkor a választott tisztségviselők igyekeznek az adottságokhoz igazítani a közlekedési és az egyéb infrastrukturális kínálatot (utat, elővárosi vasutat építenek, a munkahelyeket kitelepítik, esetleg lakóövezeteket létesítenek a nagyobb vasúti csomópontok közelében stb.). Magyarországon inkább az elővárosiasodás káros mivoltáról beszélnek ahelyett, hogy a kitelepülő tíz- és százazrek igényeinek megfelelően alakítanák át a terület és közlekedésfejlesztési elképzeléseket.

A tömegközlekedés fejlesztése

A zsúfoltság igazi ellenszere a *tömegközlekedés fejlesztése*. Kezdjük itt is a Nemzetközi Tömegközlekedési Szövetség ajánlásaival.

– Szükséges a tömegközlekedés saját pályán (biztosított útvonalakon) történő kiépítése a felszínen vagy a föld alatt vezetve. Ennek olcsóbb változata, ha a busznak van saját, fizikailag elkülönített sávja. Később, ha a közlekedési hatóságnak több forrás áll a rendelkezésére, ezt át lehet alakítani villamosjárártá. Követendő példa az is, amikor a vasutat nem számúzik a városközpontból, csupán a föld alá vezetik (például: Brüsszel); így az elővárosi vonatok több helyen is megállhatnak a városközpontban, s az ingázóknak nem kell felszíni közlekedést használniuk a városközpontban való átjutáshoz.

– Célszerű a P+R szolgáltatások fejlesztése a tömegközlekedési megállóknak szomszédságában. (Itt nem csak mennyiségi fejlesztésről van szó, hanem például olyan koordinált megoldásról, hogy ha valaki már megvette a parkolójegyet, akkor azzal felszállhasson a tömegközlekedési eszközre.)

– A taxis cégeket és az autókölcsönzőket be kell vonni a felhasználóbarát, összehangolt közlekedési rendszer kiépítésébe. (Példa: a kollektív és a magánközlekedést ötvöző *train-taxi*¹² szolgáltatások Hollandiában.) (Mezghani, 2001)

A kollektív közlekedési hálózatok hatékonyságának a növelését célzó fejlesztésre három alapvető módszer ismeretes:

- *építés* (új elemek kiépítése, meglévők korszerűsítése + karbantartás);
- *megfelelő működtetés* (vagyis a kiépült infrastruktúra és a köz által igényelt szolgáltatás hatékony működtetése, illetve biztosítása); és
- *koordináció* (azaz a különböző – közlekedési, területfejlesztési, környezetvédelmi stb. – politikák és a különböző közlekedési módok és szolgáltatások megfelelő összehangolása).

¹² 4-5 euró átalány ellenében az utas a *train-taxi* általában többedmagával megosztva, és maximum 10-15 perces várakozás után használhatja mintegy 110 hollandiai vasútállomás kb. 8 kilométeres körzetében, a vonatállomásra való ki-, illetve az onnan való visszajutásra (*forrás*: Train-taxi web). A három legnagyobb holland városban (Amsterdam, Rotterdam, Hága) – valószínűleg a taxik nagy száma, a jó szolgáltatási színvonal, illetve a rendelkezésre álló tömegközlekedési hálózat fejlettsége miatt – nincs *train-taxi* szolgáltatás. (Wilkommen in der Nederlanden – web).

A fizikai infrastruktúra *építési* munkálataihoz viszonylag sok pénzre van szükség. Nem mindegy, hogy ezt a hatalmas összeget milyen hatékonyan költik el. A nyugat-európai példák azt mutatják, hogy a pénzköltés hatékonyságának egyik legfontosabb záloga a megfelelő mélységű és tagoltságú *decentralizáció*. A régi demokráciákban az emberek nem szeretik, ha helyettük és a fejük felett (kormányzati szinten) döntenek az őket érintő beruházásokról. Az egyik legjobb példát az 1982-es francia decentralizációs törvény szolgáltatja, amely alapján a három helyi közigazgatási szint (régió, megye, település) között egyrészt nincs hierarchikus kapcsolat (alá- és fölérendeltségi viszony), másrészt az egyes feladatok konkrét igazgatási szintekhez tartoznak. A decentralizációs törvényhez kapcsolódik a közlekedési törvény is, amely az egyes közlekedési feladatokat egyes konkrét közigazgatási szintekhez delegálja. Minthogy a jogok decentralizációja mit sem érne a megfelelő forrásallokáció nélkül, a francia rendszer a jogokhoz (illetve szolgáltatási kötelezettségekhez) a szükséges anyagi erőt is hozzárendeli.

Magyarországon egyelőre szó sincs az infrastruktúra-fejlesztés decentralizálásáról. A pénz túlnyomó többsége felett a mindenkori kormány diszponál. Régiók csak papíron léteznek, a megyék és a települések önerőből minimális fejlesztésre képesek. Így fordulhat elő az, hogy az aktuális magyar közlekedéspolitiká szerinti az elkövetkező 10-12 évben új közlekedési infrastrukturális kapacitások kiépítése szinte kizárólag a gyorsforgalmi közúthálózat javára képzelhető el. Több száz- és ezermilliárd forintról van szó, melyet az egész társadalom fizet. Ugyanakkor egy kellően decentralizált, demokratikus országban talán másképpen, a helyi igényeknek jobban megfelelően költenék el a pénzt.¹³ Fentiek tükrében igen szomorú, hogy bár a minisztériumi szakemberek látják a helyes irányt,¹⁴ az erőltetett ütemű sztrádafejlesztésnek még sincs alternatívája.

Működtetés

A hálózati hatékonyság növelése természetesen nem csupán a rendszer új elemekkel való bővítésével lehetséges, hanem a meglévő hálózat hatékonyabb *működtetésével* is. A nyugat-európai országokban több pozitív példát is találunk arra (a francia vidéki agglomerációk tömegközlekedése vagy a londoni buszforgalom stb.), hogyan tudtak jelentős javulást elérni a tömegközlekedési rendszerek működésében. A megoldás az volt, hogy a hálózat kisebb-nagyobb egységén a szolgáltatási tevékenységre tendert írtak ki. A *versenyztetés* révén csökkentek az üzemeltetési költségek – s ezáltal a közületi szubvencionálás iránti igény –, javult a szolgáltatás minősége, nőtt az utasforgalom. A német városi közlekedésben ugyan nincs versenyhelyzet – a szolgáltatók (a városi közművek) örök időre szóló monopóliummal rendelkeznek –, mégis magas színvonalon szolgáltatnak. Más kérdés, hogy ebben a formában a tömegközlekedés igen sok pénzébe kerül az adófizetőknek, mert egyrészt az energiaszolgáltatás nyereségéből fedezni lehet a tömeg-

¹³ „Mivel a rendelkezésre álló források igen korlátozottak, az autópályák építésére fordított összeget a közlekedés egyéb területeiről kell elvonni, így például a meglévő közutak karbantartásától, a tömegközlekedés működtetésétől, a vasúthálózat fenntartásától, a kerékpáros és gyalogos közlekedés feltételeinek javításától. Ennek következtében társadalmi szinten jóval nagyobb mértékben romlik az elérhetőség, mint amennyire esetleg javul az autópályák létesítésével.” (Lukács, 2003)

¹⁴ „A hazai közlekedéspolitiká okulva a fejlett európai országokban a motorizációs robbanás idején érvényesített, a közúti közlekedést előtérbe helyező politika kudarcából, azt tartja követendőnek, hogy a vasúti és a vízi szállítás részarányát tartsuk meg a Nyugat-Európában kialakultnál magasabb szinten, a tömegközlekedés részarány-csökkenési ütemét mérsékeljük, s növeljük a kombinált árufuvarozások részarányát.” (Zsolnay, 2003)

közlekedés veszteségét, ami komoly adómegetakarítást jelent a vállalatnak, másrészt a szolgáltatót semmi sem kényszeríti költségtakarékos működésre.

Magyarországon a városok nem olyan gazdagok, mint Németországban. Következésképpen érdemes volna a versenyeztetésben tapasztalatot szerzett nyugat-európai országok példáját követni. Ha már nincs elegendő forrásunk a hálózatok gyors bővítésére, legalább a működtetés terén próbáljuk meg a hatékonyság növelésében rejlő tartalékokat maximálisan kiaknázni.

Kooperáció

A hálózati hatékonyság növelésének harmadik fő területe a különböző hatóságok és szolgáltatók közötti *kooperáció*. A kooperáció legkorszerűbb megjelenési formái az *integráció* és az *intermodalitás*.¹⁵

Integráció igen különböző szinteken jöhet létre:

- a várospolitikai és a közlekedési politika összehangolásának a szintjén,
- a város és az elővárosok kooperációja szintjén,
- a közlekedési módok között stb.

Ha egy adott városban vagy agglomerációs övezetben több szolgáltató is tevékenykedik (helyi tömegközlekedés, távolsági buszjárat, vasút stb.), ott érdemes a közlekedési felügyelet felelősségi körébe utalni a különböző szolgáltatók tevékenységének összehangolását és integrálását. Az összehangolás mai legkorszerűbb formáit jelentik a tarifaintegrációk, illetve az egyre inkább terjedőben lévő közlekedési szövetségek („*one ticket – one tariff – one timetable*”). Ezekben az egységes jegyár nemcsak azt célozza, hogy az utazóközönségnek egyszerűbb legyen a dolga, hanem azt is, hogy ne a különböző tömegközlekedési módok között alakuljon ki verseny, hanem a tömegközlekedés és az autóközlekedés között.

Érdekes módon – de egyáltalán nem véletlenül – az intermodalitás megteremtésében éppen az a Németország jutott a legmesszebbre, amely ország a városi szolgáltatások liberalizálásában a legjobban lemaradt. A jelenség magyarázatát talán abban kereshetjük, hogy a kizárólag közületi szereplők között folyó egyeztetés mindig könnyebb, mint amikor a koordinációba magáncégeket is bevonnak. Ez utóbbiaknak ugyanis kereskedelmi érdekeik is vannak. Másrészt nagyon fontos, hogy a közlekedés összehangolását végző fórumon

¹⁵ A helyi közlekedés csak akkor lehet igazán hatékony, ha a különböző járatok menetrendje lehetővé teszi a gyors, a peronok elhelyezkedése pedig a közeli átszállást – azaz megvalósul az intermodalitás. De mi is az *intermodalitás*? A kifejezés a különböző közlekedési módok közötti koordinációra, illetve integrációra utal, ami lényegében az egyes közlekedési módok gazdasági, ökológiai és funkcionális előnyeinek hatékony kombinációját jelenti. A cél a magánautó-használat ésszerű visszaszorítása. Ennek érdekében a következő minimum feltételeket kell biztosítani.

– Az intermodális kapcsolatokat úgy kell létrehozni, hogy azok a meglévő adottságokra épüljenek. Más szóval: ott kell „fűlön csípni” a fogyasztót, ahol az általában tartózkodik, azaz a kocsjában. A tömegközlekedés peronjait úgy kell elhelyezni, hogy az autóból gyorsan és kényelmesen el lehessen érni azokat, máskülönben a többség a kocsjában marad.

– Az intermodális transzfert (az átszállást) a használó számára egyszerű és egységes rendszerben kell megoldani, amihez a gyors és teljes körű utastájékoztató is hozzátartozik;

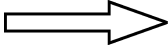
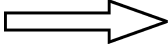
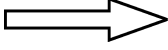
– A megfelelő intermodális kapcsolatra épülő tömegközlekedés tarifáit úgy kell megállapítani, hogy vonzó alternatívát jelentsen az autóközlekedéssel szemben. A szűk piaci keresletre építő, drágább szolgáltatás – például a jómódú, s a viszonylag drágább minőséget is megfizetni hajlandó üzletemberek szállítására alkalmas reptéri gyorsvasút – nem jelent megoldást a közlekedési alapproblémára, s így kevésbé releváns a közlekedési és a környezeti politika számára.

– A monomodális – vagyis az autóközlekedésre épülő – közlekedési rendszerrel szemben az intermodális rendszer egy fejlettebb formát jelent, ami kulturális értelemben is fejlettebb társadalmat feltételez. Minthogy minden viselkedési forma tanulható, az oktatásnak, a médiának, a politikának megvan a maga felelőssége az emberi gondolkodás fejlesztésében (Canzler, 1999).

többségi szavazással lehessen dönteni. A kormányközinek nevezhető, alternatív struktúra ugyanis a leggyengébb láncszem akarátát érvényesíti a többséggel szemben.

Fentiek tükrében a magyarországi helyzet elszomorító. A Budapesti Közlekedési Szövetség (BKSZ) létrehozása körül immár 10 éve folyik a résztvevők (MÁV, VOLÁN, BKV) közötti egyeztetés, mindenfajta eredmény nélkül. Elképzelhető, hogy a koordináció tekintetében Magyarországnak nem a német, hanem inkább a francia példát kellene követnie. Németországban a viszonylag hasonló nagyságrendű városok könnyebben össze tudták hangolni az érdekeiket, mint Franciaországban, ahol jellemzően egy nagyvárost sok kisebb vesz körül. A franciák végül úgy oldották meg a problémát, hogy anyagilag (*adókvetési jog, kétszeres állami támogatás révén*) érdekeltté tették az önkormányzatokat, illetve a helyi közlekedési felügyeletet, hogy közös közlekedési egyesületet hozzanak létre. Magyarországon valószínűleg elkerülhetetlen, hogy az állam anyagilag is támogassa a különböző szintű koordinációt, hiszen az ily módon elköltött pénz (*gazdaságilag, a humán egészségügy és a környezet szempontjából, valamint nem utolsósorban politikailag is*) sokszorosan megtérül, amennyiben a változások eredményeképpen jól működő, konzisztens közlekedési rendszer jön létre.

Összefoglalva: *a kollektív közlekedési hálózatok hatékony működéséhez – minimális szabályként – a következő (Nyugat-Európában a gyakorlatban is kipróbált és bevált) elveket kell figyelembe venni:*

Építés		Decentralizáció (nemcsak a jogok és kötelezettségek, hanem a megfelelő források decentralizálása is)
Működtetés		Versenyeztetés (a felügyeleti és a szolgáltatási funkció szétválasztása, kettő között szerződéses viszony)
Koordináció		Integráció-intermodalitás (különböző politikák, hatóságok és szolgáltatók munkájának összehangolása; tarifaintegráció, közlekedési szövetség, trinóm ¹⁶)

És a magyar hálózatok?

Magyarország vonatkozásában a közlekedési hálózat emlegetésekor általában két országos hálózatra gondolunk: a közúthálózatra és a vasúthálózatra. A belföldi légi közlekedés az ország kis mérete és Budapest centrális elhelyezkedése miatt, a vízi forgalom pedig a hajóutak és a hajópark állapota miatt marginális jelentőségű.¹⁷ Ezen kívül

¹⁶ Egy trinóm a következő elemekből áll:

- egy városközponti vasúti pályaudvarból, ami kapcsolatot biztosít a klasszikus és/vagy a gyorsvasút, valamint a városi tömegközlekedés különböző ágai (metró, busz, villamos stb.) között;
- egy légikikötőből, vasúti és autópálya-kapcsolattal, ami lehetővé teszi a regionális, nemzeti, nemzetközi, sőt esetlegesen az interkontinentális hálózatok összekapcsolását;
- és egy, a két platformot összekötő kapcsolatból, mely korábban szinte kizárólag autópálya-kapcsolat volt, de manapság egyre inkább vasúti összeköttetés, a változás mögött az autópályákon tapasztalható egyre nagyobb zsúfoltság, illetve a repülőtereknek a városközpontoktól való fokozatos távolodása áll.

¹⁷ Ez azonban nem jelenti azt, hogy ennek mindig így kell maradnia. Csak egy példa: Magyarországon a legtöbb folyó gyakorlatilag hasznosítatlanul átfolyik. A hasznosítás többirányú is lehetne (például: energia-termelés, öntözés, árvízvédelem, turizmus stb.), a különböző területek érdekeit azonban össze kellene egyeztetni. A nagyobb folyók közét például rácsszerű csatornahálózattal lehetne kitölteni. Az eredmény: nagyobb párolgás – ami kellemesebbé tenné az aszályra hajlamos területek éghajlatát –, az öntözhető földek arányának ugrásszerű növekedése – ami a természetlakok évenkénti ingadozását egy, a mainál magasabb szinten csökkentené –, a vízi közlekedés legalább a turizmust kiszolgáló ágának a fellendülése stb.

eszünkbe jut még a budapesti és a főváros környéki közlekedési rendszer, esetleg néhány vidéki városnak a növekvő forgalomból adódó kényes közlekedési helyzete.

A közlekedési hálózatok fejlesztésére vonatkozó stratégia kidolgozásakor általában két kérdést érdemes vizsgálni:

- hogyan épüljön fel az adott hálózat,
- hogyan kapcsolódjanak az adott hálózat elemei egymáshoz, illetve más hálózatok elemeihez.

Egy olyan országban, amely egyrészt nála fejlettebb országok közösségéhez szeretne tartozni, s az infrastruktúra terén több évtizedes lemaradásban van, másrészt, ahol viszonylag kevés az infrastruktúra fejlesztésére mozgósítható pénz, ott nyilvánvalóan szükség van egy országos tervre, amelyben világosan megfogalmazzák, hogy milyen igényt milyen közlekedési eszközzel (vasút, busz, autó stb.) célszerű kielégíteni. Ily módon elkerülhető, hogy párhuzamosságok alakuljanak ki, ami kidobott pénz, hiszen az infrastruktúra igen drága dolog, s minden mást is megdrágít.¹⁸

A megoldást a következők jelentenék.

