

TARTALOM

KÖRKÉRDÉS az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól – III. rész. Válaszolnak: Antalóczy Katalin, Botos Katalin, Fertő Imre, Inotai András, Karsai Gábor, Karsai Judit, Kiss Judit, Máté Dániel, Petschnig Mária Zita, Rába András, Richter Sándor, Sass Magdolna, Várhegyi Éva	4
--	---

Hamar Judit: A feldolgozóipar versenyképességének főbb tényezői. Több változós adatelemzés sztochasztikus módszerekkel	40
--	----

ÚJ KÖNYVEK

Surányi Sándor: Források, népesedés a globális gazdaságban (Gyenge Zoltán)	68
---	----

Brief Summary of the Articles	74
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Leloczky Kálmán: A Kínai Népköztársaság fizetési biztosítékokra vonatkozó törvénye	33
--	----

Dr. Bottka Viktor: A jogkimerülés az EU jogában	37
--	----

Márciusi számunk

első felét a hazánk EU-csatlakozásáról szóló Körkérdés harmadik része adja. Ez alkalommal a szerzői lista egy oldalra billen: a folyamatokat kutatóintézetekben és egyetemen figyelemmel kísérő és tanulmányozó közgazdászok válaszai sorjáznak egymás után. (Egyetlen kivétel a pénzügyminisztérium szóvivőjének lapzártakor beérkezett hozzászólása.) Többen vizsgálják azokat az analógiákat és eltéréseket, amelyek a korábban csatlakozók és a most csatlakozás előtt álló tíz ország helyzetében mutatkoznak. Néhanyan új rendszerváltásnak minősítik az előttünk álló éveket, az egyik hozzászóló például kifejezetten a „két rendszerváltás” jellemzőinek összevetése keretében fogalmazza meg válaszáat. Számos válaszoló foglalkozik azzal, milyen források állnak majd rendelkezésünkre a helytálláshoz és a remélt felzárkózás megkezdéséhez. Aggályok merülnek fel a külföldi tőke vonzása terén egyebek között a nagybefektetések adómentességének, a vámszabad területek létesítése lehetőségének megszűnése miatt, a versenyképességet rontó, utóbbi időben végbement változások (bérköltségek növekedése, forint felértékelődése) hatásaival kapcsolatosan, és az EU-nak a csatlakozási tárgyalásokon tanúsított szűkmarkú magatartásával összefüggésben is. Erről különösen az agrárgazdaság sajátos problémáival foglalkozó két írás panaszkodik. Szakmai hozzászólás tárgyalja még a pénzügyi rendszer és a monetáris politika néhány kérdését, a kockázati tőkebefektetések fejlődési kilátásait, és több hozzászólásban kap hangsúlyt a hazai vállalkozók jövőjével kapcsolatos mérlegelés. – A Körkérdésen kívül egyetlen cikk és egy könyvrecenzió fért ebben a számunkba. A cikk a magyar feldolgozóipar 1996-2000 közötti fejlődésének leglényegesebb jellemzőiről szóló kutatás eredményeiről ad tájékoztatást, vállalati mérlegadatokból kiindulva, keresztmetszeti elemzéssel. A tényezők közötti összefüggésekről közölt „eredménylista” arról szól, hogy milyen jellemzők megléte vagy hiánya társul a dinamikus, fejlődőképes külföldi vagy hazai cégek más csoportokétól eltérő, vagy azokéhoz hasonló viselkedéséhez és eredményességéhez a feldolgozóipar egészében, illetve a fontosabb ágazatokban. Az eredmények kiindulópontul is szolgálhatnak további vizsgálódásokhoz, feltételezések, hipotézisek igazolásához vagy éppen megcáfolásához. – Könyvrovatunk hazai szerzőnek, Surányi Sándornak a globális alapkérdésről, a világméretekben hosszú távon fenntartható fejlődés feltételeiről szóló, átfogó írásáról ad tájékoztatást. A szerző vizsgálódásai középpontjában érthető módon a népesség, a természeti erőforrások, az élelmiszer-termelés, az ökoszisztéma várható alakulása áll, különös tekintettel a harmadik világ válságos helyzetére.

A szerkesztő

Körkérdés

az EU-csatlakozás várható közvetlen hatásairól

– III. rész

Az EU-hoz történő csatlakozás közeledtével egyre fontosabbá válik a kérdés, hogy a belépés után a gazdaság szereplőinek és a lakosságnak milyen közvetlen, gyorsan érvényesülő gazdasági és társadalmi hatásokkal, változásokkal, új helyzetekkel kell számolniuk. Azoknak – az akár kedvező, akár kedvezőtlen – fejleményeknek a számbavételét kérjük, amelyek különböző intenzitású érvényesülésével a belépés másnapjától lehet vagy kell számolni, és amelyek a vállalkozások és a lakosság számára fontos területeket érintenek. A csatlakozásra való felkészülés egyik eleme az, hogy a szakértők minél több oldalról vegyék figyelembe ezeket a hatásokat.

*A hatások lehetséges köre igen széles, közülük sorolunk fel néhányat a teljesség igénye és a hozzászólásokban érintett kérdéskörök korlátozásának szándéka nélkül. Ilyen lehet az ár- és béralakulás, a foglalkoztatottság és munkaerő-migráció, a versenyhelyzetek és a piacra jutás, a kamatok, a gazdasági növekedés, a működőtőke-beáramlás, a makrogazdasági egyensúly, a nyertes és vesztes területek, az életminőség, a jóléti ellátások, az EU-előírások bevezetésének hatásai.**

Antalóczy Katalin,

a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa

Az elmúlt közel másfél évtizedben a külföldi működőtőke-befektetések jelentős szerepet játszottak a magyar gazdaság életében. Így nagyon fontos kérdés, hogy Magyarország EU-csatlakozása után mire számíthatunk ezen a területen. Lesz-e robbanásszerű növekedés (amelyet korábban sokan prognosztizáltak), vagy továbbra is meg kell elégednünk az utóbbi években 2 milliárd euró körül stagnáló értékkel?

Az európai gazdasági együttműködési rendszerhez később csatlakozott országok (például Portugália, Spanyolország) tapasztalatai alapján reménykedhetnénk az előbbi forgatókönyvben. Ugyanakkor Magyarország és például Portugália csatlakozási körülményei között alapvető eltérések vannak. Mások a világ gazdasági feltételek, a történelmi, gazdasági adottságok, és – szélességében és mélységében is – más az európai integráció. Portugáliában rövidebb idő telt el a külföldi működőtőke-befektetések szabályozásának liberalizálása és az Európai Közösséghez történő csatlakozás között, az előbbi

* E számunkban a lapzártáig beérkezett válaszok harmadik részét közöljük.

1976/1977-től kezdődött, s közvetlenül a taggá válás előtt teljesedett ki. 1983-ban, a csatlakozás előtt három évvel a működőtőke-befektetések részesedése a GDP-ből nem érte el az 5 százalékot. A csatlakozás utáni gyors beáramlásnövekedést – az alacsony bázison kívül – három tényezővel szokták magyarázni: a „klubtagság” vonzeréjével, valamint az EK strukturális alapjainak finanszírozásával megvalósult infrastruktúra-fejlesztéssel és magánberuházás-támogatással. (A működőtőke-bevonásra alapozott modernizációban sikeres Írország esetében szintén közösségi forrásokat is igénybe vettek a külföldi befektetések támogatásához.)

Magyarországon a külföldi működőtőke-befektetések liberalizálása 16 évvel a csatlakozás előtt kezdődött, és nagyon gyorsan teljessé vált. A külföldiek nemcsak zöldmezős beruházásokat valósíthattak meg, de kezdettől részt vehettek a privatizációban is. A beruházások – évek során átalakult módszerekkel történő – támogatása is segítette a külföldi befektetések növekedését. A befektetésösztönzésnek az utóbbi évtizedekben növekvő jelentősége van a külföldi beruházások vonzásában. Az 1970-es évektől a világgazdaság egyre több országában a korábbi, külföldi működőtőke-befektetések előli elzárkózás politikáját fokozatosan felváltotta a liberalizálás. A liberalizálással párhuzamosan mind nagyobb jelentőségre tettek szert a különböző támogatási eszközök (fiskális ösztönzők/adókedvezmények, pénzügyi ösztönzők/támogatások). A fejlett országok általában az utóbbi, míg a fejlődők és átalakulók inkább az előbbi eszközöket alkalmazzák. Magyarország is tipikusan a szegény országok ösztönzési politikáját követte 1990-től, vagyis a befektetések vonzása érdekében a kormány döntően arról mondott le, amivel amúgy sem rendelkezett: a jövőbeli adóbevételekről, vám- és áfajövedelmekről. Ennek következtében az ösztönzési rendszerben a főszerepet a fiskális ösztönzők játszották (adómentességek és adókedvezmények, a vámszabad területi cégeknél az import vámmentessége). A kedvezmények nyújtása a kilencvenes évek közepétől normatívvá és átláthatóvá vált, s feltételül egyre inkább a befektetések nagyságához és regionális elhelyezkedéséhez kötődött, fennmaradt továbbá a vámszabadterület-alapítás lehetősége az importból exportra termelő külföldi beruházók számára. A hazai ösztönzési rendszer összességében tehát döntően az exportorientált (összeszerelést végző) nagybefektetőket támogatta. A külföldi beruházások viszonylag rövid idő alatt számottevő jelentőségre tettek szert a magyar gazdaságban, 2000 végén – tehát nagyjából a csatlakozás előtt három évvel – a külföldi befektetések GDP-arányos állománya a visszaforgatott profit nélkül megközelítette a 45 százalékot, tehát a nem teljes állományt tekintve is szinte pontosan a tízszerese volt a hasonló időszakban mért portugál aránynak.

Magyarország helyzete azonban nemcsak abban tér el például Portugáliától vagy Írországtól, hogy már a csatlakozás előtt nagyságrenddel nagyobb a külföldi működő tőke gazdaságban betöltött szerepe, hanem abban is, hogy míg az előbbieket a csatlakozás után még évekig (Írország napjainkig) folytathatta szuverén, a beruházóknak jelentős kedvezményeket nyújtó befektetésösztönzési politikáját, addig Magyarországnak – és a többi vele együtt csatlakozó közép- és kelet-európai államnak – nem lesz erre lehetősége.

Szemléletesen mutatja ezt a magyar versenypolitikai fejezet lezárásának elhúzódása, az Európai Unió itt képviselt álláspontja. A 2002 végéig alkalmazott magyar befektetésösztönzési rendszer egyik kulcseleme – a nagybefektetőknak nyújtott adómentesség – ellentétes volt az unió versenypolitikai szabályaival azért, mert az EU-ban elvileg a vállalatok állami támogatás vagy adókedvezmény formájában a beruházási költség százalékában kaphatnak kedvezményeket. A kedvezmény („támogatási intenzitás”) a befektetés helyszínéül szolgáló régió fejlettségétől függ. A legmagasabb azokon a területeken lehet, ahol az egy főre jutó GDP az uniós átlag 75 százalékánál alacsonyabb. Az unió szakértői szerint ez a szabályozás javítja a kevésbé fejlett területek tőkevonzó képességét, s egyidejűleg akadályozza, hogy a gazdagabb országok kormányai elszívják

a befektetéseket a szegényebbek elől. A magyar rendszerben pedig elvileg előfordulhat, hogy egy beruházó tíz évig (esetleg sokkal rövidebb idő alatt is) megszerzett adómenteskedése jóval több, mint az EU-ban megengedett maximum, vagyis Magyarországon a befektető vállalatok elvileg illegális támogatásokhoz juthatnak. Ez a szabályozás a gyakorlatban sok gondot okoz az unión belül is, hiszen a tagországok egy része maga is rendszeresen megszegi az előírásokat – a világméretű befektetésösztönzési versenyben való helytállás kényszere (ahol a legújabb szakirodalmi eredmények szerint egyre nagyobb az adókedvezmények szerepe), egy-egy nagyberuházás megszerzése miatt –, amelyet a pereskedések jeleznek.

Magyarországnak tehát a nagybefektetőknek nyújtott adómentesség eddigi rendszeréről már 2003 elejétől le kell mondania. Ugyancsak megszűnik a csatlakozással a befektetésösztönzés másik attraktív eleme, a vám szabadterület-alapítás lehetősége. Az EU-csatlakozással párhuzamosan tehát egyfelől jelentősen szűkülnek a befektetésösztönzés eszközei, másfelől meg kell változnia a támogatási filozófiának is. Az eddigi „szegény ország stratégiát” fel kell váltania a tehetősebb országokban elfogadott, inkább a pénzügyi támogatásokra épülő ösztönzésnek. Az EU-csatlakozással természetesen Magyarország számára új lehetőségek is nyílnak. A „klubtagság” vonzó hatása, a korábban csatlakozóknál ugyan kisebb összegben, de elérhetővé váló infrastruktúra-fejlesztési, regionális felzárkóztatási források segíthetik a külföldi befektetések vonzását. Mindez hozzájárulhat a magasabb hozzáadott értéket termelő beruházások fokozatos térnyeréséhez.

A külföldi működőtőke-befektetések robbanásszerű emelkedésére azonban a csatlakozás után sem számíthatunk. A fokozatos növekedés, sőt a szinten maradás sem automatikus. Ehhez szükség van a gazdaság versenyképességét folyamatosan javító gazdaságpolitikára, a befektetésösztönzési lehetőségek legteljesebb kihasználására, ügyes gazdaságdiplomáciára. Az sem kizárt végül, hogy maga az Európai Unió is átgondolja – romló tőkevonzó- és versenyképessége tükrében, a tagországok tapasztalatai alapján – eddigi befektetésösztönzési rendszerét. Ebben már Magyarország is kifejtetheti véleményét, s befolyásolhatja a rendszer jövőbeli alakulását.

Botos Katalin, egyetemi tanár, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, SZTE, BKÁE

MI VÁRHATÓ A CSATLAKOZÁS UTÁN?

A csatlakozás után a jelenlegi trendek folytatódása várható, esetleg némi változással. Azaz, nem számítok rendkívüli meglepetésekre. Eddig meglehetősen a papírforma szerint alakultak a dolgok – talán kissé gyengébben, mint az várható volt. Hazánk valamelyes előnyt kovácsolt abból, hogy minden közép-kelet-európai országnál előbb és nagyobb léptekkel valósított meg reformokat már a szocializmus kényszerzubbonyában. Viszonylag kisebb visszaesést szenvedett, mint sok más átalakuló – piacgazdasággá visszaalakuló – ország, és hamarabb el is indult felfelé a növekedési pályán. De nem sok előnyt mondhatunk magunkénak. Semmiképpen nem annyit, hogy elégedettek lehetnénk. Ebben döntő szerepe van annak a hatalmas *adóssághegynek*, amelyet a rendszerváltáskor megörököltünk. Ha az nem lett volna, akkor a privatizációs bevételek sokkal nagyobb kormányzati játékkeret adhattak volna a felzárkózáshoz szükséges előfeltételek megteremtésére. Akkor talán lényegesen előbbre tartanánk más csatlakozni vágyóknál a feltételek megteremtésében. Hiszen a feltételek egy igen fontos eleme a humán tőke rendelkezésre állása, s ebbe beleértendő, hogy mennyire ért a piac és a piacsabályozás

nyelvén az adott ország szakembergárdája. Lehetetlennek tűnik számomra, hogy ebben ne lettek volna jelentős előnyeink másokhoz képest – de ott volt az adósságszolgálat kényszere. Ez beszűkítette a lehetőségeket, ha tetszik, kényszerpályára vitte a gazdaságot. Ennek eredménye, hogy nagyjából oda csúszunk, ahová a többiek kerültek a rendszerváltás után. Mintha az utolsó napig az ómechanizmusban éltünk volna. (Hogy mindehhez még mit tett hozzá néhány rendszerváltás utáni tragikusan elhibázott gazdaságpolitikai és politikai döntés, azt most nem idézem.) Most a csatlakozási előfeltételeket – környezet tisztasága, infrastrukturális felkészültség – nehezen kell kiizzadnunk. Akkor is, ha az EU ad hozzá némi segítséget. A saját erő szükséglete sem kevés. A maastrichti kritériumok szorításának csoportosítgatjuk szűkös költségvetési eszközeinket ide-oda, s közben a politikai hullámzások ciklikus pénzköltési trendjei is feszítik a deficit és az államadósság kereteit.