– A nagyobb távolságra (>100 km) történő utazás esetén célszerű a vasúti közlekedést preferálni; ehhez természetesen az kell, hogy vasúton kényelmesebben, gyorsabban és olcsóbban lehessen eljutni a célállomásra, mint közúton (busszal vagy autóval). Ez csak úgy lehetséges, ha egyrészt az országos vasúthálózat fejlesztése prioritást élvez az országos közúthálózat fejlesztésével szemben, másrészt megoldott a vasútállomások megközelíthetősége (tömegközlekedéssel, azaz például merőleges irányú buszos ráhordással: *halgerinc a vasút, a szálkák a buszjáratok, és/vagy magánközlekedéssel*).¹⁹

– Kisebb, de nagyvárosi szakaszt is magába foglaló – jellemzően munkahelyre és iskolába járás, illetve ügyintézési, gyógykezelési célú – utazás esetén célszerű a helyi, illetve elővárosi tömegközlekedést előnyben részesíteni, amihez kedvező feltételeket teremthet, ha az agglomerációs övezet szolgáltatói összehangolják a tevékenységüket, megteremtik a térben és időben egyaránt gyors átszállások lehetőségét, és tarifaszövetiséget hoznak létre egymással.

– Hétfvégi és szabadidős programok, nyaralás, rokonlátogatás és nagyobb bevásárlás esetén pedig a magánautó lép előtérbe, amelyhez megfelelő kistérségi, regionális, illetve országos közúthálózat szükséges.

Természetesen egészen más logika alapján is föl lehet építeni egy közlekedési rendszert. Lehet azt mondani, hogy az emberi szabadságjogokhoz a XXI. században hozzátartozik az, hogy a magánautót bármilyen céllal, bárhol használni lehessen. Ebben az esetben a közlekedésfejlesztési stratégia első helyén nyilvánvalóan az országos gyorsforgalmi közúthálózat mielőbbi kiépítése szerepel.²⁰

¹⁸ Köztudott, hogy a fejlett országokban részben azért magasabb az árszínvonal, mert rengeteg fix infrastruktúra van kiépítve (utak, hidak, alagutak, járdák, rámpák stb.), aminek a karbantartási költségeit az árucikkek árában kell megfizetni.

¹⁹ Ez utóbbi esetben szükség van autók és kerékpárok megfelelő őrzését biztosító parkolói kapacitások kiépítésére (P+R).

²⁰ A fiatal demokráciákban egy effajta stratégia általában találkozhat a gyorsan megizmosodó és türelmetlen új elit mobilitási igényeivel, ezért az új infrastruktúra először a legfejlettebb szomszédos országok felé épül ki.

A jelenleg ismert hazai közlekedési stratégia – megvalósulása esetén – középtávon azt eredményezheti, hogy javulni fog az autópályával érintett térségek elérhetősége, ugyanakkor a határ menti térségekből és a határon túlról is egyre nagyobb forgalom fog a fővárosra és a főváros környéki utakra zúdulni.²² Úgy látszik, hogy nem tekintik korszerű közlekedési eszköznek a vasutat, gyakorlatilag semmilyen új vonal kiépítését nem tervezik.²³ Pedig a hálózatból szinte teljesen hiányoznak a harántelemek. A vasúthálózatra vonatkozó elképzelések kimerülnek a meglévő hálózat egy részének rehabilitációs fejlesztésében, villamosításában, illetve a budapesti elővárosi vasúti szolgáltatás színvonalának emelésében. Magyarországon várhatóan nem fog kiépülni a nyugat-európai vasúti közlekedés szinte egyedüli rentábilis ágazata, a gyorsvasúti hálózat. Minthogy a közúti gyorsforgalmi hálózat 2015-ig – a tervek szerint – szinte az egész országot lefedi, a vasút versenyképessége – a rehabilitáció ellenére – tovább fog gyengülni a magán-autózással szemben.

A MÁV-val kapcsolatos kormányzati stratégia kimerül a válságmenedzselésben. Ide tartozik, hogy a döntően alacsony kihasználtságú 4000 kilométeres mellékvonalakat nem tekintik a jövőbeni optimális vállalatmérethez tartozó hálózat részének (Udvari, 2003). Az az elképzelés, miszerint a mellékvonalak fölötti közlekedési felügyeleti jogköröket decentralizálják – vagyis átadják az egyelőre csak papíron létező régióknak –, csak akkor működne, ha a jogokkal együtt a vasútvonalak működtetéséhez szükséges pénzügyi forrásokat is az alsóbb közigazgatási szinthez delegálnák. Erre azonban valószínűleg nem kerül sor, vagy ha igen, akkor az így átadott források nem fogják fedezni az ésszerű működtetéshez elengedhetetlen fejlesztések költségeit. A régiók nem tehetnek majd egyebet, minthogy kiárúsítják a mobilizálható vagyont (például a vasúti ingatlanokat), és megszüntetik a szolgáltatást.²⁴

A jelenlegi magyar közlekedéshálózat-fejlesztési stratégia egyik legfontosabb hibája a statikus szemlélet: a jelenlegi helyzetből indul ki, anélkül hogy vizsgálná a jelenlegi helyzethez vezető okokat. A vasút esetében például a mai keresleti viszonyok kialakulásában jelentős szerepet játszott a kínálati oldal változatatlansága, az egyéb közlekedési módokhoz képest egyre növekvő relatív lemaradása. Miközben a közúti közlekedés, ha lassan is, de folyamatosan korszerűsödik (utak, hidak épülnek, megújul a járműpark), a

²¹ A hazai stratégiára vonatkozó, hozzáférhető dokumentumokat lásd: Zsolnay [2003], Udvari [2003], GKM [1], [GKM [2].

²² Ez abból adódik, hogy Magyarországon az elővárosi és a tranzitforgalom levezetését egyaránt az M0-s körgyűrűvel próbáljuk megoldani. A gyűrűnek ma még csak töredéke van kész, a kettős funkcióból adódó túlterhelés pedig közép- és hosszú távon sem ígér a mainál jobb közlekedési helyzetet.

²³ Kivételnek tekinthetjük a Ferihegy–Nyugati pályaudvar közötti gyorsvasútra vonatkozó elképzeléseket. Ugyanakkor tény, hogy az ilyen jellegű beruházások azon kevesek közé tartoznak, amelyek a magántőke érdeklődését is felkeltik, hiszen az üzletemberek városközpontba történő utaztatása általában profitábilis tevékenység. Vagyis egy ilyen projekt relatíve kevesebb állami támogatást igényelne.

²⁴ Mindez nem jelenti azt, hogy a decentralizáció ne lehetne sikeres, hiszen vannak iránymutató külföldi példák. Hollandiában a helyi érdekű vonalakról a tartományok döntenek, nemzeti tender nyomán. Két mellékvonal ma már koncesszió alapján működik: a Syntus (az NS Reizigers, a coneXXion holding és a francia Cariane közös vállalata) Achtertoek környékét látja el, míg a Noordned (Arriva Nederland 50 százalék, NS Reizigers 49,9 százalék, ABN/AMRO 0,1 százalék) Észak- és Délnyugat-Frizlandban, Groningen környékén vett át néhány vonalat a nemzeti vasúttársaságtól. Mindkét cég buszjáratokat is működtet, a gördülőállomány zömét az NS-től (a holland MÁV-tól) lízingeli, a karbantartást pedig alvállalkozókkal végezteti el. A dolgozók többsége szerteágazó munkát végez: mozdonyt, buszt vezet, ha kell, részt vesz az utasellátásban, illetve a kisebb javítási munkákhoz is ért. A koncesszió 5+5 évre szól, azaz egyszer tender nélkül megújítható (Somai, 2001).

vasúti közlekedés terén – a megfelelő beruházások elmaradása miatt – sem a közlekedés sebessége nem nőtt, sem a közlekedési eszközök cseréje nem történt meg.²⁵

Ebben a helyzetben természetesnek tekinthetjük, hogy a viszonylag kisebb távolságra történő utazást lehetővé tevő vidéki – azaz a fővárosi agglomerációtól eltérően kevésbé zsúfolt utakkal rendelkező – körzetekben a vasúti mellékvonalak járatait nagyon kevesen veszik igénybe. Természetesen mindjárt más lenne a helyzet, ha ezeken a vonalakon – napszaktól függően – negyed- vagy félóránként korszerű motorvonat közlekedne, amelyhez helyi buszjáratok kapcsolódnának.²⁶ Egy infrastrukturális fejlesztés ugyanis jelentős változást hozhat az utazási szokásokban, illetve új keresletet is provokálhat az adott szolgáltatás iránt.²⁷ Nem is beszélve arról, hogy milyen kedvező változást hozhat az adott térség gazdasági fejlődésében. (Érdekes módon itthon ezt a hatást általában az autópályákkal kapcsolatban szokták hangsúlyozni, pedig logikusnak ennek igaznak kell lennie a korszerű vasútvonalakra is.) Minthogy az alacsony kihasználtságú vasúti mellékvonalak döntően hazánk legelmaradottabb vidékein futnak, egy vasúti korszerűsítés jó alapot teremthetne az adott térségek felzárkóztatásához, a népesség helyben tartásához, új vállalkozások beindulásához.²⁸

A magyar közlekedési stratégia kialakítói a statikus szemléletből téves következtésre jutnak. A vasúti mellékvonalak gyenge kihasználtsága úgy tűnik, elégséges ok fokozatos leépítésükre, illetve a vonatok buszokkal való helyettesítésére. Ezzel kapcsolatban két dolgot érdemes megemlíteni:

– egyrészt a jelenlegi szolgáltatási színvonal mellett (napi néhány vonatpár) nem nehéz a vonatokat busszal pótolni. Egy negyed- vagy félórás ütemezésű menetrend esetén nyilván közel sem ilyen egyszerű a helyettesítés;

– másrészt, a busszal való utazás nem egyenértékű a vonatozással; legalábbis a felhasználó szempontjából a busz drágább, kényelmetlenebb, veszélyesebb, a környezet szempontjából pedig szennyezőbb, mint a vonat.²⁹

Fontos megjegyezni, hogy a tervek megvalósulása esetén a kötött pályás (vasúti) közlekedésből egyre többen kényszerülnek át a közutakra (magánautóba vagy buszba), ami tovább növeli az utakon a zsúfoltságot, illetve ez utóbbi externális hatásaként tovább rontja a közlekedésbiztonsági és az általános egészségügyi helyzetet.

A jelenlegi közép- és hosszú távú tervek nem veszik figyelembe a nemzetközi közlekedésfejlesztési irányzatokat (például: integráció, intermodalitás, trinómok), és ebből adódóan teljességgel hiján vannak a korszerű – az előttünk iparosodott országok bizonyos tévutainak elkerülését lehetővé tevő –, radikálisan újszerű fejlesztési elképzeléseknek.

²⁵ Ma Magyarországon zömében azok az emberek utaznak rendszeresen vasúton (beleértve a HÉV-et is) – illetve (Budapest kivételével) általában azok használják a tömegközlekedést –, akiknek nincs más választásuk (azaz nem képesek megfizetni a magánautózás költségeit), és közülük is jellemzően azok, akiknek valamilyen kedvezményes jegyük van.

²⁶ Ebben az esetben például az idős emberek nem szorulnának az autóval rendelkező gyermekeik segítségére, vagy nem töltenék egész napjukat utazással, csak mert fel kell utazniuk a kistérségi kórházba vérvételre.

²⁷ A francia gyorsvasút (TGV) Párizs és Lyon közötti szakaszának 1981-es megnyitását követően, becslések szerint az utasok 40 százaléka új utazó volt, kb. negyede korábban személygépkocsival, harmada pedig repülővel járt (*Bavoux–Piquant*, 2000).

²⁸ A vasút maga is katalizátora lehetne a vállalkozásfejlesztésnek, amennyiben az általában bőségesen rendelkezésre álló vasúti ingatlanok egy részén (például az állomások sokszor fölösleges, azaz többsávos vágánykapacitásait felszámolva) a nagyobb településeken szabadidős (kulturális, sport stb.) centrumokat létesítené. Ezekből a szolgáltatásokból ugyanis ma jelentős hiány van (a szórakozáshoz Budapestre, de minimum a legközelebbi nagyvárosba kell menni), és ezek azok a célok, amelyekre az emberek nem sajnálják a pénzt. (Azaz relatíve magasabb vasúti jegyár, illetve belépőjegy esetén is sokkal jobban jár, mintha ugyanezért a szolgáltatásért messzebbre kellene utaznia.)

²⁹ Arról nem is szólva, hogy sokan fizikailag nem bírják a buszt.

A közlekedési infrastruktúra-hálózatok hatékonyságát jelentősen növelné, ha eredményeket lehetne elérni az integráció és az intermodalitás terén. Minthogy az elővárosiasodás folyamata egyelőre megállíthatatlannak tűnik, ésszerű lépés lenne, ha létrejönne legalább Budapest és a nagyobb vidéki városok körzetében a közlekedési szövetség. Számtalan nyugat-európai ország (Hollandia, Németország stb.) példája bizonyítja, hogy az összefogás és a koordináció önmagában is sokat lendít a tömegközlekedés vonzóvá tételén. Magyarországon nyilvánvalóan a folyamat ellen hat az egyes szolgáltatók anyagi érdekeinek ütközése. Ugyanakkor talán nem szentségtörés azt mondani, hogy amennyiben a megegyezéshez hiányzó összeg nem irreális, úgy azt – a franciaországi példa alapján – a munkáltatókra kivetendő adóval lehetne biztosítani. Elvégre a tömegközlekedés megfelelő működésében a gazdasági szereplők messzemenően érdekelték. Manapság nem ritka, hogy a nagyobb cégek saját maguk szervezik dolgozóik szállítását. Talán olcsóbb is lenne nekik bizonyos adót kifizetni, amennyiben a tömegközlekedés levonná róluk ezt a terhet.

Ami az intermodalitást illeti, közlekedési (és azon belül tarifa-) szövetség megléte esetén mindjárt egyszerűbbé válna az utazás: egy retúrjeggyel el lehetne jutni a munkahelyre és vissza. Az átszállások időbeli és térbeli lerövidítéséhez persze nem elég a menetrendeket és a tarifákat egyeztetni, általában komoly beruházásokra is szükség van (parkolók, peronok, többszintes kapcsolatok kiépítése): ezekre hosszabb távú, fokozatosan előrehaladó programot kellene kidolgozni, s valószínűleg EU-forrásokat is be lehetne vonni a megvalósításba.

Ami a trinómat illeti: a Berlin–München–Róma-tengelytől keletre 2000-ben még egyetlen trinóm sem működött. Budapest adottságai kiválóak lennének e tekintetben, csupán arra volna szükség, hogy az agglomeráció területfejlesztési és közlekedésfejlesztési politikáját megfelelően összehangolják, illetve politikai döntést hozzanak néhány sürgős infrastrukturális fejlesztési kérdésben. A Ferihegyi repülőtér és valamelyik fővárosi (logikusan a Keleti) pályaudvar trinómszerű összekapcsolása valószínűleg jelentősen megváltoztatná az adott vasúti pályaudvar környékét (sor kerülhetne a pályaudvar körüli, ma még igen lepusztult városrész rehabilitációjára), komoly javulást hozna a regionális és a városi tömegközlekedés hatékonyságában, és általánosságban megnőne az érintett területek, a repülőtér és a pályaudvar környezetének a versenyképessége. Természetesen e változásoknak csak akkor van esélyük a megvalósulásra, ha hiszünk a kötött pályás közlekedés reneszánszában, korszerűségében és hatékonyságában. A vasút rehabilitálása nem jelenti feltétlenül a gyorsforgalmi közúthálózati tervek feladását. Itt és most csupán arra szeretnénk volna rávilágítani, hogy társadalmilag igazságosabb és hatékonyabb volna a szűk forrásokat a tömegközlekedés preferálása mellett elkölteni, semmint a közúti – döntően egyéni – közlekedés erőltetett ütemű fejlesztését előnyben részesíteni.

Felhasznált irodalom

- Arndt, Karin [2002]: Urban development of surroundings of stations in Frankfurt. Presentation to the EMTA-Workshop „Transport and land policies: what lessons for public transport authorities?” Frankfurt, 21 October 2002.
- Bavoux, Jean-Jacques – Piquant, Maximilien [2000]: Les réseaux de transport entre Paris et Lyon: compétition ou coopération. Flux., No. 39/40, Janvier-Juin.
- BIZOTTSÁG [2002a]: Taxation of passenger cars in the European Union – options for action at national and Community levels. http://europa.eu.int/comm/environment/co2/02858/sec02858_en.pdf
- BIZOTTSÁG [2002b]: La situation de l'agriculture dans l'Union européenne – Rapport 2000. Commission européenne.