Valójában oly erős már beintegrálódásunk az EU piacába, hogy ennek növekedése már nem lesz rendkívüli. *Külkereskedelmünk döntő többségének felszívója és szállítója, tőkével pedig igen nagy arányban van jelen már eddig is.* Kivitelünk 70 százaléka megy az EU-ba, s igen koncentrált a szerkezete. Hazánkhoz hasonló koncentráció az exportban csak Szlovákiában tapasztalható. Áldás-e vagy átok ez? Mindenesetre nagyon külpiacon konjunktúraérzékenyvé tesz bennünket. Nehéz nem gondolni arra, hogy tavasszal vajon hogyan alakul az autópiacon, a benzinárakon, a világ olajpiacokon. Exportsikereink egyébként jelentős részben az EU-országokból származó tőkével működő vállalatok eredménye – szinte belső kereskedelmet folytatnak egyes nagy cégek az ország külkereskedelmén belül. Hogy ennek mi az országra gyakorolt pontos hatása, csak igen részletes árszintelemzésekkel lehetne kimutatni, amelyek eredményeiről egyelőre nincs híradás. A gazdaság társas vállalkozásainak fele van a külföldi tőke tulajdonában, s ezen belül az EU-befektetők részvétele ismét döntő arányú. Ott vannak nemcsak az előbb idézett exportágazatokban, hanem a kizárólag belföldi szükségletre termelő területeken is. *Itthon vannak tehát...*

Ha nemzetközi elemzéseket olvasunk, gyakran meg se említik, vagy éppen csak pár szóra méltatják hazánkat. „Érdekesebbek” a nagyobb piaccal rendelkezők, esetleg a látványosabb fejlődési ütemeket produkálók. Korábban az volt Magyarország különlegessége, hogy a térség legtöbb külföldi tőkét vonzotta. Napjainkra azonban mások is felzárkóztak. A tőkemozgásban ugyancsak a papírforma érvényesült: addig volt intenzív a tőke beáramlása, amíg volt olcsó és lehetőleg nagy, biztos piacot kínáló privatizáció. Ilyen volt például az infrastrukturális létesítmények értékesítése. E szolgáltatások „fogyasztása” kényszerűség, s így még egy viszonylag kis ország is nagy piacot jelenthet. Egyébként a fogyasztás-cikk-piac szempontjából mindig is döntő az egy főre jutó GDP, hisz nem a sokaság, de a fajlagos jómód számít. Mindenesetre a csatlakozni vágyó országok között e tekintetben – vásárlóerő-paritáson számolva – az előkelő, de csak harmadik helyet foglaljuk el Szlovénia és a Cseh Köztársaság mögött. Az EU átlagának felét éppen hogy csak meghaladjuk, míg a szlovénok elérik az átlag 70 százalékát, a csehek a 60 százalékát. Hazánkban a külföldi tőkének méltányolandó volumenű új beruházásai voltak, s ennek is a zöme az EU-országokból származik.

A gazdaság regionális fejlődésében is a papírforma jelentkezett: a fejlődés megindulásával az EU-val határos régiókban csökkent a termelés specializációja – azaz, *ott minden gazdasági ág nekilendült.* Világosan kirajzolódik egy termelési szerkezet-átrendeződés, egy területi reallokáció. Az EU-országokkal, illetve a csatlakozásra váró gazdaságokkal határos területeken a *tőkeintenzív* termékek termelése (ásványi anyagok, fűtőanyag, vegyipar, gumi- és műanyagipar, bútorgyártás) és a *technológiaiintenzív területek* fejlődése (gépek, berendezések, motorgyártás) tapasztalható. A nem EU-val határos területeket inkább a *munkaigényes ágazatok* (textil-, ruházat, bőripar) jellemzik.

Ez akkor is így van, ha hazánkat a bértkiegyenlítődési tendenciák jellemzik, szemben több csatlakozó országgal, ahol erősödött a differenciálódás. Még így is a viszonylag olcsóbb bérű területeknek minősülnek azok az országrészek, amelyek nem az EU-országokkal vagy a várhatóan csatlakozó országokkal határosak. Mint mindenütt, itt is a nagyvárosok vonzása érvényesült a befektetéseknel. Itt a piac közelsége, itt a képzett munkaerő, itt van remény a szükséges infrastruktúra biztosítására is. Kiszámítható, kalkulálható üzemgazdasági racionalitást követett a tőkeáramlás. Vajon miért lenne ez a közeli jövőben másként? Hacsak arra nem gondolunk, hogy a kimondottan igénytelenebb munkát foglalkoztató bérintenzív vállalkozások még továbbállnak – ami már meg is kezdődött. Vajon itt tartja-e őket az a tény, hogy a határok túoldalra EU-n kívüli, míg az innszó oldala EU-n belüli térség lesz? Ez kalkuláció kérdése. Különösen, ha a bérek felzárkózása az EU-szinthez folytatódik.

Mit kalkulálhatunk tehát magunknak a jövőre? Ez nagyban függ attól, mennyire fel-elünk meg azoknak az elvárásoknak, amelyeket az EU nem élénk, hanem saját maga elé tűzött. Ettől függ ugyanis a versenyképességünk, hiszen – kedvenc kifejezéssel élve – *mozgó vadra lövünk*. Az EU is intenzíven változik, vagy legalábbis szeretne. Ha a nagy nemzetközi porondon állni akarja a kiszorítósdívá fajuló versenyt, kénytelen. Lisszabonban olyan víziót vázoltak fel, amelynek megvalósításán minden tagállamnak munkálkodnia kell.

Tanulságos megnézni, hogy 2002 őszén milyennek látták helyzetünket az EU prioritásai szemszögéből a külső elemzők. A World Economic Forum részére készített elemzés nagyszámú vezető üzletember véleményét kérdezve osztályozta az ún. *lisszaboni célkitűzések* érvényesülését. A válaszadók egytől hétig osztályozták az üzleti környezet és a versenyképesség szempontjából meglévő adottságokat a már tagországok, illetve a csatlakozni vágyók esetében. A bonni egyetem Európa Tanulmányok Központja (*von Hagen*, 2002) összehasonlításokat végzett nemcsak arról, hogyan néz ki az EU versenyképessége a nagy versenytársaival, az USA-val és az OECD más gazdaságaival szemben, de arra is mód nyílt, hogy összehasonlítsák az adatokat a csatlakozni vágyó országokéval. Lisszabonban azt tűzte az unió maga elé, hogy 2010-re a régiót dinamikus tudásalapú gazdasággá fejleszti, amely képes a fenntartható növekedésre úgy, hogy egyidejűleg több és jobb minőségű munkahelyet teremtsen, s így növeli a foglalkoztatottságot. Létrehozza 1. az információs társadalmat, 2. az európai innovációs kutatási fejlesztési térséget, 3. tovább liberalizálja az áruk és szolgáltatások áramlásának feltételeit, és az állami támogatásokat célzottabban irányítja az egyes szektorok felé, 4. liberalizálja az ipari hálózatokat, 5. javítja a pénzügyi piacok integrációját az EU-ban, 6. erősíti a vállalkozókészséget a szabályozás terheinek enyhítésével és a startlehetőségek javításával, 7. szociális területen is modernizálja a védelem eszközeit, törekedve a képzettségi szint emelésére és a munkából kiesettek visszaintegrálására. Szeretnék végül elérni, hogy 8. az unió a fenntartható fejlődés olyan régiója legyen, amely a legkisebb környezeti megterhelést jelenti majd. Ezeket a célkitűzéseket minősítették, s a kapott értékeket csoportosították, átlagolták az elemzők. A nyilvánvalóan igen leegyszerűsített mérőszám nem ad patikamérlegen mérhető eredményeket, de tendenciákat jelez.

Összehasonlították az egyes csatlakozó országok adatait az EU-átlaggal, a legrosszabbul teljesítő négy EU-tagország átlagával és saját átlagadataikkal is. Mindebből levonhatunk szerény következtetéseket várható versenyképességi helyzetünkre a csatlakozás után.

Megállapítható, hogy a csatlakozó országok átlaga minden tekintetben alatta marad az EU-átlagnak, de több területen fölötte van a legrosszabbul teljesítő négy tagországnak, így az információs társadalom, az innováció, a kutatás-fejlesztés, az ipari hálózatok és a vállalati-vállalkozói környezet tekintetében. Sőt, *a csatlakozók legjobbikái: Észtor-*

szág, Magyarország, Szlovénia és a Cseh Köztársaság csaknem mindenben fölülte vannak az EU sereghajtóinak. A csatlakozó élboly néhány ponton az EU-átlagot is megközelíti. Ha tehát a számításba vett kérdések jól közelítik a versenyképességet, akkor azt lehet mondani, ezek az országok relatíve erős versenyképességi pozíciókat mondhatnak magukénak – s mint látszik, nem az utolsók között vagyunk ezen belül sem.

Csakhogy ezek az aggregált adatokból számított *átlagok túl sokat elfednek*. Azt, hogy mennyire függenek az adatok egy-két nagy döntéstől, egy-egy ágazatba tartozó vállalat prosperálásától, fő exportpiacunk, az EU növekedési dinamikájától – ha erről egyáltalán beszélhetünk most. Kérdéses tehát, hogy ezt a kellemes statisztikát hogyan váltja majd aprópénzre mondjuk egy nem EU-térsséggel határos ország részben tevékenykedő délkelet-magyarországi agrárvállalkozó. Én nem tudom.

Fertő Imre,

az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa

A laikus olvasónak első pillanatra úgy tűnhet, hogy a szerkesztőség által feltett kérdésre könnyű lehet válaszolni, akár még a felkért szerzők számára megszabott rövid terjedelemben is. Az Európai Unióhoz való csatlakozás mint stratégiai cél tizenkét éve jelen van a magyar külpolitikában, függetlenül az aktuális kormányok politikai összetételétől. Nincs más feladata a válaszolni felkért tudományos kutatóknak, mint hogy az elmúlt tizenkét év alatt a témában felhalmozódott kutatási eredményt röviden és érthetően a szélesebb nagyközönség elé tárja. Hasonló megtisztelő felkérést kaptam a szerkesztőségtől öt évvel ezelőtt. Bármennyire nem illik is ilyenkor egy kutatónak magára hivatkozni, de most mégis ezt teszem. Az akkor leírtakat ugyanis nagyjából a „copy” és „paste” parancsokkal bátran ideilleszthetném. Ennek pedig sajnos nem az az oka, hogy vátesz módjára bármit is előreláttam volna. Röviden összefoglalva az akkor leírtakat: öt évvel ezelőtt azon dohogtam, hogy ismereteink a Közös Agrárpolitikáról (CAP) és a hazai mezőgazdaság állapotáról meglehetősen korlátozottak. Továbbá, eddig (1998. év elejéig) nem készült el egy olyan, hazai szerzőktől származó elemzés, amely a CAP átvételének hatásait vizsgálná. Végezetül arra a következtetésre jutottam, hogy a rendelkezésre álló ismeretek ilyen alacsony szintjén nagy bátorság lenne bárki részéről konkrét szakágazati szintre lemenő stratégiát ajánlani.

Az elmúlt öt évben, ha a hazai agrár-kozágazdaságtan ebben a témában nem is, de a politikai élet előrehaladt. Túl vagyunk már a csatlakozási szerződésen, noha annak pontos részleteit még nem ismerhette meg sem a szűkebb, sem a szélesebb közönség. Az eddig napvilágot látott információk szerint az EU-csatlakozás igen nehéz és egyenlőtlen feltételeket támaszt a magyar mezőgazdaság szereplői elé. Ezt az általános és ma már mindenki által ismert állítást kellene a szerkesztők kérésére részletezni az eddig felhalmozódott tudományos eredmények alapján. Valahogy így például: az eddigi számítások szerint, ha a CAP eszközeit B feltételek mellett vesszük át, akkor a gabonatermelés X százalékkal fog emelkedni, a fogyasztás Y százalékkal, az export pedig Z százalékkal. A termelők jövedelme W százalékkal fog átlagban nőni, ezen belül a K jellemzővel bíró termelői csoportok jövedelemkilátásai inkább romlanak, míg az M típusú gazdák jövedelemkilátásai az átlag fölött fognak emelkedni.

A fentihez hasonló összegzést azonban sajnos nem tudom megtenni. Ilyen típusú elemzés, amely az agrár-kozágazdaságtan főárama normáinak megfelelt volna, következőképpen szembe lehetett volna állítani az EU által finanszírozott kutatási eredményekkel, az elmúlt öt évben sem készült. Ennek egyik fő oka, hogy nem volt rá politikai kezeslet. Másrészt az elkészült hazai tanulmányok általában ott érnek véget, ahol a szten-

derd elemzések elkezdődnek. Magyarán, a csatlakozási folyamat egy évtizede óta nem készült semmilyen, a nemzetközi követelményeknek megfelelő hatásvizsgálat. Következésképpen a szerkesztők által feltett kérdésre, legalábbis az általam megfelelőnek tekintett formában, nincs autentikus válasz. Nyilván nem ez az elsődleges oka az előnytelen csatlakozási feltételeknek. Ha azonban a jelenlegi kormány tompítani akarja az EU-csatlakozásból a magyar mezőgazdaság különböző ágazatait és azok szereplőit érő hátrányokat, netán a potenciális veszteseket legalább részlegesen kompenzálni akarja, akkor itt az ideje, hogy megismerje a szerkesztőség kérdéseire feltett válaszokat. Talán még nem késő!

Inotai András,

Az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének igazgatója

A 2004. május 1-jei csatlakozási dátum, miközben meghatározó fontosságú történelmi pillanat Magyarország életében, nem fog egyik napról a másikra drámai változásokat előidézni. Egyrészt azért, mert a csatlakozási-alkalmazkodási folyamat hosszú ideje tart, a várható változások egy részére megfelelő időben és elégséges mértékben fel lehet készülni. Másrészt azért, mert a magyar gazdaságban számos olyan lépésre került sor az elmúlt években, amely kisebb „sokkot” valószínűsít, mint amelyet nem csak a mediterrán országok, de még akár Ausztria vagy Svédország is megélt, amikor tagjává vált az Uniónak. A külkereskedelmi nyitás régen végbement, az EU-val – az agrártermékek részleges kivételével – évek óta akadálymentes a kereskedelem. Vagyis a külgazdasági nyitásból származtatható hatások már régen érvényesülnek, ezekhez – sokszor észrevétlenül – hozzászokott a magyar gazdaság. A külföldi, mindenekelőtt az EU-ból érkezett tőke kulcsszerepet játszott abban, hogy az uniós jogharmonizáció ne kizárólag a parlamenti jogalkotás oldaláról érvényesüljön, hanem a gazdaság szereplői – szintén sokszor észrevétlenül – napi munkájukban alkalmazzák az uniós törvényeket és jogszabályokat. A magyar gazdaság sokkal erőteljesebben épült be a nemzetközi, ezen belül az európai munkamegosztásba, mint a korábban csatlakozott és kevésbé fejlett tagállamok, és nagyobb mértékben nyílt meg a nemzetközi tőke előtt, mint akár a svéd vagy az osztrák gazdaság az utóbbi országok csatlakozásának pillanatában.

Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a tagság első éveiben nem éri a magyar gazdaságot, még inkább pedig a magyar társadalmat néhány új kihívás. Ezek megítélésével azonban igen óvatosan kell bánnunk. Először: az új feladatok, feszültségek és problémák csak részben köthetők az EU-tagsághoz, még ha – populista megközelítésben – az lenne a legegyszerűbb is, ha mindenért Brüsszelt lehetne felelőssé tenni. Ugyanis a már ma kirajzolódó konfliktusmezők egy része a rendszerváltás hosszabb távú következményeiből adódik. Egyfelől abból, hogy a modernizációhoz nélkülözhetetlen tőkekoncentráció éppen az EU-tagság idején jut el ahhoz a kritikus fázishoz, ahol a korábbi és erőteljesen szétaprózott, ezért kevésbé hatékony vállalati struktúra nem tartható fenn. Számos kis- és középvállalat nem az EU-tagság miatt kerül nehéz helyzetbe, hanem a versenyképes struktúrák kialakítása követel meg változtatásokat. Sőt, azt is lehet állítani, hogy nem egy ilyen vállalat éppen azért tud fennmaradni, mert megnyílik előtte a kibővült EU egységes belső piaca. Másfelől az esetleges megrázkódtatások jelentős részéért nem az EU-tagság, hanem a felkészülés hiányosságai, vagyis a magyar gazdaságpolitikában az elmúlt években vagy elmulasztott, vagy kifejezetten EU- és modernizációellenes döntések tehetők felelőssé. Az egyik oldalon a mélyreható reformok (államháztartás, egészségügy, oktatás, intézményrendszer stb.) elmaradása említhető a hosszú évekig kifejezetten kedvező makrogazdasági környezet ellenére, míg a másikon a mezőgazdaság ideológó-

giai alapokon történő szétverése vagy az EU-konform intézményrendszer kiépítésében tapasztalt jelentős késlekedés. Harmadrészt közismert, hogy a politikai, a gazdasági és a társadalmi, ha tetszik, tudati fejlődés időigénye jelentősen eltérő. Amíg a magyar gazdaság erőteljesen és páratlan gyorsasággal épült be a nemzetközi környezetbe, addig a társadalmi tudat „nemzetköziesedése” ettől jelentősen elmaradt, sőt mi több, különböző indíttatású demagógiák hatására esetenként inkább visszafelé, nem pedig a jövő irányába fejlődött. Márpedig bármilyen közösségben, így az EU-ban is, a sikeres tagságnak éppen a társadalom megfelelő felkészültsége a záloga.

Másodszor: a felkészülés sikere nagymértékben a házi feladatok teljesítésének függvénye. Itt nem egyszerűen arról van szó, hogy az EU-tagsághoz nélkülözhetetlen előírásokat teljesítjük-e vagy sem. Sokkal fontosabb az, hogy a magyar gazdaság és társadalom a tagságot úgy vállalja, hogy meggyőződése, hogy abból az országnak előnye származik, avagy úgy, hogy mindez rendkívül költséges, mi több, káros vállalkozás. Amennyiben valaki az új kihívásoknak – amelyek egyébként EU-tagsággal vagy nélküle amúgy is jönnek – úgy megy elébük, hogy a nehézségeket, veszteségeket, veszélyeket, károkat, áldozatokat hangsúlyozza, az eleve vesztesre van ítélve. Ilyen magatartást az egyéni vállalkozás szintjén sem szerencsés kialakítani. Ha azonban valaki(k) ebből társadalmi méretű „elbizonytalanítási kampányt” kíván(nak) csinálni, az nemcsak a tagság sikerét ássa alá, hanem Magyarország történelmi fejlődését felelőtlen módon veszélyeztető cselekedet is. Minden korábban csatlakozott ország tapasztalata azt mutatja, hogy az EU-tagságból többnyire annyi előnyt lehetett kihozni, illetve annyi hátrányt kellett elkönyvelni, amennyire az adott ország gazdasága és társadalma az új helyzetre fel volt készülve. Nem véletlen, hogy a kedvezőtlen reakciók nem a tagság első napján, hanem néhány éves tagság tapasztalata alapján gyűltek össze. Nem utolsósorban azért, mert a belépés sikerének ünneplése során sokan elfelejtették, hogy a hosszú távú eredményhez a tagság után még évekig szükség van a társadalom tudati felkészítésére, az új helyzethez való alkalmazkodás tudatosítására.