- Bonsall, Peter* [2002]: Working parking levies (WPL) in the UK. Presentation to the EMTA-Workshop „Transport and land policies: what lessons for public transport authorities?“ Frankfurt, 21 October 2002.
- Bouvier, Christian* [2002]: Public transport for the service of high density development areas: the example of the business district Paris La Défense. Presentation to the EMTA-Workshop „Transport and land policies: what lessons for public transport authorities?“, Frankfurt, 21 October 2002.
- Canzler, Weert* [1999]: „Changing speed? From the private car to CashCar Sharing“ Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Mobility Project Group, Germany – in The Danish Transport Council SPEED. A workshop on space, time and mobility. Edited by *Jörg Beckmann*. Note No. 99-05 October 1999. <http://www.trg.dk/transportraadet/pup/Nt/NT-99-05.doc>
- CERTU [1999]: Maîtrise d'ouvrage et financement des Transports en commun en site propre. Résultats d'enquêtes auprès des autorités organisatrices de transport. CERTU.
- Cristobal-Pinto, Carlos* [2002]: The impact of the extension of the Madrid Metro in land policy. Presentation to the EMTA-Workshop „Transport and land policies: what lessons for public transport authorities?“ Frankfurt, 21 October 2002.
- Ege, Hans* [2002]: Co-ordination of urban development and public transport systems in Copenhagen. Presentation to the EMTA-Workshop „Transport and land policies: what lessons for public transport authorities?“ Frankfurt, 21 October 2002.
- EMTA [2002]: Towards a sustainable mobility in the European metropolitan areas – Review of public transport trends and policies in the EMTA metropolises. http://www.emta.com/fichiers_divers/Publications/report%20mobility.pdf
- GKM [1]: Gyorsabban az Európai Unióba. Sztráda Expressz program összhangban az Európa Tervvel. GKM. www.gkm.hu
- GKM [2]: Magyar közlekedéspolitika 2003–2015. Tervezet. GKM. http://www.gkm.hu/dokk/main/gkm/kozlekedes/kozlpol_nyito
- Köller László* [2003]: Versenyképesség – vasúti munkarész. „A hazai közlekedési hálózatok hatékonysága, versenyképessége növelésének lehetőségei a nemzetközi tapasztalatok alapján“ című kutatási projekt rész tanulmánya.
- Lukács András* [2003]: Gazdaságosak-e az autópályák? <http://www.levego.hu/kiadvany/autopalyak.htm>
- Meyere, Alain* [2002]: How implement a parking policy consistent with the objectives of development of public transport? Presentation to the EMTA-Workshop „Transport and land policies: what lessons for public transport authorities?“ Frankfurt, 21 October 2002.
- Mezghani, Mohamed* [2001]: For an Integrated Policy of Urban Mobility. UITP.
- Somai Miklós* [2001]: Tulajdonviszonyok és finanszírozás a holland közlekedési infrastruktúrában. MTA VKI.
- Teerioja, Reijo* [2002]: Co-ordination of land use and transport planning in Helsinki. Presentation to the EMTA-Workshop „Transport and land policies: what lessons for public transport authorities?“ Frankfurt, 21 October 2002.
- Thomé, Benoit* [2001]: Local public transport organisation in France: A new deal? Presentation to the Seventh THREDBO Conference, Molde (Norway).
- Udvari László* [2003]: A vasúti reformkonceptiót megalapozó tézisek. Előadás az MTA Közlekedési Albizottsága 2003. április 16-i ülésén.
- Willkommen in der Niederlanden (web): Das Treintaxi: Praktisch und Preiswert. <http://www.holland.com/uk/index.html?page=http://www.holland.com/de/alginfo/reisen/treintax.html>
- Zsolnay Tamás* [2003]: Közlekedés az Európai Unióban. KÜM. <http://www.kum.hu/eu/magyar/Kiadvanyok/kozlek.pdf>

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Jövőre is elmaradnak a nagy reformok

A Pénzügykutató konferenciája

Magyarország gazdasági és politikai illeszkedése címmel szervezett tudományos konferenciát október 14-én a Pénzügykutató Rt. és az Allianz Hungária Biztosító Rt. *Lengyel László*, a kutatóintézet elnöke megnyitójában azt hangsúlyozta, hogy az Európai Unióhoz kötődésünk ciklusokon átívelő stratégiát követelne meg. Ám a felszólásokból az derült ki, hogy erre igen kicsi a remény. Míg *Draskovics Tibor* pénzügyminiszter az euró bevezetését jelölte meg célként, a reformok elmaradásának szükségszerűségéről is beszélt. *Bokros Lajos* volt pénzügyminiszter és volt világbanki igazgató viszont a reformokat sürgette. *Surányi György*, az MNB volt elnöke, egyetemi tanár, a Banca Intesa közép-európai elnöke pedig az eurókritériumok teljesítését lassította volna.

Első előadóként *Draskovics Tibor* pénzügyminiszter megjegyezte, ha ő maga is „jó fázisban lenne itt”, még vagy már kívül a hivatali pozíción, nagyon jól el tudná mondani, mi a tennivaló. Gyakorló miniszterként azonban mérlegelni kell azokat a korlátokat és követelményeket, amelyek között járható a szűk palló. Mindezt számba véve a végeredményt inkább pozitívnak mondta: hosszú idő óta ez volt az első év, amikor sikerült a jövedelemnövekedést az előirányzott pályán tartani, és látványosan javult a versenyképesség. Az, hogy az adott árfolyam- és kamatszint mellett idén négyszázalékos a növekedés, azt jelenti, hogy a gazdaságban rejlő növekedési potenciál ennél jóval nagyobb.

A stratégiai cél továbbra is az euró bevezetéséhez szükséges feltételek 2008. évi teljesítése. Ez – hangzott el az utalás – áldozatokkal jár. Jövőre viszonylag dinamikus növekedés és a gazdasági mutatók tekintetében javulás várható – jelezte előre. Az államháztartás elsődleges hiánya közelít az egyensúlyi állapothoz, ez ésszerű bérpolitikával, erőteljesen csökkenő inflációval, némileg javuló fizetési mérleggel és lényegesen javuló külső finanszírozási szükséglettel társul. Olyan strukturális intézkedések, amelyek hosszú távon hatnának az oktatásban vagy az egészségügyben, az elkövetkező évben nem várhatók. Reformértékű változtatások lesznek viszont a közigazgatás intézményrendszerében, a honvédség méretében, a kistérségi együttműködés kialakításának feltételrendszerében. Jövőre megkezdődik ugyanakkor a 2007-től esedékes uniós támogatások fogadását lehetővé tévő feltételrendszer kialakítása. A pénzügyminiszter úgy látta, hogy két év múlva lesz esély azokra a strukturális reformokra, amelyek nemcsak pénzügyi megszorításokkal kényszerítik ki a működés ésszerűsítését.

Bokros Lajos korántsem volt olyan optimista, mint utódja, mondván, a magyar gazdaság növekedése a legalacsonyabb a csatlakozott országok közül. Egy egyenletsoron levezetve mutatta be, hogy miért végzetes a nálunk kialakuló ikerdeficit: a költségvetés és a fizetési mérleg együtt növekvő hiánya. Vagy egyikkel, vagy másikkal egy gazdaság együtt tud élni, a kettő együtt a növekedés leküzdhetetlen gátja. Ahhoz, hogy a magyar gazdaság ismét fenntartható pályára álljon, felvázolta a – meglehetősen radikálisnak

ható – szükséges és lehetséges intézkedéssort. A lehető legrosszabb ötletnek mondta az árfolyam- vagy kamatadót, ami visszafogja a lakossági megtakarításokat. Ő a lehető leggyorsabban bevezetné az ingatlanadót, a kötelező magánbiztosítást az egészségügyben, valamint a tandíj fedezetéül szolgáló megtakarítási formák kedvezményezését. Az államháztartás kiegyensúlyozását szolgálná minden szja-kedvezmény visszavonása, a rászorultsági elv bevezetése a szociális szférában, az egyházak és civil szervezetek önfenntartáshoz való közelítése, valamint az egészségügy és felsőoktatás reformjának elkezdése. Új elemként szerepelt az államháztartási beruházások gazdaságosságának kötelező elemzése.

Surányi György volt jegybankelnök, egyetemi tanár előadásában nagyon határozottan általában a gyors növekedés gátjaként aposztrofálta az eurókritériumok teljesítését. Ezek a felzárkózó országokra dupla teherként nehezednek, súlyos növekedési veszteséggel járnak, sem elméleti, sem gyakorlati szempontból nem fenntarthatóak – szögezte le, azt prognosztizálva, hogy egy évtizeden belül ezek megváltoznak. A fő gond, hogy nincsenek összhangban, súlypontjuk a fiskális politika, és ennek is egyetlen eleme az államháztartás egyenlege. *Surányi* elhibázottnak mondta azt a gazdaság- és monetáris politikát, amelyet az inflációs célkitűzések vezérelnek. Itt Lengyelországot említette, ahol az infláció leszorításával „sikerült” a munkanélküliséget megduplázni, a növekedést nulla körülre levinni. Az euró bevezetését ugyanakkor jókor, jó időben megtett lépésként értékelte, és kiállt amellett, hogy hazánk is a közös pénzt használó zóna tagja legyen. Ugyanakkor nem mindegy az időzítés. A belépéssel ugyanis elveszti az ország az árfolyam- és kamatpolitika nyújtotta „játékkeret”, így a versenyképesség javításához csak olyan kemény eszközök maradnak, mint a költségvetési és a jövedelempolitika.

Petschnig Mária Zita, a Pénzügykutató munkatársa annak magyarázatát, hogy Magyarország növekedése – a többi csatlakozóhoz viszonyítva – miért lassult le, az elmúlt évek jövedelem- és monetáris politikájában látta. 2001-ben a gazdaság letért a fenntartható növekedés pályájáról, a fogyasztás jóval gyorsabban nőtt, mint a termelékenység – állapította meg –, ez a folyamat 2002 végéig tartott. A következő évi csendes kiigazítás nem volt elegendő. 2004-ben a folyamatok kedvezőbbek, az egyensúlyi mutatók is javulnak, ugyanakkor veszélyes tendenciaként értékelte a devizában történő eladósodás térhódítását. A 2005-ös évet sem ítélte meg olyan derűlátóan, mint a pénzügyminiszter. A kutatók nem találták a jövő évi intézkedéssorozatban azokat az elemeket, amelyek hosszú távon megalapoznák a tempós növekedést. Hiányzik az az adatsor is, ami több évre előrevetítené a konvergenciaprogramban előírt államháztartási hiány teljesüléséhez vezető utat. Véleményük szerint a jövedelempolitikában mintha egy csendes fellazítás vetné előre árnyékát, a beruházásoknál pedig a PPP – az autópályák, a kollégiumok és a börtönök építésénél alkalmazott magántőkebevonás – révén a hosszú távú kötelezettségvállalásokkal rejtett eladósodás megy végbe.

Békesi László volt pénzügyminiszter, egyetemi tanár a versenyképességi modelleket értékelte. Arról beszélt, hogy Magyarország a nem dinamikus, araszolató, nem felzárkózó pályára állt rá. *Csillag István* volt gazdasági miniszter a versenyképesség, az állami ellátó rendszerek és az adózás összefüggéseit vizsgálta fel. *László Csaba* volt pénzügyminiszter, KPMG-partner pedig azt villantotta fel, miként ítélik meg a külföldi befektetők Magyarországot, s ezen belül adórendszerét.

A konferencia figyelme a külpolitikai kérdések felé fordult, különös tekintettel Magyarország EU-tagságára. *Somogyi Ferenc*, a külügyminiszteri szék várományosa (már letette a hivatali esküt – a szerk.) azt mondta, nincsenek illúziói, de jó lenne, ha a diplomáciában egységesebb álláspontot lehetne képviselni, mert így az érdekérvényesítés is hatékonyabb lehetne a kibővült unióban. Felvetésére válaszolt a fideszes *Németh Zolt*, aki élesen bírálta a kormány passzív diplomáciáját és helyette más prioritást, más

magatartást ajánlott. Míg *Somogyi Ferenc* az első számú kapcsolatrendszerként az Európai Uniót, másodikként, de magyar szempontból ugyancsak kulcsfontosságúként az Egyesült Államokat nevezte meg; addig *Németh Zsolt* a transzatlanti kapcsolatokat jelölte meg első helyen, mert az uniónak hosszú ideig nem lesz önálló biztonságpolitikája. Második helyre az EU-t tette, megjegyezve, hogy előbbi nem jelenti egyben minden amerikai katonai akció támogatását, és utóbbi is magában foglalhatja az Európai Unió akár éles bírálatát is.

Somogyi a diplomáciai csapatmunkát, az uniós beilleszkedést és érdekérvényesítést szorgalmazta, *Németh* szerint a feszültségeket, a küzdelmet is vállalni kell a magyar célokért. *Somogyi* szerint Magyarország stabilizáló tényező a térségben, és a bővítési folyamat miatt az EU figyelme is erre a régióra irányul a jövőben. Kiemelte a határon túli magyarság ügyét, és azt hangoztatta, hogy „a történelmi sérelmeket őrző megközelítéssel szakítani kell”.

Németh gondolatmenete: a magyar külpolitikai döntések központja Budapest, s nem Brüsszel, továbbá hogy a Nyugat-Balkán felé kell fordulni, szorgalmazva a kisebbségek helyzetének rendezését, kezdeményezően együttműködve az USA-val és az EU-val. Ha a magyar diplomácia felismerné, az unióhoz közeledő Törökországgal is így politizálna. Aktív magyar diplomáciával kell meggátolni szerinte az orosz befolyás erősödését Ukrajnában. Követelni kellene *Németh* szerint, hogy Románia csak akkor legyen az unió tagja, ha területi autonómiát ad Székelyföldnek.

Végezetül *Kovács László* külügyminiszter *Németh* beszédére reagált. Azt mondta, nincs értelme olyan diplomáciának, amely a hazai szavazatszerzés érdekében hangos, ámde eredménytelen, mert mindenkit ellenünk hangol. Lehet Székelyföld autonómiájáért harcba szállni, de a koppenhágai alapelvek ilyen kitévelt nem tartalmaznak, így aligha lelnénk egyetlen szövetségesre is az unióban – mondta.

Hámor Szilvia – Blahó Miklós

Hámor Szilvia, a Népszabadság főmunkatársa.

Blahó Miklós, a Népszabadság főmunkatársa.

ÚJ KÖNYVEK

A kételkedés és gazdaságtana

**Antal László: Fenntartható-e a fenntartható növekedés?
A Közgazdasági Szemle Alapítvány kiadása, kötve, 435 oldal**

Két évtizeddel korábbi nagy hatású monográfiája után ismét könyvvel lépett a szakmai közönség elé az egyik legeredetibb magyar közgazdasági elemző, *Antal László*. A magyar gazdasági reform végtelennek tűnő történetéről és buktatóiról szóló borulató előző elemzés (*Antal*, 1985) itthon és külföldön az egyik legtöbbet hivatkozott forrásműnek bizonyult. Valószínűleg a jövőben sem lehet a 80-as évtized máig földolgozásra váró gazdaságtörténetének fordulatait, kisiklásait és a rendszer fölbomlását e kötet megkerülésével bemutatni.

Nagyot fordult a világ azóta, és szerzőnk élete is fordulatokban gazdagnak bizonyult, amennyiben az ország egyik legbefolyásosabb emberének és a munkahelyet kereső értelmiséginek a szélsőségei között hullámzott. Azután kialakult a rend, a leginkább csak rá jellemző „kint is vagyok, bent is vagyok” állapota. Ez a különleges informáltság és elemzőkészség, meg a reformok azóta is tartó el-elakadása miatt érzett keserűség sajátos ötvözete az, ami *Antal* írásait olyan jellegzetessé és sikeressé teszi a szakmai közönség számára.

Mit mondhat a ma és a jövő számára valaki, aki egymagában a – ma már inkább csak lesajnált – reform-közgazdaságtan megszemélyesítője is lehetne? A napokban megjelent vaskos kötet tanúbizonyossága szerint nagyon is sokat. A teljesítményt több mozzanatra emeli ki. Egyfelől: a modern gazdaságelmélet talán gyakorlatilag legfontosabb kérdését, a fenntartható növekedést járja körül (I. fejezet), anélkül azonban, hogy *Erdős Tibor* párhuzamosan született – de kiadási szempontból szerencsésebb élettörténetű – monográfiájával érdemi átfedéseket mutatna (*Erdős*, 2003). Másodjára: a korábban kizárólag a magyar ügyekkel foglalkozó szerző – banki elemzőként szerzett jelentős tapasztalatait hasznosítva – kiterjeszti elemzését az átalakuló országok élbolyára, arra a csapatra, amelyik megérkezett az Európai Unió kikötőjébe. A kiterjesztés két síkon is megfigyelhető: az országok közti egybevetést – a komparatvizitkát – a makro- és a mikroszintet átfogó elemzések is kiegészítik. E részben kiemeli: a pénzügyi közvetítés egészében sekély maradt (erre a kérdésre a IV. fejezet külön elemzésben tér vissza). Az átmenet akkor sikeres – állapítja meg a 193. oldalon – ha a világgazdasági rendszerbe eredményesen kapcsolódik be, ha a pénzügyi fegyelmet kikényszerítő magatartásformák érvényesülnek, és ha kialakul a vállalkozásoknak is helyet hagyó, önkorlátozó államháztartási politika.

A III. rész témája az, hogy miként értelmezhető a növekedés fenntarthatósága az elméletben és a gazdaságpolitikában. A fiskális politikában és a fizetésimérleg-

pozícióban egyaránt szigorú számszerűségekre határozzák meg azt, hogy mekkora hiány és mennyi ideig engedhető meg, majd miképp számolandó föl. A két fő veszély a felzárkózásra a társadalmi igényeknek egyoldalúan engedő, laza államháztartás, ami a kereslet mesterségesen élénkíti, valamint az ebből adódó eladósodás, továbbá a versenyképességre tekintet nélkül végbe vitt defláció (286. o.). A növekedés üteme – figyelmeztet a szerző (302. o.) – nem vezethető le az igények oldaláról, a „mekkora növekedés szükséges ahhoz” típusú kérdések megválaszolásából, hanem a növekedésméletben körvonalazott szigorú korlátok közt alakul. Ezért a tőkeigényesség növekedése, az EU-átutalások csekély volta és a helyreállítási hatás kifulladásra (utóbbiról lásd *Gaidar*, 2003) elkerülhetetlenné teszi, hogy a magyar gazdaság az előttünk álló években akkor is *lassuljon*, ha a *gyorsulás* posztulátumát nem csupán a József nádor téri modellezők, hanem a politikai közélet szereplőinek közmegegyezése is övezi. A recenzius szerint ez a következő évtized legsúlyosabb ellentmondása, ami szerzte a térségben argentin típusú feszültségre vezet majd a társadalmi igények és a gazdasági lehetőségek közt.