Harmadrészt: a csatlakozás környezetét jelentős mértékben meghatározza az EU jelenlegi állapota. Ennek kapcsán több tényezőre célszerű felhívni a figyelmet. Először is a példátlan mértékű, akár tíz országot is magában foglaló bővítést a korábbiakhoz képest nehezebb gazdasági helyzetben lévő EU hajtja végre. Lassú növekedés vagy akár gazdasági stagnálás, magas munkanélküliség, csökkenő nemzetközi versenyképesség esetén minden közösségben a befelé forduló, a status quót védő erők kerekednek felül. Nem kizárt, hogy a magyar csatlakozás ilyen környezetben valósul meg. Annál inkább fontos, hogy végre van konkrét dátuma a belépésnek. Másodszor a bővítési folyamatra ráakódnak az integráció immár halaszthatatlan reformjai. Ezekre nem a bővítés miatt van szükség, hiszen a mezőgazdasági politika, az intézményrendszer, a döntéshozatali folyamatok vagy a költségvetés jelenlegi szerkezete a tizenötök esetében sem lenne fenntartható. Ebből a szempontból a bővítés kifejezetten pozitív szerepet kaphat, ami átlóki, átsegíti az EU-t ezeken a nehézségeken. Harmadszor, a globalizációs kihívásokra is meg kell találnia a választ a bővülő EU-nak, mégpedig a bővítési feladatokkal és a belső integrációs reformokkal összhangban és időbeli egybeeséssel. Végül és nem utolsósorban, nyilvánvaló feszültség van a tízországos bővítés politikai szándéka és a bővítéshez szükséges gazdasági-pénzügyi alapok szükségessége között. Bár Koppenhágában sikerült kompromisszumot teremteni a jelenlegi tagállamok finanszírozási hajlandósága és az új tagok pénzügyi elképzelései között, ez a körülmények fogságában született kényszeralku volt. Alapját pedig az a felismerés képezte, hogy a történelmi pillanat elszalasztása végzetes lenne Európa jövőjére nézve. Ebből azonban még nem következik az, hogy nem alakulnak ki feszültségek a következő években. Az EU minden bővítése, nem utolsósorban a kevésbé fejlett országok felvétele, alapvetően politikai indíttatású volt. Természetesen

voltak jelentős számban gazdasági érdekek is, mint ahogy ezek az ún. keleti bővítésnél is tetten érhetők, de a meghatározó a politikai motívum volt. Még inkább így van ez most, amikor tíz országnak ajánlott tagságot Brüsszel, mégpedig sorozatosan az EU-átlagnál kevésbé fejlett(nek mondott) országnak. Amíg azonban korábban az integráció felkészült arra, hogy a politikai indíttatású bővítés és az annak gazdasági pénzügyi többletköltsége közötti ellentmondást megszüntesse (lásd a regionális, a strukturális, majd a kohéziós alapok látványos bővítését és kiterjesztését újabb és újabb területekre), a 2002. decemberi koppenhágai kompromisszum ezt a konfliktust nem oldotta meg, hanem elrejtette, illetve a következő évekre tolta el. Ezek a problémák pedig a tagság első éveiben, sőt, akár hónapjaiban meg fognak jelenni, és – ha nem történnek ellensúlyozó intézkedések – szinte mindenütt az EU-tagság-ellenes erőket erősíthetik.

Ezért is célszerű lenne a tagság középtávú hatásaira összpontosítani. Nem a tagság másnapján fognak az árak és a bérek emelkedni, nem egy nap alatt változik a magyar gazdaság versenyképessége, sem a piacra jutási feltételek érzékelése. Nem egyszerre fogják éreztetni hatásukat a legalább 2006-ig meglehetősen szerény EU-források, és nem 2004. május 2-án fog világossá válni, kik a csatlakozás nyertesei és vesztesei. Az árak és bérek fokozatosan fognak közelíteni az EU-árakhoz és -bérekhez, de egyik esetben sem fogják elérni az EU-átlagot a következő évtizedben. Az egységes belső piac, nem kevésbé azonban az új tagállamokban immár teljesen megnyíló piac jelentős befolyást gyakorol a tőkemozgásokra, és ebben a folyamatban nemcsak a nemzetközi, hanem a közép-európai regionális, beleértve a magyar tőke is fontos szerephez juthat. Az új tagállamok közötti áru-, szolgáltatás- és tőkeforgalom sokkal dinamikusabban fog bővülni, mint az EU jelenlegi tagállamaival fenntartott gazdasági kapcsolatok. A regionális különbségek csak évek múltán fognak mérséklődni – természetesen ésszerű regionális politikát feltételezve –, míg az első időszakban a különbségek akár tovább növekedhetnek, hiszen az egyes régiók felszívó képessége (ez jóval több mint pénzkérdés) eltérő. Mind a Nemzeti Fejlesztési Tervben, mind egyéb projektek esetében azokat a metszéspontokat kell megtalálni, amelyeknél a leggyorsabban és a legnagyobb mértékben indulhatnak el multiplikatorkhatások, vagyis a modernizációt és ezzel a gazdasági-társadalmi felzárkózást segítő impulzusok. A legnagyobb konfliktusokat másutt várom. Egyrészt a költségvetésben, másrészt a társadalmi tudat alakulásában. Amíg azonban az első kevéssé függ tőlünk, a második alapvetően a magyar „felvilágosító politika” függvénye.

Az európai uniós tagság egyértelmű történelmi esély. Önmagában azonban nem fogja az elmaradottságot megszüntetni, sem gazdasági vonatkozásban, még kevésbé pedig a társadalmi tudat szintjén. Ehhez szükség van a magyar politika, gazdaság és társadalom aktív szerepére. A sikeres tagság társadalmi felkészítést igényel, a tagság sikerét pedig a társadalom értékítélete fogja visszajelezni. A kevésbé fejlett országok csatlakozása egyértelmű sikertörténet, különösen akkor, ha a kívülmaradás mellett elképzelt fejlődéssel hasonlítjuk össze e folyamatot. Ez Magyarország esetében is így lesz. A nem lényegtelen kérdés azonban az, hogy ez milyen előny-hátrány mérleggel és milyen hosszú idő alatt valósul meg. Az előnyök növelése és a hátrányok csökkentése, valamint a siker érzékeléséhez szükséges időtáv nagyrészt házi feladat, még ha az utóbbi területen az EU pénzügyi támogatása sem elhanyagolható kritérium.

Karsai Gábor,

a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója

Öt évvel ezelőtt, 1997–1998 telén a *Külgazdaság* akkori, az EU-csatlakozás előtti helyzetértékelésre vonatkozó körkérdésére adott válaszában a csatlakozással kapcsolatban kétféle stratégiát különböztettem meg. Az egyik a megszerzhető támogatások, a másik az amúgy is elkerülhetetlen világgazdasági alkalmazkodás miatt tekintette célnak a tagság elnyerését. Úgy véltem, hogy e két egymással ellentétes véleményben a magyar gazdaságpolitika évtizedekre visszanyúló alapkérdései fogalmazódnak meg. Ilyen dilemma az egyensúly vagy növekedés, a tőke vagy az állam (a terv vagy a piac) elsődlegessége, a piactudományi reformokon vagy a keresletélénkítésen alapuló növekedés.

Most, amikor az EU-csatlakozásig már csak bő egy esztendő van hátra, a korábban nagy EU-támogatásokban bízók csalódottak. Részben joggal, hiszen a várható európai pénzforrások kisebbek a korábbi pesszimista becsléseknél is. De mégsem indokoltan abból a szempontból, hogy az agrártámogatási rendszer átalakítása korábban is elkerülhetetlennek látszott. A nyugati jóléti rendszerek finanszírozási gondjai, az EU nemzetközi versenyképessége ezzel is összefüggő problémái közepette régóta nyilvánvaló volt, hogy a szervezet intézményi-finanszírozási rendszere mélyreható reformokra szorul. A nagylelkűség nem politikai kategória, s ezt a tényt a világgazdasági dekonjunkció s a fő befizető Németország gyenge gazdasági teljesítménye csak még nyilvánvalóbbá tette. Emellett az is tény, hogy a reméltnél kisebb EU-támogatás is több a kimaradóknak jutó semminél. Ha a mértékekkel természetesen nem is, azzal minden józanul gondolkodó politikusnak és közgazdásznak tisztában kellett lennie, hogy az EU nem élősködő országokat vár tagjai közé.