A IV. rész témája az intézményrendszer és a fenntartható növekedés kapcsolata. E részben a globalizáció folyamatairól és az ezek által új mederbe terelt állami szerepvállalásról olvashatunk gondolatébresztő fejtegetéseket. Az *esélyteremtő állam* – elsősorban szociológus és szociálpolitikus szerzőktől származó – koncepcióját bírálva (356–359. old.) a szerző rámutat arra, hogy a modern gazdaság fokozódó árutlanodásáról szóló – egyébként a műben nem idézett Marx Károlytól eredő – mítosz sok társához hasonlóan nem igazolódott. Valójában az IT forradalom inkább ellentétes irányzatokat vázol föl (*Szalavetz*, 2004; *Kocsis–Szabó*, 2003). Másfelől az „esélyteremtéshez” igényelt ciklikus – azaz hullámzóttal ellentételező – jóléti kiadások ötlete szöges ellentétben áll a költségvetésből finanszírozott ellátmányok jogi és közgazdasági természetével. Utóbbiak lényegük szerint törvényben rögzített és eképpen anticiklikusan nem is mozgatható, az államháztartást leginkább merevvé tevő előzetes elkötelezettségek. Kiterjesztésük a ma láthatónál is távolabbi jövőbe helyezne bármely államháztartási reformot, ami a szerző által korábban vázolt normatívát – a vállalkozások finanszírozására önkorlátozással helyt szorító közhatalom ideálját – valósággá változtathatná. A növekedés finanszírozhatóságát valójában a pénzügyi közvetítő rendszer mélyülése biztosíthatná (379–382. old.).

Az V. rész két érdekes meglátást tartalmaz. Egyfelől azt, hogy piacgazdasági viszonyok közt több cikluson átívelő, távlatos, azaz fazonnal bíró gazdaságpolitikai vonalvezetésre lenne szükség (a médiakormányzás helyett). Ennek azonban semmi köze a hazánkban *Galbraith* nyomán [1970] elterjedt „vállalkozó állam” korporativista eszméjéhez. Másfelől azt, hogy a gazdasági egyensúly is dinamikus kategória: ha egyszer létrejött, nem kell neki úgy maradnia. A 2001 utáni időszak adatainak elemzésével a szerző igazolja: az *unió új tagállamai* – konvergenciaprogramjaik hirdetése és az euróviták közepette – *divergálnak*, azaz *távolodnak* mind a maastrichti kritériumoktól, mind a saját föltételeikből levezethető – és a megelőző fejezetekben részletesen levezetett – fenntarthatósági követelményektől. Ez az – immár szakadékszerűvé váló – eltérés megítélésem szerint fontos szerepet játszik a társadalmi és gazdasági igények szembekerülésében, a közép-európai országok „argentinizálásában” a következő időszakban is. Az unióhoz történő közeledés – a reálkonvergencia – elsősorban a *fenntartható államháztartás* követelményeinek megfelelő gyakorlatot és döntési rendet igényel, mert az EU-források aligha képesek betömni a saját fegyelméletlenségünkben adódó réseket és jövedelemelfolyást – zárja gondolatmenetét a szerző. Ezért valójában az állam fogyasztási kiadásainak 5-6 százalékos (GDP-arányos) visszafogására lenne szükség (398–399. o.) Mint e vázlatos ismertetőből is kitűnhet, Antal László kötete az elmélet és a gazdaságpolitika iránt érdeklődő olvasói körben egyaránt érdeklődésre tarthat számot.

Szerteágazó fejtegetései, egyéni hangvétele és a közvélekedéssel sokszor szembe haladó érvelése bizonyára még számos vitára ad alkalmat szakmai körökben és a széles közvéleményben egyaránt. Meggyőződésem: mint korábbi írásaival is, vitatkozni lehet ugyan, de megkerülni, a rájuk való reflexió nélkül érdemi, megalapozott állásfoglalást kialakítani aligha. Ezért jó szívvel ajánlom minden komoly egyetem és szakkönyvtár számára.

Csaba László

Források

- Antal László* [1985]: Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Erdős Tibor* [2003]: Fenntartható gazdasági növekedés. Budapest. Akadémiai Kiadó.
- Gaidar, Ye. T.* [2003]: Recovery growth and some peculiarities of the contemporary economic situation in Russia. *Post-Communist Economic*, 15. évf. 3. szám. 299–311. o.
- Galbraith, J. K.* [1970]: Az új ipari állam. Budapest. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Kocsis Éva – Szabó Katalin* [2003]: Digitális paradicsom vagy falanszter? Budapest. Aula Kiadó.
- Szalavetz Andrea* [2004]: Az információtechnológiai forradalom és a felzárkózó gazdaságok. Budapest. Kossuth Kiadó.

Csaba László (D.S.) egyetemi tanár (CEU, Debreceni Egyetem, Budapesti Corvinus Egyetem).

Jan Winiecki – Vladimir Benacek – Mihály Laki:
The private sector after communism.
New entrepreneurial firms in transition economies

Routledge, Taylor & Francis Group, 2004

Az összeomlása óta kommunistának hívott közép- és kelet-európai szocialista társadalmi rendszer romjain újjáépülő piacgazdaságok és politikai demokráciák fejlődése több szempontból példa nélküli folyamat. A magántulajdonra épülő gazdaság újbóli kialakulása egy viszonylag fejlett, de a piac működését évtizedekig felfüggesztő országcsoportban olyan helyzetek sorát hozta létre, amelyekhez hasonló nem ismert a gazdaságtörténetben. A tanulmányok elemzése ezért aligha régióink belülye. A fejlődő és átmeneti gazdaságok problémáival célzottan foglalkozó kiadó kötete három, nemzetközileg is jól ismert közép-európai szerző által írt tanulmányokat tartalmaz a gazdasági átalakulás egyik vonatkozásáról, a magánszektor „kommunizmus utáni” fejlődéséről.

A kötet első része elméleti megalapozás *Jan Winiecki* tollából. A szerző külön vizsgálja a rendszerváltás utáni gazdasági visszaesés és külön a talpra állás, fellendülés időszakát. Ezt követi három országtanulmány, amelyek Csehország (*Vladimir Benacek*), Magyarország (*Laki Mihály*) és Lengyelország (*J. Winiecki*) új magánszektoraival foglalkoznak.

A rendszerváltást követő gazdasági visszaesés természetének vizsgálata különösen érdekes lehet a hosszú ideig reform-tervvezettségként számon tartott Magyarország szempontjából. *Winiecki* rámutat, hogy a jövedelemtermelés csökkenése a folyamat kezdetén minden átmeneti gazdaságban bekövetkezett, függetlenül attól, hogy milyenek voltak a kiinduló feltételek. Nem számított, hogy a kormánynak volt-e reformprogramja, mekkora volt az államadósság, és milyenek voltak a tervezettség intézményei. A fegyelmezett német tervezettség a hatalmas „külső” segítség ellenére hasonló teljesítménycsökkenést szenvedett el, mint a nagyobb vállalati önállóságot adó magyar gazdaság, a szigorú cseh tervezettség rendszer átalakítása nem járt sokkal kisebb megrázkódtatással, mint a hosszú ideje válsággal küszködő lengyelé. Akár kijózanítóan is érezhetjük a több évtizedes, nagy intellektuális erőfeszítésekkel megvalósított gazdasági reformtörténetünkre visszagondolvá ezt a makrogazdasági adatokkal meggyőzően (bár nem részletesen) alátámasztott állítást.

A rendszerváltás utáni gazdasági teljesítménycsökkenés okait két csoportba sorolja a szerző. Egyrészt kikerült a statisztikákból az a kibocsátás, ami valójában nem is létezett. A magyar talán „felírásnak” fordítható gyakorlat általános volt a tervezettségokban; azt az önmagát újratermelő és erősítő magatartást jelenti, hogy a valóságosnál nagyobb teljesítményt közölnek a vállalatok a felettes hatóságokkal, a tervecélok teljesülését igazolva akkor is, ha ez a valóságban nem történt meg. Másrészt megszűnt az a kibo-

csátás, amelynek létre sem kellett volna jönnie, ha nincs a torz érdekeltséget teremtő ösztönzőrendszer. A tervgazdaságok 2-2,5-szer magasabb készlet szint mellett működtek, mint a piacgazdaságok. A magasabb készletek nem pusztán a beszerzési bizonytalanság csökkentését szolgálták, hanem soha fel nem használható késztermékek felhalmozását is jelentették. A statisztikailag kimutatott visszaesés ezért részben tisztulást jelent, vagyis nem teljes egészében valóságos teljesítménycsökkenést fejez ki.

A szerzők szerint tehát a tervgazdaság szervezeteinek, főleg az állami vállalatoknak és a szövetkezeteknek a teljesítménye szükségszerűen esik vissza, néha omlik össze a gazdasági rendszerváltás időszakában. Ez a jelenség nemcsak az egyes nemzetgazdaságokban volt így, hanem a volt szocialista országok nemzetközi gazdasági együttműködésének keretét adó KGST-ben is. A szerzők vitatják azokat a nézeteket, amelyek szerint a „keleti” kereskedelem egy része óvatosabb politikával menthető lett volna, szerintük itt ugyanúgy be kellett következnie a visszaesésnek, mint a nemzetgazdaságok esetében, az újbóli növekedés már csak piaci alapokon valósulhat meg.

A központi tervezés szervezeteinek gazdasági tevékenysége a piaci viszonyok között gyakorlatilag menthetetlen; a halászléből már soha nem lesz ponty, de akkor milyen halak úszkálnak az új piacgazdaság vadvízeiben? Erre a kérdésre az elméleti fejezet második része és az országtanulmányok keresik a választ.

Benacek a csehországi tanulságok közül kiemeli azt, hogy a privatizált vállalatok elhúzódo támogatása, a tervgazdaságból ismert mechanizmusok továbbélése lassítja az átmenetet, mert a problémákra nem ad választ, csak a megoldást halogatja. Amellett érvel, hogy az új magánszektort nem lehet „felülről bevezetni”, tudomásul kell venni, hogy az egyéni szereplők egyedi cselekvései nyomán, fokozatosan alakul ki. Kevésbé vállalkozásbarát állami politikák mellett is kialakul az új magánszektor, ha a fejlődése előtt nem tornyosulnak túl magas akadályok.

A magyar magánszektor fejlődése az átmenet időszakában azért is érdekes, mert nálunk viszonylag nagy mozgástere volt az állami szektoron kívüli gazdálkodóknak, és nemcsak a hagyományos kisiparnak és kiskereskedelemnek, hanem 1981-től az új szervezeti formáknak (kissszövetkezet, gmk, vgmk) is. *Laki Mihály* vizsgálataiból kiderül, hogy a rendszerváltás előtt alapított magáncégek is megszenvedték az átalakulást. Körülbelül felük tönkrement a rendszerváltás után, és gyors növekedést egyikük sem tudott produkálni. Egy lehetséges tanulság: az intézményrendszer egésze számít, nem pusztán a tulajdonviszonyok. Vagyis a magántulajdon is működhet rosszul, ha nem jó környezetének szabályrendszere. A tervgazdaság politikai és gazdasági viszonyaihoz alkalmazkodó vállalkozók megtanultak sikeresen üzletelni az erőforrás-korlátos gazdaságban, ahol partnereik többségének puha volt a költségvetési korlátja, de ez a vállalkozói múlt nem jelentett igazán jó esélyeket a piaci verseny körülményei között.

Úgy tűnik, érdemes különbséget tenni a tervgazdaság működését javítani célzó reformok és a piaci intézmények (társasági jog, adószervezet, kétszintű bankrendszer) korai bevezetése között. A két intézkedéscsoportot gyakran veszik egy kalap alá, közösen használva rájuk a reform kifejezést. A könyvben leírtak viszont azt a gyanút erősítik, hogy az előbbi nem eredményezett számunkra valódi előnyt a többi tervgazdasághoz képest, az utóbbi viszont döntő jelentőségű volt az átmenet korai szakaszában, és alighanem a legfőbb oka volt annak, hogy a magyar gazdaság az élenjárók között lehetett.

A magyar eset elemzése is a kisvállalkozások támogatási rendszerének kritikáját adja. A munkahelyteremtés bruttó szemléletű sikerjelentései például nem tartalmazzák a megszünt állások adatait, nem beszélve arról a problémáról, hogy kedvezményezettek alkalmazása sokszor mások rovására történik, és a támogatás megszüntetése gyakorta az állás megszűnését is jelenti. A közvetlen kisvállalkozás-támogatási politikák kevés ügy-

felet értek el, és valódi hatásukról a szerző nem talált értékelhető információt. Tegyük hozzá nem a saját hibájából. Könnyebb pénzt dobni a probléma után, mint megérteni (és megoldani) azt, idézi *Laki* az egyik szkeptikus szerzőt, ezzel a támogatási politikák tömör, de találó jellemzését adva.

Laki hosszú ideje kutatja a régi és az új magánszektor fejlődését Magyarországon, megállapításai, eredményei jól ismertek és gyakran hivatkoztak a hazai és nemzetközi irodalomban. Ebben a kötetben tanulmánya más perspektívába kerül, a nemzetközi összefüggések új értelmet is adnak a magyar magánszektorról adott jellemzésének. A nyolcvanas, kilencvenes évek vállalkozóinak sorsa, az egyéni erőfeszítések ellenére elszenvedett kudarc nem csak magyar átok; a gazdasági átalakulás során olyan hatalmas erők munkáltak, amelyek egész generációk teljesítményét értékelték le az állami és a magánszektorban egyaránt.

A kötet végén *Winiacki* a lengyel országtanulmánnyal tér vissza, további érdekes hasonlóságot találunk a magyar fejlődéssel. A vállalkozások piacra lépése Lengyelországban is nagyon könnyűvé vált a kilencvenes évek elején, azonban a korai liberalizációt újraszabályozás követte. Ez ugyan nem a korábbi korlátozásokat hozta vissza, de érzékelhetően növelte – a szerző értékelése szerint nagyrészt fölöslegesen – a vállalkozások indításának és működtetésének terheit. A recenzens különösen egyetért a kisvállalkozások finanszírozásáról írtakkal, miszerint a fő problémát a magas relatív tranzakciós költségek jelentik, és ezek átvállalása bárki részéről nem eredményez növekedést makrogazdasági szinten.

„Min múlik az új magánszektor fejlődésének sikere?” – merül fel a kérdés újra és újra a kötet oldalain. Úgy tűnik, a kisvállalkozások támogatását célzó politikák terjedelmén és költségvetésén nem, hiszen Lengyelországban vagy Csehországban sokkal kevesebb fejlesztési program futott, mint például Magyarországon, az új magánszektorok fejlődése mégsem különbözik jelentősen egymástól. A szerzők – részben az orosz gazdaság fejlődésének tanulságait elemezve – bírálják az etatista megközelítést, vitatva azt a nézetet, hogy a masszív állami kisvállalkozás-fejlesztés hiánya okozná az orosz kisvállalkozói szektor viszonylag lassú fejlődését.

A gazdasági átmenet sikerét meghatározó tényezőket a szerzők az átmenet Szentháromságaként foglalják össze; stabilizáció, liberalizáció, privatizáció. Anélkül, hogy az egyes fogalmak tartalmát részletesen kifejtenék, arra a következtetésre jutnak, hogy az *állam akkor szolgálja legjobban a sikeres gazdasági átmenetet*, akkor járul hozzá leghatékonyabban az átmenet kezdetén elkerülhetetlen visszaesés utáni gyors növekedéshez, *ha a piac általános feltételeinek kialakítására koncentrál*. Talán nem jelenti a szerzők szavainak félreértelmezését, ha ez alatt az intézményi feltételek kialakítását és továbbfejlesztését értjük. Mennyire állja ki az empirikus vizsgálatok próbáját ez a magyarázat? Az egyik oldalról valóban azt látjuk, hogy az intézményi reformokat következetesen megvalósító országokban gyorsabb volt a kilábalás a tervgazdaság összeomlása utáni válságból, a másik oldalról a közvetlen támogatási politikák valóban nem befolyásolták lényegesen az egyes országok új magánszektorainak fejlődését. Az elmúlt tizenöt év fejleményei tehát legalábbis nem mondanak ellent a szerzők elméleti magyarázatának, ami viszont felvet egy újabb kérdést. Mitől sikeresek a reformok egyes korábbi szocialista országokban, és mitől kevésbé sikeresek másokban? Ezen a ponton *Winiacki* a történelmi hagyományok és a kulturális örökség szerepét hangsúlyozza. A sikeres reformországok „tömbjét” a kevésbé sikeresektől elválasztó vonal szinte pontosan egybeesik a nyugati kereszténység keleti határával. Ha valaki a reform sikerének kritériumát túl szubjektívnek érezné, akkor azt is láthatja a könyvben közölt térképen, hogy az Európai Unióhoz az első körben csatlakozó közép- és kelet-európai országok ugyanennek a határvonalnak a nyugati oldalán vannak. A háborús múltja miatt politikailag is lassabban

fejlődő Horvátország az egyetlen olyan kivétel, amely az integrációs folyamatban kedvezőtlenebb helyzetben van, mint amire történelmi múltja predestinálná.

A kötet a lengyel szókimondás, a cseh türelem és magyar találékonyság erőnyeit ötvözve ad kutatóknak és politikusoknak egyaránt fontos tanulságokkal szolgáló képet a magánszektor kommunizmus utáni fejlődéséről.

Kállay László

A KÜLGAZDASÁG

2004. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Ádám Zoltán: A kelet-közép-európai posztkommunista átalakulás államközpontú megközelítése	10	35
Antalóczy Katalin: A működőtőke-befektetések modernizációs hatása – Tatabánya példája	12	17
Artner Annamária: Nemzetgazdasági versenyképesség és tőkevonzás – Írország példája	11	58
Balogh László: Miért zöldebb a szomszéd rétje? „Az adóreform nehéz kenyér”	9	49
Benczes István: Fiskális szabályok használata a Gazdasági és Monetáris Unióban	11	20
Buzás Sándor – Novák Csaba: A magyar feldolgozóipari vállalkozások nyereségességének meghatározói	1	28
Csáki György – Szalavetz Andrea: A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje	3	47
Erdey László: A nemzetközi termelémegosztás kereskedelemelméleti magyarázatai és néhány empirikus kutatási eredmény	7–8	38
Fábián Anna: Megújuló energiák az Európai Unióban	10	50
Fertő Imre: A közép-európai országok mezőgazdasági kereskedelmének teljesítménye az Európai Unióban a kilencvenes években	5	64
Fertő Imre: Az ágazaton belüli kereskedelem mérése	12	45
Gém Erzsébet: A kelet-európai bankrendszer átalakulása és fejlődése	9	23
Hamar Judit: Termelékenységi rés és szerkezetváltás	10	4
Hamar Judit: Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkózásában	5	39
Horváth Áron – Szilágyi Katalin: Konszenzusból nyugvópontra: elmélettörténeti áttekintés a makroökonómia viharos évtizedeiről	11	4
Ifj. Simon György: Kazahsztán gazdasága az átalakulás útján	6	41
Ifj. Simon György: Az ukrán gazdaság problémái	1	42
Inotai András: Az Európai Unió reformjai és a bővítés – I. rész	4	33
Inotai András: Az Európai Unió reformjai és a bővítés – II. rész	5	4
Karsai Judit: Honnan remélhetnek kockázati tőkét a magyarországi vállalkozások?	4	60
Kertész Krisztián: A nemzeti és a regionális felzárkózás váltomozgása az EU-országokban és Magyarországon	2	65

Konjunktúraelemzések 2004 tavaszán	4	4
Az ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet makrogazdasági előrejelzéseiből (Belyó Pál)		
A GKI Gazdaságkutató Rt. prognózisa 2004-re (Karsai Gábor)		
A KOPINT-DATORG elemzése és prognózisa (Ádám Zoltán)		
A Pénzügykutató Rt. elemzése és prognózisa (Petschnig Mária Zita)		
Kovács Zoltán Ákos: Iparágon belüli kereskedelem és a termékminőség változása Magyarország és az Európai Unió közötti forgalomban	7–8	19
Losonczi Miklós: A külföldi működő tőke áramlását meghatározó néhány tényező és az ösztönzéssel szembeni követelmények az EU-tagság fényében	5	20
Mérő Katalin: A banki szabályozás fejlődésének nemzetközi tendenciái	11	38
Mészáros Ádám: A magyarországi közvetlen külföldi működőtőke-beruházások exportkláve jellege	4	48
Novák Csaba – Buzás Sándor: A magyar feldolgozóipari vállalkozások nyereségességének meghatározói	1	28
Oblath Gábor – Péntes Petra: A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság	2	33
Péntes Petra – Oblath Gábor: A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság	2	33
Popp József: Többfunkciós mezőgazdaság	7–8	60
Sági Judit: Az Európai Központi Bank (EKB) politikája. Reál-és nominálkonvergencia az MNB politikájának tükrében	12	7
Sass Magdolna – Szanyi Miklós: A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása	9	4
Somai Miklós: Hogyan növelhető a kollektív közlekedési hálózatok hatékonysága?	12	60
Szabó Jenő: A cancéni kudarc agrárgazdasági következményei	4	71
Szabó Katalin: Piaci algoritmusok az információgazdaságban	7–8	73
Szalavetz Andrea – Csáki György: A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje	3	47
Szalavetz Andrea: Eszközállomány, műszaki megújulás és modernizáció	7-8	4
Szanyi Miklós – Sass Magdolna: A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása	9	4
Szemlér Tamás: Az EU strukturális alapjainak felhasználásából adódó tapasztalatok elemzése az egykori NDK példáján	6	22
Tardos Márton: Néhány gondolat a globalizáció trendjéről	12	4
Vince Péter: Az ír kutatási és fejlesztési rendszer átalakítása az évezredfordulón	7–8	95
Viszt Erzsébet: A hazai behozatal alakulása, bővülésének okai, összefüggése az export növekedésével	6	4
EURÓPAI UNIÓ		
Rácz Margit: Gondolatok az egységes belső piac fejlődéséről a 2000-es évek elején	1	69
Eurobarométer az Európai Alkotmányról (Becsky Róbert)	6	76

KÖRKÉRDÉS

Körkérdés az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól – I. rész. Válaszolnak: Akar László, Bácskai Tamás, Belyó Pál, Botos Balázs, Matolcsy György, Palánkai Tibor, Petschnig Mária Zita, Veress József	1	4
Körkérdés az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól – II. rész. Válaszolnak: Bod Péter Ákos, Botos Katalin, Hanti Erzsébet, Kovács Árpád, Kuncze Gábor, Laky Teréz, Losonczi Miklós, Parragh László, Rába András, Várhegyi Éva	2	4
Körkérdés az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól – III. rész. Válaszolnak: Bartha Attila, Csáki György, Csermely Ágnes, Csillag István, Erényi István, Halmi Péter, Inotai András, Kállay László, Karsai Gábor, Neményi Judit, Rácz Margit, Sass Magdolna, Szabó Katalin	3	4

VITA

Németh György: Utószó – de nem utolsó szó – a nyugdíjvitához	1	69
---	---	----

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

40 éves a kutatás a Kopint-Datorg Rt.-ben (Becsky Róbert)	5	81
A globalizáció esélyei és veszélyei (Jankovics László)	7–8	115
Jövőre is elmaradnak a nagy reformok – A Pénzügykutató konferenciája (Hámor Szilvia – Blahó Miklós)	12	77

ÚJ KÖNYVEK

Bekker Zsuzsa (szerk.): A magyar közgazdasági gondolkodás (a közgazdasági irodalom kezdeteitől a II. világháborúig)	1	80
Az állam nem vész el, csak átalakul. (Voszka Éva: Versenyteremtés – alkuval) (Csaba László)	6	63
Erdős Tibor: Fenntartható gazdasági növekedés (Surányi Csaba)	6	67
Paul Krugman: Földrajz és kereskedelem (Dusek Tamás)	9	73
Jeffrey Kahn: Federalism, Democratization and the Rule of Law in Russia (Ádám Zoltán)	9	77
Amit tudni akartunk az árfolyamrendszerekről (Jankovics László)	10	69
Vigvári András: Közpénzügyek, önkormányzati pénzügyek (Majoros Krisztina)	10	74
A szolgáltatási szektor technológiai változásai és nemzetköziesedése (Inzelt Annamária)	11	76
A kételkedés és gazdaságtana. (Antal László: Fenntartható-e a fenntartható növekedés?) (Csaba László)	12	80
Jan Winiecki – Vladimír Benacek – Mihály Laki: The private sector after communism. New entrepreneurial firms in transition economies (Kállay László)	12	83

JOGI MELLÉKLET

2004. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Dr. Bojtor Sándor: Az Európai Unió kereskedelmi rendszere a nem mezőgazdasági export és import területén	7–8	103
Dr. Csépai Balázs – Dr. Krámer Dániel – Dr. Lánchidi Péter: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja	3	33
Dr. Fazekas Judit – Dr. Sós Gabriella: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – I. rész	5	61
Dr. Fazekas Judit – Dr. Sós Gabriella: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – II. rész	6	77
Horváthy Balázs: Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában I. rész	10	125
Horváthy Balázs: Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában II. rész	11	141
Horváthy Balázs: Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában III. rész	12	157
Dr. Krámer Dániel – Dr. Lánchidi Péter – Dr. Sárai József: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – I. rész	3	33
Dr. Krámer Dániel – Dr. Csépai Balázs – Dr. Lánchidi Péter: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja	4	49
Dr. Lánchidi Péter – Dr. Krámer Dániel – Dr. Csépai Balázs: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja	3	33
Dr. Lánchidi Péter – Dr. Krámer Dániel – Dr. Sárai József: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – II. rész	4	49
Orlovits Zsolt: Védjegyek és földrajzi árujelzők a magyar és közösségi magánjogban	7–8	91
Sárai József – Lánchidi Péter – Krámer Dániel: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – II. rész	4	49
Dr. Sós Gabriella – Dr. Fazekas Judit: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – I. rész	5	61
Dr. Sós Gabriella – Dr. Fazekas Judit: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – II. rész	6	77
Dr. Tattay Levente: Az információs társadalom és az Európai Unió szerzői joga – I. rész	1	1
Dr. Tattay Levente: Az információs társadalom és az Európai Unió szerzői joga – II. rész	2	17
Dr. Vigh József Ferenc: A japán versenykorlátozási jog reformja. A licencmegállapodásokra vonatkozó kartelljogi irányelvek	9	109

ÚJ KÖNYVEK

Ötletektől a vagyoneleméletig – Hogyan fektessünk be bölcsen a szellemi vagyonba (Dr. Osman Péter)	1	11
Az Európai Közösség kereskedelmi joga (Dr. Vida Sándor)	6	90
Új könyv a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogáról (Molnár Anikó)	9	125

Brief Summary of the Articles

Some reflections on the trend of globalisation

MÁRTON TARDOS

In the course of the globalisation the selection based on comparative advantages as well as the horizon of specialization are being extended, while the segmentation of fractioned markets is gradually disappearing. As a principle this statement is only true in the case of export oriented economic policy. In this process national sovereignty becomes meaningless and convergence of national economic policies will be imperative. The globalisation makes the handling of so far unsolved problems indispensable. The necessary steps were formulated in the Washington consensus in 1994. However, the successful and efficient adjusting of economic regulations to the life's requirements might be realized only in the framework of a legitimate structure of power. Not even projects for the realization of such a structure of power have been elaborated so far. The situation might improve if the present – but until now unfortunately feeble - international organizations – would successfully change their activities. In the lack of solution it is to be feared that some regions not only fail to enjoy their share in the economic growth created by the globalisation, but they even arrive at miserable circumstances. This letter might conduct to the expansion of terrorism.

The policy of the European Central Bank (ECB). Real and nominal convergence as reflected in the Hungarian National Bank's policy

JUDIT SÁGI

The European Central Bank's monetary strategy is based on two analytical perspectives, referred to as the two "pillars": analysis of economic dynamics and shocks (economic analysis) and the analysis of monetary trends (monetary analysis). The ECB (re)defined price stability, the primary monetary objective of the Eurosystem is the maintenance of inflation rates below but close to 2 per cent over the medium term. The definition of price stability – analysed by the paper – provides not only an anchor for expectations but also a benchmark for ex post accountability.

The effect on modernization of FDI – pilot Tatabánya

KATALIN ANTALÓCZY

Hungary opened its economy to FDI about 15 years before. By now enough time and experience have been accumulated for analysing the economic and social consequences of those investments. The present article is showing the implications of foreign companies on the structure of production, employment, sales, subcontracting, as well as on the financial situation of the local government using the example of a small town and its surrounding region. The integration of the firms into the town's life and the investment promotion practice of the local authorities are being examined. Finally, some statistical data representing the quality of life is added.

The intra-industry trade plays an important role in international trade literature since seventies. Last three decades various approaches have been developed for measuring of intra-industry trade. The aim of this article is to present a survey about these methodologies and shed light on remaining issues. Despite considerable effort to improve the classic Grubel-Lloyd index, the unadjusted version of the Grubel-Lloyd index has remained the most accepted measure of static intra-industry trade. A second line of research is targeted at distinguishing vertical and horizontal intra-industry trade. The procedure established by Greenaway et al. [1994] based on unit values enjoys widely acceptance in the literature.

How to improve the effectiveness of public transport networks?

SOMAI MIKLÓS

High level (i.e. user-friendly) but at the same time effective (i.e. taxpayer-friendly) re-organisation of public transport services can only be successful if it comes true as a part of a comprehensive urbanisation and mobility strategy. This strategy's components are as follows:

- working-out of parking systems (tariff-zones, taxes),
- co-ordination of transport policy and land use planning,
- and development of public transport as being the principal.

In connection with the latter, three basic methods are known how to increase the network effectiveness:

- construction of new elements, modernisation of the existent ones, maintenance;
- operating, i.e. effective running of built infrastructure and providing services for the public;
- and co-ordination, i.e. the adequate harmonisation of the various (transport, land development and environmental) policies with the various transport modes and services).

In Hungary, unfortunately we are far from giving decisions on development issues on the basis of a comprehensive, long-term transport strategy. There are quite well scheduled plans only for the building of a (traditionally radial) motorway network. Since the decision-makers do not consider the railways – and even the whole public transport – to be a modern transport mode, in this field there has for decades been going on nothing but crisis management. Instead of the renewal of the materials and the network, one can assist to the standard level of services getting worse. Thus the growing up of the highway road network – which brings more and more transit to Hungary mixing it with the suburban traffic of the commuters to Budapest, so likely to create an every-day jam-risk – will nothing else than a technological island, like the huge part of incoming assembling-oriented FDI.

Jogi melléklet

Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában – III. rész

HORVÁTHY BALÁZS

5.1.4 Az (ügy)feleket megillető eljárási jogosultságok

A trade barriers regulation egy sajátos *közigazgatási eljárást* hoz létre, amely adott esetben közvetlen kapcsolatot teremt a közösségi eljárások és olyan nemzetközi közigazgatási jellegű eljárások között, mint a WTO vitarendezési mechanizmusa. Ezen belül a szűkebb értelemben vett, *érdemi vizsgálati eljárás* egy olyan hivatalból indított eljáráshoz hasonlítható, amelyben a hatóság (Európai Bizottság) formailag nincs kötve a panaszos kérelméhez, ennek megfelelően a vizsgálatot leszűkítheti, vagy adott esetben kiterjesztheti egyéb tényállási elemekre, valamint a Rendeletben meghatározott feltételek esetében – a panaszos fél kérelmétől függetlenül – az eljárást megszüntetheti vagy felfüggesztheti. A Bizottság „szabadsága” ellenben nem teljes körű, ahogy lent látható lesz, pl. egyes eljárási cselekmények a felek által kikényszeríthetők.¹⁸⁷

E közigazgatási eljárás sajátos azért is, mert pozitív jogszabály (Rendelet) nem határozza meg egzakt módon az „*ügyfél*” fogalmát, illetve e minőség jogi tartalmát. A kereskedelmi korlátok lebontását célzó Rendelet eljárásában ezért az ügyfél klasszikus fogalmának alkalmazása mellett az Európai Bíróság ítélkezési gyakorlatára is figyelemmel kell lenni, mert az ügyfelek egyes – a Rendelet által nem szabályozott – jogosultságainak közvetlen jogalapját bírósági határozatok is jelenthetik.

Erre tekintettel az eljárásban az ügyféli minőség nemcsak a kérelmező alanyoknak, hanem mindazon privát személyeknek megadhatónak látszik, akik az eljárás során az eljáró hatósággal, vagyis az Európai Bizottsággal, a konzultációs bizottsággal valamint a Tanácssal kapcsolatba kerülnek és az eljárás során meghatározott funkciót töltenek be. E funkció gyakorlása kérelem, jogorvoslat benyújtásához való gyakorlásában vagy egyéb eljárási cselekmények teljesítésében merül ki. Értelemszerűen – a jogi képtelenség okán is – kizárt, hogy az érintett harmadik államot e közigazgatási eljárás részt vevő alanyának tekintsük, azonban az államok képviselői is élhetnek bizonyos jogosultságokkal.

Összegezve tehát az „ügyfeleket”, valamint az államok képviselőit a Rendelet szabályai szerint a következő nevesített jogosultságok illetik meg:

¹⁸⁷ Vagyis a kérelmező érdekei viszont teljes mértékben nem rendelődnek alá a Bizottság ez irányú autonóm döntéseinek, mivel a határozatok ellen felülvizsgálatot kérhetnek az Európai Bíróság előtt.

Dr. Horváthy Balázs, a Széchenyi István Egyetem adjunktusa, az MTA Jogtudományi Inézet segédmunkatársa.

a) Iratbetekintési jog

A Rendelet 8. cikk (4) bekezdés a) pontja szerint a panaszosok, az érintett exportőrök és importőrök, ugyanígy az érintett ország vagy országok képviselői betekinhetnek a Bizottság rendelkezésére álló teljes dokumentációba, feltéve hogy az ilyen információk érdekeik védelmét szolgálják, továbbá azokat a Bizottság vizsgálati eljárása során felhasználja. Ez alól csak a Bizottság és a kormányok belső használatára szánt információk, valamint a titokvédelem miatt bizalmasan kezelendő dokumentumok képeznek kivételt. Az érintett személyeknek indokolással alátámasztott írásos kérelmet kell a Bizottsághoz benyújtaniuk, megjelölve abban az igényelt információt.

b) Tájékoztatáshoz való jog

A panaszosok, az érintett exportőrök és importőrök, valamint az érintett ország vagy országok képviselői kérhetik, hogy a vizsgálati eljárásból származó lényeges tényekről és megállapításokról tájékoztatást kapjanak.¹⁸⁸

c) Meghallgatáshoz való jog

Azok a felek, akik elsődlegesen érintettek az eljárás kimenetele által, a vizsgálati eljárás megindításáról kiadott közleményben megjelölt határidőn belül írásban kérhetik, hogy őket a Bizottság hallgassa meg. A meghallgatásnak egy sajátos formáját is kérni lehet, amikor a Bizottság egyfajta „kontradiktórius” találkozóra meghívja a vitában érdekelt feleket, amelynek keretében az ellentétes nézeteket és azok cáfolatát előadhatják.¹⁸⁹

d) Titokvédelemhez való jog (Bizalmas kezelés alapelve)

A bizonyítási eljárás során az eljárásban érintett felek által közölt információk tartalmazhatnak olyan elemeket, amelyek üzleti és egyéb titoknak minősülhetnek, így ezen okból kifolyólag a nyilvánosságra hozataluk a fél jelentős érdeksérelmét okozhatná. A bizalmas kezelés viszont az eljárás tisztességes voltát kérdőjelezhetné meg, ezért a Rendelet e két érdek(sérelm) között megpróbál egyensúlyt teremteni.