A remélhető támogatások összezsugorodása nem öröm. De nagyobb baj, hogy a magyar gazdaságpolitikában az elmúlt években mindinkább felülkerekedett a piaccal szemben az államra építő, a versenyképességgel szemben a jólét, pontosabban a lakosság elégedettségének rövid távú növelésére koncentráló felfogás. Mindezek következtében a magyar gazdaság letért a fenntartható növekedési pályáról. Nemcsak arról van szó, hogy az államháztartás és a folyó fizetési mérleg deficitje rendkívül magas, a lakosság reálkeresete 2002-ben a GDP növekedési üteme mintegy négyszeresével, 2003-ban mintegy kétszeresével emelkedik, hanem arról is, hogy a növekedés reálgazdasági feltételei is romlottak. Az üzleti beruházások jelentősen visszaestek, a külföldi tőke beáramlása visszafogott, ami a világgazdaság általános helyzete mellett nyilván összefügg azzal is, hogy a termelés versenyképessége az államilag kezdeményezett béremelési hullámok és a forint rendkívüli megerősödése hatására az elmúlt két évben nagyon nagy mértékben romlott.

Az a sajátos helyzet állt tehát elő, hogy miközben számos politikus és közgazdász a hazai vállalkozók, munkavállalók, sőt nyugdíjasok EU-csatlakozás előtti „felzárkóztatásáról” szónokol, a mesterséges, illetve erőltetett ütemű lépések ezzel éppen ellentétes folyamatokat indukálnak.

Ilyen volt a minimálbér erőltetett emelése, amely döntő szerepet játszott a bérspirál beindításában, majd számos munkaigényes szakágzat versenyképességének drasztikus romlásában. Széles körben él az a tévhit, hogy az EU-ban a minimálbér és az átlagbér arányának el kell érnie a 68 százalékot. Ez azonban az EU-ban sem kötelező, csak ajánlás, amelyet Magyarország ráadásul nem is ratifikált, tehát még ajánlásként sem kell figyelembe vennie. Emellett a közelmúltban a javasolt arányt az EU-ban is 60 százalékra csökkentették. Az EU-köntösbe csomagolt mesterséges közérzetjavító lépések másik példája az infláció erőltetett csökkentése a maastrichti kritériumokra hivatkozva. Hiszen

az euróövezetbe való csatlakozásról még nem most kell dönteni, s egy ilyen hosszabb távú célnál különösen szerencsétlen a rövid távú sikerek érdekében halogatni a tartós inflációs nyomást okozó áremeléseket (például az energia esetében). A vitatható lépések közé tartoznak a vállalkozások támogatására, egyes szakágazatok – az agráriumtól a közlekedésen át az egészségügyig – konszolidációjára fordított állami pénzek is, ezek ugyanis gyakran a reformokat, illetve a hatékonysági kényszert helyettesítik.

Az elmúlt években folytatott gazdaságpolitika egyik fő hiányossága ugyanis éppen az, hogy adós maradt azokkal a reformokkal, amelyek megalapozhatnák az EU-hoz való csatlakozás intézményi alapjait, kialakíthatnák azt a belső szervezeti és elosztási rendszert, amely a következő években forrásokat szabadíthatna fel az EU által is támogatott célok társfinanszírozásához.

A gazdaság versenyképességének mindennek következtében kialakult drasztikus romlása következtében féltő, hogy a magyar gazdaság nem tud majd kellőképpen élni a világ-gazdasági konjunktúra javulása, az EU-csatlakozás kínálta növekedési lehetőségekkel. Ha valóban így alakul, ezért nem az EU-t kell hibáztatnunk.

Karsai Judit,

az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa

A KOCKÁZATI TŐKE KILÁTÁSAI

A magyar gazdaság az elmúlt évtizedben már nagymértékben integrálódott az EU-ba, amit a külkereskedelmi folyamatok mellett a külföldi tőke meghatározó szerepe is jól illusztrál. Ezen belül a kockázati tőke jelentősége is növekszik, s ettől sokan a kis- és középvállalati szektor finanszírozási problémáinak enyhítését várják.

Kétségtelen, hogy a magyar kis- és középvállalkozói szektor igen jelentős finanszírozási nehézségekkel küzd. Egyrészt, mivel a kialakulása óta eltelt alig több mint egy évtized nem volt elegendő megfelelő mértékű saját tőke felhalmozódására. Másrészt a hitelek megszerzését e cégek számára erőteljesen megnehezíti a nagyobb kockázat, valamint a hiányzó fedezet. Az elmúlt egy-két évben a bankok stratégiájában némi változás következett be, s a verseny hatására a kis- és középvállalkozói szektor számára nyújtott hitelezés aktivitása növekedett, e hitelek azonban értelemszerűen a már elindult, viszonylag stabil gazdálkodással rendelkező vállalkozások finanszírozását szolgálják, s az *innovatív induló és kezdő vállalkozások finanszírozása* továbbra is *megoldatlan* maradt.

A gazdaság növekedése és modernizációja szempontjából oly fontos innovatív cégek fejlődéséhez szükséges finanszírozás biztosítására sokan a kockázati tőkét látják alkalmasnak. Érvelésük szerint e speciális tőke nagyobb kockázat mellett, akár fedezet hiányában is vállalkozik ígéretes, jelentős fejlődés előtt álló induló és kezdő vállalkozások finanszírozására. Javítani kell tehát a kockázati tőke kínálatát, s akkor megoldható a kis- és középvállalkozói szektor tőkehiányának kérdése. Ezt amúgy is elősegíti az EU-csatlakozás, amely attraktívabbá teszi Magyarországot a kockázati tőke befektetői számára.

A fenti érvelés azonban sok szempontból nem felel meg a valóságnak. A vállalkozások megkérdezésén alapuló nemzetközi felmérések azt jelzik, hogy a kockázati tőke meglehetősen *kis szerepet játszik* a kis- és középvállalati kör egészének finanszírozásában. Egy 2001-es EU-beli vizsgálat szerint a kis- és középvállalatoknak csak mintegy 9 százaléka kapott (saját) tőkét külső finanszírozótól. A kockázati tőke igénybevételének gyakoriságát 2001-ben vizsgáló másik, 29 országra vonatkozó felmérés 3000 vállalkozás közül mindössze egynél talált kockázati tőkét. Magyarországon hasonló felmérés még nem készült, ám a kockázati tőke rendkívül szűk szerepét közvetve jelzi, hogy a

rendszer váltás óta kockázati tőkéhez jutó, összesen 450-500-asra becsült magyarországi vállalkozás a befektetésre elvileg alkalmas jogi formában – azaz részvénytársaságként vagy korlátolt felelősségű társaságként – működő hazai kis- és középvállalatoknak mindössze 0,3 százalékát adja.

A nemzetközi tapasztalatok tehát azt jelzik, hogy a kockázati tőke csupán egy maroknyi kiemelkedő cég finanszírozását oldja meg, s *nem kínál általános gyógyírt* a kis- és középvállalati szektor tőkehiányának kezelésére. A kockázati tőke-befektetők ugyanis erőteljesen szelektálnak a cégek között, s csak a rendkívüli növekedésre és kiugró jövedelmezőségre biztosítására alkalmasnak látszó vállalkozásokat hajlandók fejleszteni.

A kockázati tőke *kínálatának növekedése sem jelent automatikusan több befektetést*. A kockázati tőke túlnyomó hányadát Magyarországon külföldi források biztosítják, s a külföldi tőkét befektetők csak a nemzetközi összehasonlításban is versenyképes vállalkozásokat finanszírozzák. Ekkor nem csupán a vállalkozások lehetséges hozamát mérlegelik, hanem azt is, hogy megfelelő idő elteltével módjuk legyen részesedésüket értékesíteni.

Becslések szerint az elmúlt évtized során Magyarországon befektetett kockázati tőke volumene nagyjából 1 milliárd dollárt tett ki. Bár a kumulált magyar adatok eltörpülnek a fejlett európai országok adatai mellett, a 2001-es adatok alapján Magyarország már európai viszonylatban is igen rangos helyezést ért el, mivel a 2001-ben befektetett kockázati tőke GDP-hez viszonyított 0,252 százalékos aránya a negyedik legmagasabbnak bizonyult Európában. (A 0,253 százalékos európai átlag azonban a felét sem éri el az észak-amerikainak.)

A magyar piacon megtalálható az összes olyan globális és regionális kockázati tőke-alap, amely a régió iránt érdeklődik, ez a hazai befektetőkkel együtt jelenleg körülbelül 30 kockázati tőke befektetésével professzionálisan foglalkozó szervezetet jelent. A befektethető kockázati tőke a 90-es évek közepe óta mindig több száz dollárral meghaladta a tényleges befektetések összegét. A tőke kínálatának idei bőségét változatlanul jelzi, hogy 2002-ben a kelet-közép-európai régióban kockázati tőke-befektetésre rendelkezésre álló több mint 3 milliárd dollárnak a befektetők nagyjából a negyedét magyarországi cégeknek szánják.

A rendelkezésre álló tőke volumene tehát azt jelzi, hogy a *szűk keresztmetszetet* nem a befektethető tőke, hanem az *alkalmas befektetési célpontként jelentkező vállalatok jelentik*. Pedig a magyar vállalkozások számára a regionális alapok jelenléte elvileg még helyzeti előnyt is biztosít, Magyarország ma már a kockázati tőke-befektetések régióközpontjának számít. Sok regionális kockázati tőke-alap ugyanis innen intézi a régió más, főként déli országaiba irányuló befektetéseit. 2001-ben a Budapestről menedzselte alapok Magyarországon kívüli befektetéseit már 70 millió dollárra rúgták, míg az itteni befektetések értéke 64 millió dollár volt. A 2002-ben magyarországi cégeknek kockázati tőke formájában nyújtott finanszírozás 120 millió dollárt tett ki, ami jelentősen meghaladta mind az 1999. évi 41 millió dolláros, mind a 2000-ben befektetett 100 millió dolláros értéket.

A sokféle befektető jelenléte korántsem jelenti azt, hogy a magyarországi vállalkozások kockázati tőkéhez jutása megoldódott volna. Míg a nagyobb vállalkozások megfelelő projektek esetén válogathatnak a finanszírozók között, *a kisebb méretű, induló cégek nehezen találnak finanszírozót*. Főként azok, amelyek nem kívánnak a nemzetközi piacon is megjelenni termékeikkel, s az intézményes kockázati tőke-befektetők hozamkövetelményeinél szerényebb ígéretekkel jelentkeznek. Elsősorban a viszonylag kisebb összeget kereső cégek helyzete nehéz.

A befektetőknél jelentkező tőkebőség és a cégeknél jelentkező tőkeéhség együttes előfordulását a kockázati tőke kínálatának erőteljes *szegmentáltsága* magyarázza. A kockázati tőke-finanszírozásban ugyanis egyaránt részt vesznek rendszeresen befektető magánszemélyek és mások megtakarításait kezelő professzionális intézmények. A finan-

szírozók tőkeerejétől függően az egyes befektetők által vállalt minimális és maximális befektetési méret is igen különbözik. A kockázati tőkések jól elkülöníthetők a finanszírozandó vállalkozások életciklusát tekintve is. Más és más befektetők érdeklődnek az induló és az egészen korai stádiumban lévő cégek iránt, s ismét mások hajlandók prosperáló cégek expanzióját elősegíteni, s ugyancsak mások vállalkoznak vezetői kivásárlások és tőzsdei bevezetések tőkeigényének kielégítésére.

A kockázati-tőke-befektetésre vonatkozó felmérések csak az intézményes befektetők szerepét jelzik, a magánvagyonuk egy részét rendszeresen befektető magánszemélyek – azaz az *üzleti angyalok* – finanszírozásban betöltött szerepét azonban nem. Pedig nemzetközi tapasztalatok szerint új vállalatok indulásánál az intézményes kockázati tőkénél jóval nagyobb szerep hárul az informális finanszírozókra. Ők a hivatásos befektetőknél is nagyobb kockázatot tudnak és akarnak vállalni, s az általuk adható tőke volumene is jobban illeszkedik a tőkét kereső induló cégek igényeihez, azaz jóval alacsonyabb, mint a mások megtakarításait összegyűjtő intézményes kockázati-tőke-alapok által egy-egy ügyletbe befektetni kívánt összeg.

Magyarországon nem általában a kockázati tőke hiánya okoz gondot, hanem az, hogy az *üzleti angyalok száma még rendkívül alacsony*, nem több 20-30 főnél. A piacgazdaság bevezetése óta ugyanis még nem telt el annyi idő, hogy nagyobb számú vállalkozó megfelelő tapasztalatot szerevezve és meggazdagodva rendszeresen mások ötleteit karolja fel. Ugyanakkor mindeddig az üzleti angyalok által le nem fedett funkció ellátására irányuló *állami kezdeményezések is meglehetősen sikertelenek voltak*. A kockázati-tőke-ágazatot érintő közvetlen állami szerepvállalást a piacot helyettesíteni és nem kiegészíteni akaró magatartás jellemezte. A rendkívül alacsony tőkeerő – amely részben a magántőke társfinanszírozóként történő megnyerésének sikertelenségéből fakadt –, a nem világos és egymásnak ellentmondó alapítói célok, a kezelők érdekeltségének szabályozatlansága, továbbá a befektetők alapítók általi ellenőrzésének és értékelésének hiánya lényegében kizárta az állami befektetők hatékony működését, s az állami szerepvállalás jóformán teljes kudarcát eredményezte. Meglehetősen sikertelen volt a magyarországi gyakorlat a kockázati-tőke-kínálat növelésének közvetett megoldásait tekintve is, amelyet az 1998-as kockázati-tőke-törvény teljes hatástalansága is mutat.

Az EU-csatlakozás várhatóan javítja majd a hazai vállalkozások kockázati tőkéhez jutásának esélyét, mivel a külföldi tőke befektetői számára *csökkenti az országkockázatot*, azaz a vállalkozásoktól elvárt hozam közeledni fog az EU-beli cégekéhez. Emellett a csatlakozás után némileg *jobbak lesznek* a jelenleg nagyon szűkös *kiszállási lehetőségek* is. A csatlakozás egyúttal azt is fogja jelenteni, hogy a nemzetközi trendeknek megfelelően Magyarországon *tovább fog nőni a kivásárlási ügyletek részaránya*, azaz a kockázati tőke elsősorban a vállalati szféra reorganizációja kapcsán kerül fontos szerephez.

Az EU-csatlakozás idejére feltehetőleg a kockázati tőke befektetésére állami forrásokból nemrégiben felállított új szervezeteket is *át kell majd alakítani*, mert jelenlegi formájukban nem felelnek meg az Európai Unió által kidolgozott elveknek. Az unió követelményeinek egyaránt ellentmond a magán kockázati-tőke-befektetők kihagyása a társfinanszírozói szerepből, a magántőkealap-kezelők mellőzése a befektetések kezeléséből, a piacnál puhább befektetési kondíciók megállapítása, valamint a szelekciós döntések kritériumainak hiányos nyilvánossága.

Kiss Judit, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének munkatársa

2002. december 12–13-án Koppenhágában véget ért az a közel egy évtizedes spekuláció, hogy mikor, milyen feltételekkel és kikkel együtt csatlakozik a magyar mezőgazdaság az EU-hoz.

1. Ami a csatlakozás *időpontját* illeti, az sokkal később következik be, mint ahogy azt akár az EU, akár pedig a tagjelöltek valaha is gondolták. Ahhoz képest, hogy 1994-ben nyújtotta be csatlakozási kérelmét Magyarország, s rá 4 évre, 1998-ban kezdődtek el a csatlakozási tárgyalások, a 2004. májusi csatlakozási időpont nem tűnik elhamarkodottnak. Ráadásul 1999-ben a Berlini Csúcson az EU is úgy gondolta, hogy már 2002-ben végbemegy a kibővülés. A fentiek fényében kell gondolni az elmaradt csatlakozási haszonra, ugyanakkor arról sem szabad elfeledkezni, hogy nem biztos, hogy egy korábbi csatlakozás a jelenleginél felkészültebb állapotban találta volna Magyarországot, különösen a magyar mezőgazdaságot, s az ország nagyobb alkuerővel rendelkezett volna.

2. A csatlakozási *feltételek* tekintetében – a vártnál sokkal később bekövetkező csatlakozás ellenére, s részben a vártnál több taggal való bővülés következtében – a csatlakozás nettó pénzügyi hozadéka meglehetősen szerény. A 90-es évek második felében az EU-tól Magyarország évi 2-3 milliárd eurós nettó transzferet remélt, ami majd kiváltja az ország – akkor még a külföldi tőke beáramlásából fedezett – tőkeigényét. A szerényebbre sikeredett pénzügyi transzfer egyrészt arra vezethető vissza, hogy hosszú ideig elképzelhetetlennek tűnt, hogy az EU az új tagok esetében meg fogja sérteni a versenysemlegesség, a diszkriminációmentesség és az egységes belső piac elvét a közvetlen agrártámogatások folyósítása esetében. Ráadásul titkon abban is reménykedni lehetett, hogy amennyiben ez mégis bekövetkezik, akkor a befizetések, a hozzájárulások hasonló arányú kötelezettségcsökkentése lesz a kompenzáció.