Eszerint az információ *bizalmasan kezelendő*, ha a fél az információ e minősítését kifejezetten kéri, megjelölve, hogy az információ miért bizalmas jellegű. Ehhez csatolnia szükséges az ilyen bizalmas információk nem bizalmas jellegű összefoglaló ismertetését, vagy ha ez is kizárt, akkor nyilatkozatot annak okairól, hogy az információk miért nem alkalmasak ilyen összesítő formában való ismertetésre.¹⁹⁰ Külön kérés nélkül is bizalmasként kell kezelnie a Bizottságnak azon adatokat, melyekről valószínűsíthető, hogy azok nyilvánosságra hozatala jelentős hátrányt okozna az információ szolgáltatójának, vagy forrásának.¹⁹¹

A bizalmas jelleg következménye, hogy sem a Tanács, a Bizottság vagy a tagállamok, sem ezek bármelyikének tisztviselői nem hozhatják nyilvánosságra az ilyen információkat az azt benyújtó fél kifejezett engedélye nélkül. Külön garancia, hogy ha megállapítható, hogy a bizalmas kezelés nem biztosított, és az információ szolgáltatója az információt nem szándékozik nyilvánosságra hozni, illetve általános vagy összesített tájékoztatás formájában nyilvánosságra hozatalát engedélyezni, a kérdéses információt figyelmen kívül lehet hagyni.¹⁹²

A bizalmas jelleg ellenben nem teheti átláthatatlanná és ellenőrizhetetlenné az eljárást. Ezért a bizalmas kezelés követelményei nem akadályozhatják meg a Közösség

¹⁸⁸ Rendelet 8. cikk (4) bekezdés b) pont.

¹⁸⁹ Rendelet 8. cikk (5) és (6) bekezdés.

¹⁹⁰ Rendelet 9. cikk (2) b) pont.

¹⁹¹ Rendelet 9. cikk (3).

¹⁹² Rendelet 9. cikk (1) a) pont és (4) bekezdés.

szerveit, hogy általános információkat, továbbá a Rendelet alapján hozott határozatok indokolásában felhasznált információkat közzétegyenek. Az érintett felek üzleti titokhoz fűződő jogos érdekeit viszont a Közösségnek minden esetben szem előtt kell tartania.¹⁹³

e) Célhoz kötött adatkezelés alapelve

A Rendelet 9. cikk (1) bekezdése szerint a beszerzett információkat csak arra a célra szabad felhasználni, amelyre azokat bekérték.

Ez az alapelv közvetlenül összefügg a titokvédelmi előírással és a bizalmas kezelés alapelvével, mivel az eljárásban részt vevő személyek a részben bizalmas információkat, esetleg azok nem bizalmas összefoglalóit meghatározott – konkrét – megfontolásból bocsátják az Európai Bizottság rendelkezésére. Ha várakozásaikkal ellentétben a Bizottság más célból, esetleg más kontextusban használja fel ezeket az információkat, ebből bizonyos helyzetekben az információt szolgáltató félnek hátránya származhat.

5.2 Panasztételi és konzultációs eljárás

Az első szakaszban a Bizottság a panasz benyújtásától számított 45 napon belül¹⁹⁴ konzultációs eljárás közbeiktatásával megvizsgálja, hogy az előterjesztett panasz a fent említett tények tekintetében kellően alátámasztottnak tűnik-e. A Bizottság gyakorlata szerint a kérelemben nem szükséges ténylegesen bizonyítékokat benyújtani, hanem elég csak ilyen bizonyítékokra utalni, azt valószínűsíteni,¹⁹⁵ a bizonyítékok beszerzése majd a vizsgálati szakaszban történik.¹⁹⁶ Ez alól kivételt képez a tagállamok fent már említett azon kötelezettsége, hogy a rendelkezésre álló megfelelő bizonyítékokat már a kérelműkhöz csatolniuk kell. Ha a kérelem tényleges (megfelelő) bizonyítékokkal is igazolt, ezáltal prima facie megállapítható a tényállás, illetve az egyéb jogi körülmények, a Bizottság dönthet úgy, hogy nem szükségeltetik vizsgálati eljárást lefolytatni, hanem egyből javasolja kereskedelmi védelmi intézkedés alkalmazását.

A benyújtott kérelmeket (panaszt) az Európai Bizottság megküldi a tagállamoknak,¹⁹⁷ illetve az ún. 133-as bizottságnak.¹⁹⁸ Utóbbi testület esetében a Bizottság e kötelezettségét csak pusztán a tájékoztatást szolgálja abból a célból, hogy a 133-as bizottság megfontolhassa azok közös kereskedelempolitikára gyakorolt tágabb értelemben vett hatásait.¹⁹⁹

A kérelem vizsgálata közbenső eljárás (konzultációs eljárás) keretében történik, amelynek lefolytatásához létrehoznak egy tanácsadó bizottságot az Európai Bizottság egy tagjából, aki a testület elnöke lesz, valamint az egyes tagállamok képviselőiből.²⁰⁰ A

¹⁹³ Rendelet 9. cikk (5).

¹⁹⁴ Rendelet 5. cikk (4) bekezdés. A 45 napos időszakot a kérelmet benyújtó kérésére vagy annak beleegyezésével szüneteltetni lehet abból a célból, hogy a panaszos által előterjesztett eset megalapozottságának értékeléséhez esetleg szükséges kiegészítő információk beszerezhetők legyenek.

¹⁹⁵ Lásd pl. *EUROFER v. Egyesült Államok-ügyben* a Bizottság 98/277/EK határozatnak 3. pontját, amelyben megállapítja, hogy „a kérelem elegendő prima facie bizonyítékot tartalmazott, így az eljárást megindítható volt” („sufficient prima facie evident”, „genügend Anscheinsschbeweise”). Ugyanígy l. *COTANCE v. Argentína-ügyben* a Bizottság 98/618/EK határozatát.

¹⁹⁶ Vö. RYDELSKI – ZONNEKEYN: i. m. 157, STEWART, A.: *Market Access: A European Community Instrument to Break Down Barriers to Trade*. ICLR (2) 1996 123, PRIEB i. m. 95.

¹⁹⁷ Rendelet 5. cikk (1) bekezdés. Tagállami kérelem esetében erről értesíti a többi tagállamot, Rendelet 6. cikk (3) bekezdés.

¹⁹⁸ Lásd Rendelet 7. cikk (2) bekezdés. A „133-as bizottság” az azt létrehozó EK Sz. cikkről kapta az elnevezését és a kereskedelempolitikai döntéshozatal központi színterének számít.

¹⁹⁹ Rendelet 7. cikk (2) bekezdés.

²⁰⁰ Rendelet 7. cikk (1) bekezdés.

konzultáció eredményeképpen – ha a panasz ehhez elegendő bizonyítékot szolgáltat és a vizsgálati szakasz megindítása a Közösség érdekében áll – az Európai Bizottság megindítja az eljárás következő, érdemi vizsgálati szakaszát. Az eljárás megindításáról az Európai Unió Hivatalos Lapjának „C” sorozatában hirdetményt (*notice of initiation*) tesz közzé,²⁰¹ továbbá hivatalosan értesíti az eljárásban érintett ország vagy országok képviselőit.

Ellenben, ha a kérelem nincsen kellően bizonyítékokkal alátámasztva, akkor annak nem ad helyt, és erről értesíti²⁰² a kérelmezőt. Ugyanezzel a következménnyel jár az is, ha a panaszos visszavonja kérelmét az eljárás e szakaszában. Ez viszont nem eredményez automatikus megszűnést, ui. a Bizottságnak mérlegelnie kell, hogy az eljárás megszüntetése nem ütközik-e a Közösség érdekeibe.²⁰³

A Bizottság eddigi gyakorlata azt mutatja, hogy benyújtott panaszt még nem utasított el, a vizsgálati eljárást minden esetben megindította. Ennek okaként jelölhetjük meg, hogy egy esetleges panasz jelzésekor a Bizottság kereskedelmi ügyekért felelős főigazgatósága és a panaszos fél között informális, aktív párbeszéd kezdődik az eljárás feltételeiről, anyagi előírásokról, amivel megelőzhető, hogy a ténylegesen nem megalapozott kérelmek a formális panasztételi eljárás fázisába érkezzenek.

5.3 Érdemi vizsgálati eljárás

Amennyiben a kérelem nem lett elutasítva, vagy az eljárás egyéb okok miatt nem szűnt meg, a Bizottság – a tagállamokkal együttműködésben – lefolytatja közösségi szinten az érdemi vizsgálati eljárást²⁰⁴. A vizsgálati eljárás során az információk két forrásból kerülnek a Bizottság elé. Az első csoport azon adatokat, tényeket és egyéb információkat foglalja magában, amit a panaszos fél kérelmével együtt a Bizottság rendelkezésére bocsátott, ezt egészítik ki a Bizottság által – írásban bekért, illetve szóbeli meghallgatás keretében – összegyűjtött adatok.²⁰⁵

Utóbbi adatok származhatnak *tagállamok területén*, illetve *harmadik országok területén* lefolytatott vizsgálatokból. A tagállamoknak egyébiránt is kötelezettsége, hogy a Bizottság által megállapított részletes szabályoknak megfelelően rendelkezésre bocsássák a vizsgálat lefolytatásához szükséges összes információt,²⁰⁶ emellett felajánlhatja a tagállam, hogy a vizsgálat lefolytatásához tisztségviselői segítséget nyújtsanak.²⁰⁷

Az érintett harmadik országok területén vizsgálat lefolytatását külön feltételekhez köti a Rendelet: csak *szükség esetén* lehet ilyen vizsgálatot elvégeztetni, a vizsgálatról az érintett állam kormányát értesíteni kell, amely „ésszerű időn belül” kifogást emelhet az eljárás ellen.²⁰⁸

²⁰¹ A hirdetmény megjelöli az érintett terméket vagy szolgáltatást és az érintett országot, összefoglalja a kereskedelmet gátló intézkedésről és annak hatásáról rendelkezésre álló információkat, elrendeli, hogy minden vonatkozó információt közölni kell a Bizottsággal; továbbá előírja azt a határidőt (általában 30 napot), amelyen belül az érintett felek a Bizottság általi szóbeli meghallgatásukat kérik. Vö. Rendelet 8. cikk (1) a) pont.

²⁰² Formális határozatot ellenben nem hoz, azonban az értesítésnek hasonló jogkövetkezmenyei lehetnek a bírósági megtámadhatóság szempontjából.

²⁰³ Rendelet 5. cikk (2) bekezdés.

²⁰⁴ Rendelet 8. cikk (1) bekezdés c) pont.

²⁰⁵ Rendelet 8. cikk (2) bekezdés a) pont.

²⁰⁶ Rendelet 8. cikk (3) bekezdés.

²⁰⁷ Rendelet 8. cikk (2) bekezdés c) pont.

²⁰⁸ Rendelet 8. cikk (2) bekezdés b) pont.

Vizsgálati eljárást lefolytatni nem kötelező,²⁰⁹ ha a tényállás és a jogi körülmények egyértelműek a rendelkezésre álló adatok szerint. Természetesen ebben az esetben is figyelemmel kell lenni a felek eljárási jogaira.

A Bizottság az összegyűjtött információkat, adatokat megkísérli egyeztetni az importőrökkel, kereskedőkkel, képviselőkkel, termelőkkel, kereskedelmi társaságokkal és szervezetekkel, amennyiben az érintett vállalkozások vagy szervezetek ahhoz hozzájárulnak.²¹⁰ Ennek egyik formája olyan találkozók megszervezése az elsősorban érintett felek számára, amelyeknek keretében az ellentétes nézeteket és azok cáfolatát előadhatják. E lehetőség biztosításával kapcsolatosan a Bizottság tekintetbe veszi a felek kérelmeit és a bizalmas jelleg megőrzésének szükségességét. A találkozó összehívását a felek kérhetik is, de a részvétel nem kötelező, és annak elmulasztása nem befolyásolhatja hátrányosan az adott fél helyzetét az eljárásban.²¹¹ Minthogy a Rendelet a harmadik államok által bevezetett kereskedelmet gátló akadályokat helyezi a középpontba, ezért ez utóbbi lehetőségnek a gyakorlati jelentősége elenyésző.²¹²

Ahogy fent említettük, a vizsgálati eljárásban a Bizottság a panaszos fél kérelméhez formailag nincs kötve, így a vizsgálatot kiterjesztheti olyan tényállási elemekre is, amelyeket a kérelem eredetileg nem érintett.²¹³

A vizsgálat lefolytatásának befejezését követően az Európai Bizottság jelentést készít, és azt a *konzultációs bizottság* elé terjeszti.²¹⁴ Amennyiben a Bizottság felkérésére az indokoltan elvárható időn belül az igényelt információt az érintettek nem küldik meg, vagy ha a vizsgálat lefolytatása jelentős mértékben akadályba ütközik, a rendelkezésre álló tények alapján is elkészítheti a Bizottság a jelentést.²¹⁵ A jelentés elkészítésére – vagyis a vizsgálat lefolytatására – alapesetben öt hónap áll rendelkezésre. Ha az ügy bonyolultsága ezt indokolja, a Bizottsága meghosszabbíthatja a vizsgálati szakaszt további két hónappal. A gyakorlatban a vizsgálati eljárás ennél sokszor hosszabb ideig is elhúzódik.²¹⁶ A fent említett *COTANCE v. Argentína-ügyben* 21 hónap alatt, a *COTANCE v. Japán-ügyben* pedig 15 hónap alatt folytatták le a vizsgálatot.

5.4 Az eljárás lezárása

5.4.1 Az eljárás megszüntetése

Amennyiben a vizsgálati eljárás eredményeként megállapítható, hogy a Közösség érdekei intézkedés meghozatalát nem teszik szükségessé, az eljárást meg kell szüntetni.²¹⁷ Ez jelentheti azt az esetkört is, amikor önmagában a közösségi érdek hiányzik, de ugyanezen következményekkel kell számolni akkor, ha a kérelem anyagi jogi elemeinek (kereskedelmet gátló akadály, kár, okozat stb.) bizonyítása nem volt sikeres.

²⁰⁹ Ez következik a Rendelet 12. cikk (1) bekezdéséből.

²¹⁰ Rendelet 8. cikk (2) bekezdés a) pont.

²¹¹ Rendelet 8. cikk (6) bekezdés.

²¹² Szemben a dömpingeljárásokkal, l. PRIEB i. m. 101.

²¹³ PRIEB i. m. 99.

²¹⁴ Rendelet 8. cikk (8).

²¹⁵ Rendelet 8. cikk (7).

²¹⁶ MCNELIS, N.: *Success for Private Complaints Under the EU's Trade Barriers Regulation*. JIEL (2) 1999, 527 sk.

²¹⁷ Rendelet 11. cikk (1) bekezdés.

A megszüntető határozatot az Európai Bizottság fogadja el, azonban nem önálló, hanem delegált hatáskörben, *ún. komitológia-eljárásban*.²¹⁸ A megszüntető határozat tervezetét a Bizottság elkészíti, majd képviselője útján a konzultációs bizottság elé terjeszti, amely az ügy sürgősségére tekintettel megállapított határidőn belül megtárgyalja a javaslatot. A Bizottság ezután fogadja el a határozatot, amelyet közöl a tagállamokkal. A határozatot alkalmazni ezt követően 10 nap múlva lehet, akkor, ha egyik tagállam sem utalta az ügyet döntésre a Tanács elé. Ellenkező esetben a Tanács minősített többséggel módosíthatja a Bizottság határozatát. Ha a Tanács nem módosítja a Bizottság javaslatát, vagy valamilyen okból kifolyólag nem tárgyalja az ügyet, akkor a tagállami előterjesztéstől számított 30 napon belül a Bizottság határozata alkalmazhatóvá (hatályossá) válik.²¹⁹

5.4.2 Az eljárás felfüggesztése

Amennyiben az érintett állam a vizsgálati eljárás nyomán (az alatt, vagy azt követően) a megfelelőnek minősülő intézkedéseket megteszi, és emiatt nem szükséges a Közösség fellépése, akkor a Bizottság az eljárást felfüggeszti. A felfüggesztő határozat elfogadása ugyanazon komitológia-eljárás keretében történik, mint az a megszüntető határozat esetében látható volt.²²⁰

Az eljárás felfüggesztése egyfajta „guillotine”-ként értékelhető, ugyanis annak hatálya alatt az érintett államok meghatározott időközönként folyamatosan információt szolgáltatnak, ami alapján a Bizottság ellenőrzi az intézkedések végrehajtását. Ha ezen adatszolgáltatási kötelezettségének az állam nem tesz eleget, vagy ha az intézkedéseket visszavonják, felfüggesztik vagy nem megfelelően hajtják végre, illetve ha a Bizottság ezt alapos okkal feltételezi, akkor a Bizottság erről tájékoztatja a tagállamokat. Amennyiben a kivizsgálás eredményei és a rendelkezésre álló új tények alapján szükséges és indokolt, az eljárás végleg lezáródhat a lent tárgyalandó kereskedelempolitikai intézkedés alkalmazásával.²²¹

Szintén az eljárás felfüggesztését eredményezi, ha a vizsgálati eljárást követően vagy egy nemzetközi vitarendezési eljárást megelőzően, annak során illetve azt követően bármikor nyilvánvalóvá válik, hogy a legmegfelelőbb eszköz egy kereskedelmet gátló akadály által előidézett jogvita rendezéséhez az érintett harmadik országgal *megállapodás megkötése*. Ez esetben a fenti felfüggesztő határozatot követően az EK Sz 133. cikke szerint megkezdí a Közösség az érintett állammal egyezmény megkötéséről a tárgyalásokat.²²² Minthogy egy ilyen megállapodás az érintett állam és a Közösség WTO-beli anyagi jogain is változtat, ezért a legnagyobb kedvezményes elbánás elvét e megállapodások esetében sem lehet figyelmen kívül hagyni.²²³

²¹⁸ Ez az eljárási forma sokkal előnyösebb a Bizottság számára, mint az EK Sz 133. cikkely által szabályozott eljárás, ui. utóbbiban valójában csak a kezdeményezés joga illeti meg. Lásd RUTLEY, P. – MACVAY, I. – GEORGE, C. (szerk.): *The WTO and International Trade Regulation*. London, Cameron May, 1998. 118.

²¹⁹ Rendelet 14. cikk (5) bekezdés.

²²⁰ Rendelet 11. cikk (2) bekezdés a) pont.

²²¹ Rendelet 11. cikk (2) bekezdés b) pont.

²²² Rendelet 11. cikk (3).

²²³ Vö. PRIEB i. m. 104. sk.

A Rendelet 12. cikk (1) bekezdése szerint, ha a vizsgálati eljárás eredményeképpen (vagy kivételesen annak mellőzésével) megállapítható, hogy a Közösséget a nemzetközi kereskedelmi szabályok alapján megillető jogok gyakorlásához, a kár vagy a harmadik országok által bevezetett vagy fenntartott kereskedelmet gátló akadályok által előidézett, hátrányos kereskedelmi hatások megszüntetéséhez szükséges fellépni, akkor a *megfelelő intézkedéseket* a Közösség megteszi a következő eljárási szabályok szerint.

a) Nemzetközi konzultáció vagy vitarendezés lefolytatása

Amennyiben a Közösség nemzetközi kötelezettségei nemzetközi konzultációs vagy vitarendezési eljárás lefolytatását igénylik, az alkalmazandó intézkedésekről csak az eljárás lefolytatásának befejezését követően lehet döntést hozni. A konzultáció kezdeményezésével, lefolytatásával kapcsolatos lépéseket a Bizottság a fent ismertetett komitológia-eljárás keretében teszi meg.²²⁴

A Rendelet az új kereskedelempolitikai eszközhöz képest lényegesen pontosabban határozza meg a Közösség kötelezettségét vitarendezés lefolytatására, elkerülve a trade barriers regulation unilateralista, protekcionista kereskedelempolitikai eszközként történő alkalmazhatóságát. A Rendelet kifejezetten hangsúlyozza, hogy a konzultáción elért eredményeket az *intézkedés alkalmazásakor figyelembe kell venni*, valamint ha egy vitarendezési testület ajánlást vagy felhatalmazást (pl. WTO vitarendezési testület)²²⁵ tehet az alkalmazandó intézkedésről, akkor a Közösség ilyen felhatalmazás alapján alkalmazott kereskedelempolitikai intézkedéseinek *összhangban kell állniuk a nemzetközi vitarendezési testület ajánlásával*.

E kötelezettség nem csak a Rendeletből, hanem a Marrákési Egyezmény vitarendezési egyetértésének szabályaiból is levezethető, mivel eszerint a WTO-egyezmény keretében tett vállalások (engedmények) felfüggesztése csak akkor lehetséges, ha ezt megelőzően a vitarendezési eljárást lefolytatták.²²⁶ Egyébiránt ez az oka annak is, hogy a Közösség – ellentétben pl. a dömpingellenes eszközzel – előzetes intézkedést a Rendelet körében nem alkalmazhat.²²⁷

A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a WTO-tagállamok kötelesek a *vitarendezés szabályairól és eljárásairól szóló egyetértés* szerint kizárólag a vitarendezési testület eljárását kérni akkor, ha olyan más WTO-tagállam által bevezetett intézkedés ellen akarnak fellépni, mely a feltételezések szerint a WTO-normákba ütközik. A Rendeletet a WTO vitarendezési szabályaival összevetve megállapítható, hogy nem elegendő a vitarendezési testület határozatát a Közösségnek bevárnia és a testület határozatát figyelembe vennie. Ugyanis a vitarendezési testület jogerős – tehát esetleg már a fellebbezési testület által is elbírált – határozata a WTO-tagállamot még nem hatalmazza fel kereskedelmi védelmi intézkedés alkalmazására. Ez utóbbira csak akkor van lehetőség, ha a WTO-szabályokba ütköző gyakorlatot folytató érdekelt fél a vitarendezési testület határozatába foglalt ajánlásokat a kitűzött határidőn belül nem hajtotta végre. Ekkor a Közösség kérheti, hogy (kompenzációként) kereskedelmi védelmi intézkedést alkalmazhasson a kérdéses állammal szemben. Ez nem csak formális kötelezettséget takar, mivel a vitarendezési testület meg is tagadhatja kiadni az engedélyt védelmi intézkedés életbe lépéséhez, amely olyan Világkereskedelmi

²²⁴ Rendelet 13. cikk (2) bekezdés.

²²⁵ Vö. Rendelet 12. cikk (2) bekezdés.

²²⁶ Marrákési Egyezmény 2. melléklet: *A vitarendezés szabályairól és eljárásairól szóló egyetértés* 23. cikk (2) bekezdés.

²²⁷ Vö. COTTIER i. m. 359., PRIEB i. m. 105.

Szervezetben belüli vállalatokat (engedményeket) érintene, amelyek felfüggesztésére a WTO-megállapodás szerint nincs lehetőség.²²⁸

b) Határozathozatal az alkalmazandó intézkedésről

A fentiek is azt erősítik, hogy a Rendelet megpróbálja a konfliktusokat még az eljárás korai szakaszaiban, esetleg a vitarendezési mechanizmus keretében, konzultatív jelleggel feloldani, vagyis a ténylegesen alkalmazott intézkedés inkább egyfajta ultima ratio²²⁹ lehetőségeként jelenik meg.

A Rendelet – hasonlóan a GATT XIX. cikkely szerinti védőintézkedéshez – nem nevesíti, hogy milyen intézkedések alkalmazhatók, csak példákat említ úgy, mint a kereskedelempolitikai megállapodásból származó bármely engedmény felfüggesztését vagy visszavonását, a fennálló vámok megemelését, más importteher, mennyiségi korlátozások bevezetését. A *megfelelő intézkedés* kiválasztásakor a Bizottságot egyrészt *jogszerűségi*, másfelől *célszerűségi* szempontok kell, hogy vezéreljék. Vagyis az alkalmazott kereskedelempolitikai intézkedésnek összhangban kell állnia a fennálló nemzetközi kötelezettségekkel és eljárásokkal, másrészt – a behozatal vagy kivitel feltételeit módosítva, illetve az érintett harmadik országgal a kereskedelmet egyéb módon befolyásolva – alkalmasnak kell lennie arra, hogy a Rendelet céljait megvalósítsa.

A tényleges kereskedelempolitikai intézkedés alkalmazásáról a rendes döntéshozatali eljárásban, a Bizottság javaslatára a Tanács minősített többséggel dönt.²³⁰ A határozatban fel kell tüntetni az alapul szolgáló indokokat, és azokat az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzé kell tenni. A közzétételt egyúttal az elsősorban érintett országok és felek értesítésének is kell tekinteni.

5.5 A bírósági jogorvoslat lehetősége

Hasonlóan az új kereskedelempolitikai eszközhöz, a Rendelet sem utal a jogorvoslat lehetőségére, ezzel kapcsolatban eljárási szabályokat nem állapít meg, ezáltal az Európai Bíróságra vonatkozó általános szabályok érvényesek a Rendelet alapján kibocsátott aktusok megtámadhatóságára is. A Rendelet alkalmazásához közvetlen bírósági gyakorlat nem fűződik, azonban az új kereskedelempolitikai eszközhöz, valamint a dömpingellenes és szubvencióellenes intézkedésekhez kötődő európai bírósági határozatok alapján a jogorvoslat lehetőségének kereteire következtetni lehet.

A Rendelet szerinti eljárás során a kérelem benyújtására jogosult alanyok (természetes személyek, vállalkozások, társulások és tagállamok), valamint harmadik érintettek kereseti igényei merülhetnek fel a vizsgálati eljárás megindítását megtagadó, a vizsgálati eljárást megindító, illetve megszüntető, a nemzetközi vitarendezést megindító vagy megtagadó, továbbá a Rendelet által kibocsátott kereskedelmi védelmi intézkedéssel szemben.

Az Európai Elsőfokú Bíróság, illetve az Európai Bíróság közvetlen eljárásai közül az EKSz 230. cikk szerinti *semmiségi kereset*, az EKSz 232. cikk szerinti *mulasztásos eljárás*, emellett közvetett jogérvényesítési eszközként az EKSz 234. cikk szerinti *előzetes döntéshozatali eljárás* vetődhet fel egyfajta jogérvényesítési lehetőségként. A Bíróság a teljes tényállást felülvizsgálhatja, ezáltal az eljárási szabályok, a felek eljárási jogosultságainak betartása mellett az anyagi jogi kérdéseket is vizsgálja, így a kereske-

²²⁸ Marrákési Egyezmény 2. melléklet: *A vitarendezés szabályairól és eljárásairól szóló egyetértés* 22. cikk (5) bekezdés. A vitarendezési testület határozatával szemben viszont az ellenérdekű fél egyfajta jogorvoslattal élhet választott bíró előtti eljárásban.

²²⁹ PRIEB i. m. 107. és MACLEAN i. m. 92. skk.

²³⁰ Rendelet 13. cikk (3) bekezdés.

delmi korlát fennállását, a kárt, az eljárásban keletkező bizonyítékokat. A Bizottság diszkrecionális jogkörébe tartozó kérdések felülvizsgálata (Közösség érdeke) – a lent ismertetettek szerint – korlátozott.

A természetes személyek és a vállalkozások (privát személyek) keresetei elbírálásában az Európai Elsőfokú Bíróság az illetékes, tagállamok keresetei esetében viszont az Európai Bíróság. Privát személyek esetében a jogorvoslat kétszintű, ui. az Európai Elsőfokú Bíróság ítéletével szemben – jogkérdésben – meghatározott feltételekkel az Európai Bíróság előtt lehet fellebbezéssel (perorvoslattal) élni.

5.5.1 Az érdemi vizsgálati eljárás megindítását érintő határozatok felülvizsgálata

a) Az érdemi vizsgálat megindítását megtagadó (a panaszt elutasító) értesítés

Ha kérelem nincs kellően bizonyítékokkal alátámasztva, akkor a Bizottság a tényleges vizsgálati eljárást nem indítja meg. Miként arra fent utaltunk, erről formális határozatot nem hoz, csak a kérelmezőt értesíti. Ezzel szemben az EK Sz 230. cikk (4) bekezdése szerint természetes és jogi személyek a nekik címzett *határozatok* ellen, valamint *rendelet* formájában elfogadott, vagy másoknak címzett határozat ellen kezdeményezhetnek bírósági eljárást, amennyiben utóbbi esetekben a *közvetlen és személyes érintettség* igazolható. Az Európai Bíróság gyakorlata – más kereskedelmi védelmi instrumentum esetében – az ilyen értesítést olyan speciális rendeletnek fogta fel, amely esetében a címzett kereseti lehetősége *semmisségi eljárásban* megalapozott.²³¹ Ezt az álláspontot az irodalom az új kereskedelempolitikai eszközre²³², utóbb pedig a Rendeletre²³³ is alkalmazhatónak találja.

Problematicusnak az a helyzet tűnik, ha a Bizottság a kérelmet arra hivatkozással utasítja el, hogy a kérelemben megjelölt, harmadik állam által kifejtett magatartás *nem ütközik nemzetközi kereskedelmi szabályokba*. Ha ugyanis a panasztevő ezt megtámadva kér felülvizsgálatot az Európai Bíróságtól, akkor valójában a nemzetközi kereskedelmi szabályokra, a GATT-WTO-normákra kell hivatkoznia, a bíróságnak pedig ezen szabályokat kell értelmeznie ahhoz, hogy a Bizottság elutasító döntésének a jogszerűsége megítélhető legyen. Ez a kereseti lehetőség viszont a WTO-normák státusának és a közösségi jog irányában fennálló viszonyának ismeretében kizártnak tűnhetne, mivel az Európai Bíróság jelenlegi gyakorlata szerint említett szabályok, vagyis GATT-WTO-rend közvetlen hatállyal nem bírnak, így elvileg a bírósági eljárásban hivatkozni sem lehetne e normákra.²³⁴

Ezzel szemben az új kereskedelempolitikai eszközt is érintő „*Fediol III.*”-ügyben²³⁵ az Európai Bíróság megalapozottnak találta a panaszos fél hivatkozását a GATT-szabályokra, tekintettel arra, hogy az akkori rendelet a meg nem engedett magatartás definíciójában a nemzetközi kereskedelmi szabályokkal (és szokásokkal) való összeegyeztethetőséget emelte ki szempontként. Ennek vizsgálatához pedig elengedhetetlen, hogy e normákat – jelesül a GATT-szabályokat – konkrét esetben, annak sajátos tartalmára tekintettel meghivatkozzák és értelmezzék.²³⁶ Ez az álláspont átemelhető a Rende-

²³¹ *Fediol v. Bizottság* („Fediol I.”) 191/82. EBHGy 1983. 2913. 30. bekezdés, *Timex v. Tanács* („Timex”) 264/82. EBHGy 1985. 849. 16. bekezdés.

²³² PETERMANN RIW 1990. 280 sk.

²³³ OHLHOFF – SCHLOEMANN i. m. 655. sk.

²³⁴ Lásd CASCANTE i. m. 117., BERRISCH – KAMANN i. m. 104., ezzel kapcsolatos nagy port felvert „banánügy”: *Németország v. Tanács* C-280/93. EBHGy 1994. I. kötet 4973.

²³⁵ *Fediol v. Bizottság* („Fediol III.”) 70/87. EBHGy 1989. 1781.

²³⁶ *Fediol III.* 18. skk. Bekezdések.

letre, minthogy a nemzetközi kereskedelmi szabályokra való utalás ebben a normában is szerepel, sőt a definícióban a WTO-egyezmény – mint azt a fentiekben láthattuk – explicit módon is helyet kapott. A kérelmezők kereseti lehetőségének az elfogadása viszont nem érinti a GATT-WTO-normák státusára vonatkozó bírósági gyakorlatot, hanem inkább az alóli egyedi kivételként értékelhető.²³⁷

Szintén sajátos feltételek érvényesülnek azokban az esetekben, ha a Bizottság a vizsgálat lefolytatását a *Közösség érdekével ellentétesnek ítéli*, emiatt a panaszt elutasítja. Ez esetben a kérelmező keresetet nyújthat be az Európai Bíróság előtt, azonban a felülvizsgálat csak korlátozott, mivel a Bizottságnak az érdekvizsgálat során mérlegelési joga van. Az Európai Bíróság más kereskedelmi védelmi intézkedések kapcsán, hasonló helyzetben csak azt vizsgálja általánosságban, hogy a tényállás téves megállapítása, lényeges körülmények figyelmen kívül hagyása nem áll-e fenn, vagy a mérlegelési jogkörét nem lépte-e túl a Bizottság.²³⁸

b) A Bizottság hallgatása vagy az értesítési kötelezettség elmulasztása

Ha a Bizottság az előírt eljárási határidőn belül (45 nap) nem határoz az eljárás soráról, vagy elmulasztja a panaszt értesíteni az eljárás megtagadásáról, akkor lehetőség nyílik az EKSz 232. cikke szerinti *mulasztásos eljárás* kezdeményezésére. Általános feltétel, hogy csak a címzett kezdeményezheti az eljárást, csak akkor, ha a kibocsátandó norma kötelező közösségi aktusnak számít. A fenti európai bírósági álláspontot átemelve, az eljárás megszüntetéséről szóló értesítés e normacsoportba tartozik. Ellenben az Európai Bíróság eljárása csak azt követően indulhat meg, ha a keresetet benyújtó fél megelőzőleg a mulasztó szervet – itt az Európai Bizottságot – felkéri, hogy járjon el és a kérdéses normát bocssássa ki. Ha a Bizottság a felkéréstől számított két hónapon belül nem foglal állást, a kereset csak ekkor lesz befogadható a Bíróság előtt. A Rendelet szerinti panasztételi eljáráshoz képest meglehetősen hosszúnak tűnő két hónapos határidő miatt ezt a lehetőséget inkább csak elméleti, mint gyakorlati lehetőségnek kell tekintenünk.

c) Értesítés az érdemi vizsgálat megindításáról

Kérdéses, hogy a vizsgálatot elrendelő értesítés esetében lehetséges-e valamilyen formában bírói felülvizsgálat. A semmisségi kereset feltételeiből értelemszerűen az következik, hogy ilyen felülvizsgálat megindítására csak akkor kerülhet sor, ha a keresetet benyújtót a megtámadott aktus *hátrányosan érinti*, vagyis *annak megtámadása érdekében áll*. Ha a Bizottság a panaszosnak helyt adva teszi folyamatba az érdemi vizsgálatot, akkor az nyilvánvalóan a panaszos érdekével egybeesik, így felülvizsgálatra nem fog sor kerülni.

A panaszos érdekeivel az eljárás megindítása egy – teoretikus jellegű – esetben állhat ellentétben, ha az időközben megváltozó körülmények következtében a panaszos kérelmét visszavonja, viszont a Bizottság ezzel szemben mégis megindítja az érdemi vizsgálatot. Erre akkor van lehetőség, ha az eljárás megszüntetése a Közösség érdekeivel lenne ellentétes.²³⁹ A kereset benyújtásának ez esetben nincs akadálya, ellenben mivel itt is a Bizottság mérlegelési jogkörébe tartozó döntésről van szó, ezért a fent említett korlátozott felülvizsgálati szempont alkalmazása tűnik valószínűnek.

²³⁷ CASCANTE i. m. 117. OHLHOFF – SCHLOEMANN szerint nem kivételről van szó, hanem egyszerűen az Európai Bíróság külön kezeli a GATT-WTO-szabályok hatályát és a megtámadhatóság kérdését.

²³⁸ Lásd *Timex* 16. bekezdés, *Fediol I.* 30. bekezdés, *Fediol v. Bizottság* („*Fediol II.*”) 187/85. EBHGy 1988. 4155. 6. bekezdés, *Gestetner v. Bizottság* 156/87. EBHGy 1990. 781. 63.

²³⁹ Rendelet 5. cikk (2).

5.5.2 Az érdemi vizsgálati eljárást megszüntető határozat

Az új kereskedelempolitikai eszköz kapcsán az irodalom a vizsgálati eljárást megszüntető határozattal szembeni kereseti lehetőséget – semmisségi eljárásban – elfogadhatónak tartotta.²⁴⁰ Így a szubvencióellenes eljáráshoz kötődő „*Fediol II.*”-ügyben²⁴¹ – minden további indokolás nélkül – az Európai Bíróság az eljárást megszüntető határozatot megtámadhatónak ítélte.²⁴² Egyetlen korlátnak itt is csak az mutatkozik, hogy a megszüntető határozat esetében, ha a Bizottság mérlegelési szabadsággal bír, akkor a Bíróság reformatórius joga nem teljes.

Ezek a megfontolások a Rendeletre is analóg módon alkalmazhatóak, vagyis ha a vizsgálati eljárás eredményeként megállapította a Bizottság, hogy intézkedés meghozatala nem szükséges,²⁴³ és az eljárást megszüntetik, akkor e határozat az Európai Bíróság előtt semmisségi eljárásban megtámadható.

5.5.3 A WTO-vitarendezési eljárás megindítását elrendelő határozat

Az EKSz 230. cikke szerinti semmisségi eljárásban a keresetet benyújtónak perbeli legitimációjához elsősorban közvetlen és személyes érintettségét kell igazolnia. Viszont a WTO-vitarendezési eljárással kapcsolatos bizottsági határozat közvetlenül a tagállamokat és az illetékes közösségi szerveket érinti, valamint közvetetten a vitában álló államok között eredményez nemzetközi jogi jogviszonyt, azaz a *WTO-vitarendezés szabályairól és eljárásairól szóló egyetértés* szerinti eljárást fogja kezdeményezni a Közösség. Ebből kifolyólag e határozat kapcsán a közvetlen és személyes érintettség nehezen igazolható, ezért az irodalom is kizárja e körben a jogorvoslat lehetőségét.²⁴⁴

5.5.4 A kereskedelempolitikai intézkedés megtámadhatósága

Kérdés, hogy megtámadható-e a lefolytatott vizsgálati eljárás alapján alkalmazott kereskedelempolitikai intézkedés. Az intézkedés felülvizsgálatát más kereskedelempolitikai intézkedés kapcsán akkor lehetett alátámasztani, ha a kereskedelempolitikai intézkedést, pl. importkorlátozást a Közösség rendeleti formában fogadja el. A rendeleti jogforrás ugyanis megtámadható, viszont kérdéses volt, hogy adott esetben egy importvámokat megemelő rendelet kapcsán miként igazolható a közvetlen és személyes érintettség. A fent már idézett „*Timex*”-ügyben a felperes cég dömpingvámot kiszabó rendeletet akart megtámadni. A közvetlen és személyes érintettségét azáltal kísérelte bizonyítani, hogy a dömpingvám által érintett piacon a kérdéses termék (mechanikus karórák) importja tekintetében gyakorlatilag monopol helyzetben állt.²⁴⁵ Ezt az álláspontot a Bíróság elfogadta és a perbeli legitimáció megállapítását három feltételhez kötötte.²⁴⁶ Egyrészt vizsgálni kell, hogy az adott importkorlátozást tartalmazó rendelet milyen jellegű, vagyis tekinthető-e kvázi határozatnak. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a rendeletnek – jogforrási jellegétől függetlenül – egyedi intézkedésnek kell lennie. Emellett a személyes és közvetlen érintettséget két feltétel ala-

²⁴⁰ PETERMANN RIW 1990. 281., HILF – ROLF i. m. 309.

²⁴¹ *Fediol II.* 6. bekezdés.

²⁴² Igaz, végül a kérelmet elutasította, de nem eljárási, hanem anyagi jogi szempontokra hivatkozva.

²⁴³ Rendelet 11. cikk (1) bekezdés.

²⁴⁴ BERRISCH – KAMANN i. m. 104.

²⁴⁵ Lásd „*Timex*” 10. bek.

²⁴⁶ Lásd „*Timex*” 11. bek.

pozhatja meg: egyfelől, hogy az intézkedéssel szemben fellépő az alapeljárásban (itt: dömpingellenes eljárásban) név szerint meg lett-e említve, másrészt vizsgálandó a piaci helyzete, vagyis annak lemérése, hogy a rendeletben szabályozott importkorlátozás milyen mértékben érinti a kérdéses jogalanyt.

Ezt az álláspontot az irodalom az új kereskedelempolitikai eszközre is kiterjeszhetőnek találta,²⁴⁷ elvileg e logika a trade barriers regulationre is alkalmazhatóknak tűnik. Annyi különbséget azonban a dömpingeljárás és a Rendelet szerinti eljárás alapján felfedezhetünk, hogy előbbi esetben a Közösség a dömpingellenes vámot kiszabó rendeletet közvetlenül a dömpingeljárással összefüggésben fogadja el. A Rendeletnél viszont az esetek nagy részében kereskedelmi védelmi intézkedést a Közösség nem a lefolytatott vizsgálattal közvetlenül összefüggésben, hanem a WTO vitarendezési eljárás felhatalmazása alapján alkalmazhat. Vagyis adott esetben a vizsgálati eljárásban való érintettség kérdése indifferensé válhat a ténylegesen alkalmazandó intézkedés szempontjából, ui. elképzelhető, hogy a vizsgálati eljárásban nevesítve az intézkedést megtámadni kívánó jogalany nem volt, viszont a vitarendezési eljárásban felmerülő egyes körülmények miatt a Közösség olyan kereskedelmi védelmi intézkedés alkalmazására ad felhatalmazást, amely már e félre is hatással van. A kérdés ez ideig az Európai Bíróság gyakorlatában nem jelent meg.

Abban az esetben, ha a közvetlen megtámadhatóság a dömping- és szubvencióellenes intézkedés esetében kizártnak bizonyult volna, az irodalom felhívta a figyelmet, hogy ettől függetlenül közvetett felülvizsgálati lehetőséget (előzetes döntéshozatali eljárást) még igénybe lehetett venni.²⁴⁸ A Rendeletre konkretizálva ez azt jelenti, hogy ha pl. az eljárás nyomán a Közösség pótvám alkalmazását rendeli, akkor a konkrét behozatal tekintetében, a tagállami vámhatóság által pótvámot kiszabó egyedi határozat a tagállami bíróság előtt megtámadható lesz. Ezen eljárásban a felek indítványozhatják a tagállami bíróságnál, hogy kérje az Európai Bíróságtól az EKSz 234. cikk szerinti előzetes döntéshozatali eljárás lefolytatását (igaz, a tagállami bírót a felek indítványa nem kötelezi).

IV. ÖSSZEZÉS

I. A trade barriers regulation gyakorlatának első évtizedes tapasztalatai vitán felül álló módon jelzik, hogy a Közösség hatékony intézkedés lehetőségével váltotta fel az új kereskedelempolitikai instrumentumot. A Rendelet sikeressége egyaránt magyarázható belső (a Rendelet szabályaiban keresendő), illetve egyéb külső okokkal.

Az egyik legfontosabb *belső tényezőként* az ún. „third track”-et, vagyis a Rendelet azon újítását említhetjük, amely immáron a közösségi vállalkozások előtt is megnyitotta annak a lehetőségét, hogy akár a harmadik államok, akár a Közösség piacát érintő kereskedelmet gátló tényezőkkel szemben kérhessék vizsgálati eljárás lefolytatását. Ahogyan azt fent részletesen kifejtettük, a Rendelet közvetítő jellege miatt e közösségi vállalatok érdekei indirekt módon csatornázódhatnak be a WTO vitarendezési eljárásaiba, amely fórum előtt az Európai Bizottság ezen érdekeket mintegy sajátos képviselőként tudja érvényre juttatni. Mindemellet a hatékonyságot mindenképpen szolgálja, így belső okként szükséges említeni, hogy a Rendelet részletes és pontos alaki szabályokat tartalmaz, ami jól beleilleszkedik Közösség egyéb, kereskedelempolitikát érintő eljárásaiba. Ide tartozik az is, hogy – explicit, valamint egyes esetekben implicit jelleggel – rögzíti a

²⁴⁷ PETERMANN RIW 1990. 282.

²⁴⁸ PETERMANN RIW 1990. 283.

felek eljárási jogosultságait, amely kifejezetten a privát szféra bizalmát erősítheti a Rendelet által szabályozott kereskedelempolitikai eljárással szemben.

Feltehetőleg a Rendelet önmagában nem lehetne hatékony, ha elfogadását követően a Bizottság kereskedelempolitikájának „kommunikációja” nem vált volna markánsabbá az érintett érdekhordozók, a vállalati szféra irányában. Ennek megfelelően egyik *külső okként* kell utalni a GATT Uruguay-fordulóját követően a Közösség kereskedelempolitikájában kibontakozni látszó új piacra jutási stratégiára. Végül szintén a külső tényezők között érdemel említést a nemzetközi környezet megváltozása. Gondolunk itt arra, hogy a trade barriers regulation elfogadottságát és alkalmazhatóságát nagyban elősegítette a nemzetközi kereskedelmi szabályok megváltozása, nevesítve: a Marrákési Szerződés elfogadása. A GATT 1947 ugyanis a XIX. cikk szerinti védőintézkedésen, a dömpingellenes és szubvenzióellenes vámon kívül nem teremtette meg a tiszta jogi helyzetét azoknak a kereskedelmi védelmi intézkedéseknek, amelyeket a tagállamok az „egyéb” protekcionista kereskedelmi praktikákkal szemben próbáltak igénybe venni. Ezáltal mind a példaként felhozott, Egyesült Államok szabályozásában megjelenő Trade Act 301. cikkelye, mind a Közösség által egy évtizeden keresztül kisebb sikerrel alkalmazott új kereskedelempolitikai intézkedés légüres térben mozgott. A legfontosabb hiányosságok a vitarendezési eljárások akkori szabályaiban keresendők: ui. amíg a vitarendezés a nyers, majdhogynem ad hoc jellegű kereskedelmi diplomácia szabályainak volt alárendelve és így példának okáért a paneljelentés elfogadásához, a kereskedelmi védelmi intézkedés alkalmazásához minden esetben hosszas és kevésbé szabályozott procedúrában az összes GATT-tagállam hozzájárulására szükség volt, addig a nemzetközi szabályozási környezet is a károsodás miatt döntéskényszerben lévő tagállamok unilaterális kereskedelempolitikáját ösztönözte. Ezen a helyzeten a vitarendezés 1994-es reformja változtatott, amely szabályokba így már a közösségi jog is hatékonyan csatlakozhatott be a tárgyalta trade barriers regulation eszközén keresztül.

A fentiekben tehát egy olyan *offenzív jellegű* kereskedelempolitikai intézkedést tárgyalunk, amely a nemzetközi kereskedelmi szabályokkal teljes összhangban, harmadik országok kereskedelmet gátló gyakorlatával szemben fellépési lehetőséget biztosít. Az eljárás technikájából adódóan e kereskedelmi feszültségek – vagyis a kereskedelmi korlátok – „békés” rendezésének hatékony kereteit biztosítja, amennyiben azonban az eljárás korai szakaszaiban nem sikerül a vitát lezárni, akkor a közösségi döntéshozónak lehetősége van, hogy – mintegy a Rendelet *deffenzív élet* is megvillantva – az érintett állammal szemben kereskedelmi védelmi intézkedést alkalmazzon. Az eljárás viszont mindvégig konform marad a GATT/WTO-normákkal, ennek következtében az egyoldalú intézkedés alkalmazásának lehetősége – ellentétben az Egyesült Államok szabályozásával és gyakorlatával – eleve kizárt.

2. Végezetül ki kell térnünk a Rendeletet csak közvetetten, viszont a hazai jogharmonizációs folyamatot lényegileg érintő megjegyzésre. Ahogyan azt fent több helyen kifogásoltuk, a Rendelet a jelen tanulmány lezárásakor hozzáférhető, az IM fordításkoordináló egysége által megrendelt fordítása pontatlanságokat, félrevezető – a Rendelet egyéb szövegváltozatai által egyértelműen megállapítható tartalommal ellentétes – rendelkezéseket is tartalmaz. (A teljességhez viszont hozzátartozik, hogy a fordítás ezen időpontig még a közösségi szervek részéről nem lett jóváhagyva, viszont az eddigi gyakorlat szerint feltehetőleg az itthon már lektorált változat változatlanul lesz a Hivatalos Lapban kihirdetve.)

Kétségtelen, hogy az *acquis communautaire* fordítása a hazai szervekre gigantikus terhet rótt, így a hibalehetőség – fizikailag is – elkerülhetetlen. Itt ezért csak azt kívánjuk hangsúlyozni, hogy a *közösségi jog tartalma az egyes nemzeti szövegváltozatok fordításainak tartalmától független*, ezáltal elengedhetetlen, hogy – az esetleges fordítási hibákat korrigálандó – a jogalkalmazó az adott közösségi normát az egyes szövegváltozatokat összevetve, komparatív módon alkalmazza, kétség esetén ne ragadjon le kizárólag a saját – jelen esetben a magyar – fordítási verzió mellett. Ellenkezőleg, ha az esetleges

téves fordításból eredően, a jogszabály alkalmazása során az érintettek kárt szenvednek, meghatározott rendben kárigénnyel jogosultak majd fellépni.

JOGI MELLÉKLET

2004. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldal- szám
Dr. Bojtor Sándor: Az Európai Unió kereskedelmi rendszere a nem mezőgazdasági export és import területén	7–8	103
Dr. Csépai Balázs – Dr. Krámer Dániel – Dr. Lánchidi Péter: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – I. rész	3	33
Dr. Fazekas Judit – Dr. Sós Gabriella: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – I. rész	5	61
Dr. Fazekas Judit – Dr. Sós Gabriella: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – II. rész	6	77
Horváthy Balázs: Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában I. rész	10	125
Horváthy Balázs: Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában II. rész	11	141
Horváthy Balázs: Offenzív eszköz az Európai Unió kereskedelempolitikájában III. rész	12	157
Dr. Krámer Dániel – Dr. Csépai Balázs – Dr. Lánchidi Péter: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – I. rész	3	49
Dr. Krámer Dániel – Dr. Lánchidi Péter – Dr. Sárai József: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – II. rész	4	33
Dr. Lánchidi Péter – Dr. Krámer Dániel – Dr. Csépai Balázs: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – I. rész	3	33
Dr. Lánchidi Péter – Dr. Krámer Dániel – Dr. Sárai József: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – II. rész	4	49
Orlovits Zolt: Védjegyek és földrajzi árujelzők a magyar és közösségi magánjogban	7–8	91
Dr. Sárai József – Dr. Lánchidi Péter – Dr. Krámer Dániel: A közösségi versenyjog alkalmazásának eljárási reformja – II. rész	4	49
Dr. Sós Gabriella – Dr. Fazekas Judit: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – I. rész	5	61
Dr. Sós Gabriella – Dr. Fazekas Judit: A fogyasztóvédelmi jogharmonizáció 10 éve – II. rész	6	77
Dr. Tattay Levente: Az információs társadalom és az Európai Unió szerzői joga – I. rész	1	1
Dr. Tattay Levente: Az információs társadalom és az Európai Unió szerzői joga – II. rész	2	17
Dr. Vigh József Ferenc: A japán versenykorlátozási jog reformja. A licencmegállapodásokra vonatkozó kartelljogi irányelvek	9	109

ÚJ KÖNYVEK

Ötletektől a vagyoneleméltig – Hogyan fektessünk be bölcsen a szellemi vagyomba (Dr. Osman Péter)	1	11
Az Európai Közösség kereskedelmi joga (Dr. Vida Sándor)	6	90
Új könyv a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogáról (Molnár Anikó)	9	125