A remények egyik irányba sem teljesültek. A következmény a remélnél kevesebb nettó transzfer: összesen 1,37 milliárd euró 2004–2006 között. A csalódás a mezőgazdaság esetében kulminált: előzetes becslések szerint a magyar agrárium teljes jogú tagság esetén legkevesebb évi 1,6 milliárd eurós támogatásra számított, s jelenleg ennek kevesebb mint 40 százalékaival kell beérnie 2005-ben és 41 százalékaival 2006-ban. Ugyanakkor Koppenhágában teljesen nyilvánvalóvá vált, hogy a húr tovább nem feszíthető: a dán elnökség nem látott volna problémát abban, ha a 10 ország közül néhány később, Bulgáriával és Romániával együtt csatlakozna. Ennek felvállalása azonban már olyan erkölcsi és politikai presztízsveszítéssel, illetve gazdasági kárral járt volna, amit talán egyik politikus sem kockáztatott volna meg. Így teljességgel érthető, hogy a megszületett megállapodást a magyar külügyminiszter „vállalható kompromisszumnak” minősítette.

A magyar félnek azonban néhány területen sikerült elérnie, hogy az EU mérsékelje szűkmarkúságát. Egyrészt az agrárkvóták esetében a meglehetősen magasan (sok esetben irreálisan magasan) megállapított kvótaigények komoly alkutényezőkké váltak, s az EU által elfogadott kvóták a legtöbb esetben nem jelentenek termeléskorlátozást. Másrészt, habár a közvetlen kifizetések nemzeti költségvetésből való kiegészítése megterheli a magyar költségvetést, ugyanakkor sok termék esetében megmentik a magyar agrártermelőket a tartós versenyhátránytól. Ugyancsak sikerként könyvelhető el, hogy Magyarország is kapott költségvetési kompenzációt 56 millió euró értékben, 147 millió eurót kapott a schengeni határok kiépítésére, és 7 millió euróval kevesebbet kell befizetnie az Európai Beruházási Bankba. Ráadásul, míg 2004-ben a befizetési kötelezettségeket csak 8 hónapra kell teljesíteni, a támogatások a teljes évre szólnak, kivéve az agrártámogatásokat, ahol utólagos kifizetés érvényes.

3. Ami az *agrársatlakozás feltételeit* illeti, 2004–2006 között a magyar mezőgazdaság összesen 1,483 milliárd eurónyi támogatást kap, vagyis a 3 év alatt annyit, amennyit 1 évre reméltünk. Az előirányzott összegnek az elképzelttől való elmaradását az okozza, hogy habár a piaci intézkedéseket (az intervenciót, az exportszubsztenciót) a csatlakozás első napjától kiterjeszti az EU Magyarországra, addig a közvetlen kifizetések esetében fenntartotta azt az elképzeltet, hogy az új tagok 2004-ben a régi tagoknak járó közvetlen kifizetéseknek csak 25 százalékát, 2005-ben 30 százalékát és 2006-ban pedig 35 százalékát kapják, s a teljes összeghez csak 2013-ban jutnak hozzá. Az EU kompromisszumkészségét azzal igyekezett kifejezni, hogy lehetőséget adott a közvetlen kifizetések – évi 30 százalékkal – nemzeti költségvetésből való kiegészítésére, ami akár bűjtött renacionalizálásként is értékelhető. Könnyebbségként az EU lehetővé tette, hogy a vidékfejlesztési pénzek 20 százalékát át lehet csoportosítani a nemzeti kiegészítés finanszírozására.

4. Az *agrársatlakozás hatása* meglehetősen sokrétű, s ma még nehezen belátható. A magyar mezőgazdaság csatlakozása hatással lesz az ország költségvetési helyzetére, a termelés és az export alakulására, a termelői és a fogyasztói árakra, a termelők jövedelmi helyzetére, az egyes ágazatok és régiók helyzetére.

4. 1. Ami a mezőgazdaság *költségvetési* kapcsolódását illeti, 2005-ben 146 milliárd forint (596,2 millió euró) + 68 milliárd forint, vagyis 214 milliárd forint lesz a magyar mezőgazdaság uniós és magyar költségvetésből eredő támogatása, beleértve a vidékfejlesztést is. 2006-ban pedig 161 milliárd forint (658,8 millió euró) + 68 milliárd forint, vagyis 229 milliárd forint, abban az esetben, ha Magyarország nem él a lehetőséggel, hogy a vidékfejlesztési pénzek 20 százalékát átcsoportosíthatja a közvetlen kifizetések nemzeti kiegészítésének finanszírozására. Ha ezt megteszi, akkor 2005-ben 137,2 milliárd forint (560,3 millió euró) + 68 milliárd forint = 205,2 milliárd forint lenne az agrárszektor és a vidék támogatása, s 2006-ban pedig 152 milliárd forint (620,5 millió euró) + 66 milliárd forint = 218 milliárd forint. Vagyis a magyar termelők és a vidék érdekét az szolgálná, ha a vidékfejlesztési pénzeket nem csoportosítanák át. A fentiekben kalkulált összegekhez jönnek az áthúzódó előcsatlakozási pénzek, nevezetesen a fel nem használt SAPARD-támogatások: a 2000-es és 2001-es fel nem használt pénzek összege 78 millió euró = 19 milliárd forint. Vagyis a magyar mezőgazdaság támogatása 2005-ben és 2006-ban maximum 250 milliárd forint lenne a 2003-as 235 milliárd forinttal szemben, vagyis *nem beszélhetünk drasztikus támogatásrobbanásról*.

A magyar mezőgazdaság EU-csatlakozása ugyanakkor több oldalról fogja a magyar *költségvetést* megterhelni:

– A csatlakozást megelőzően a felkészülés, a jogharmonizáció, az intézménykiépítés és a személyi állomány kiképzése jelentős költségkihatással jár: 2002-ben az agrárgazdaság felkészülésének költségét 35 milliárd forintra, 2003-ra pedig 13 milliárd forintra becslik.

– A csatlakozás első évében meg kell előlegezni a közvetlen támogatásokat, mert az unió utólag fizet.

– A közvetlen kifizetések nemzeti kiegészítése évi 68 milliárd forintba kerül.

– A vidékfejlesztési támogatások 20 százalékos társfinanszírozást igényelnek, ami 2004-ben 8 milliárd, 2004-ben 8,8 milliárd s 2006-ban pedig 9,3 milliárd forintba „kerül”.

– Az agrártárgyalások során kért derogációkat (a 44 vágóhíd és a tyúkketrecek EU-konformmá tételét) időre teljesíteni kell, s ennek költségkihatása van: 1 tyúkférőhely kialakításának költsége 2000 forint.

4. 2. Az *agrársatlakozásnak* a mezőgazdasági *termelésre* gyakorolt hatása részben a támogatások megoszlásának s az azokhoz való hozzájutásnak, részben pedig az egységes piacra való bekerülésnek a függvénye. Mivel az EU-ból érkező agrártámogatások

közül felét (s az idővel és a nemzeti kiegészítéssel együtt mindenképpen növekvő hányadát) a közvetlen kifizetések teszik ki, s e támogatások kedvezményezettjei egyes termékek termelői, így e támogatás esetében a hatás könnyebben valószínűsíthető. Tekintettel arra, hogy a közvetlen kifizetések valamivel több mint 70 százalékát a gabona-termelők kapják, s ezen ágazat esetében a magyar kvótaigények több mint 90 százalékát kielégítette az EU, az *agrár-csatlakozás nyertese a gabonaágazat* lesz. Kétségtelen, hogy a magyar agrártermelők csak 55 százalékát kapják annak a támogatásnak, amit az EU-beliék, de ez így is jóval több, mint amit eddig élveztek: jelenleg egy gabona-termelő 8000 forint támogatást kapott hektáronként, 2004-ben pedig 17 500 forintot fog kapni az EU-tól és 21 500 forintot a magyar költségvetésből, vagyis összesen 39 000 forint támogatást, a jelenleginek közel ötszörösét. Ugyanakkor egy uniós gabona-termelő támogatása 70 000 tonna lesz. A támogatáskülönbségből fakadó versenyhátrányt a termelési-költség-különbségből fakadó versenyelőny csökkentheti. Vélelmezhető tehát, hogy a kedvezőbb helyzetbe kerülő gabonaágazat növelni fogja kibocsátását, esetleg exportját. A termelésnövekedés maximumát a 16,5 millió tonnás támogatásplafon fogja képezni. Az esetleg értékesítési gondokon egyrészt az EU exporttámogatásaihoz való hozzájárulás, másrészt az intervenciós rendszer működése fog enyhíteni.

A közvetlen támogatások másik legnagyobb *kedvezményezettje a szarvasmarha-ágazat*, mivel az EU közvetlen kifizetései több mint 20 százalékát ez a szektor élvezi. Igaz, hogy a kért – bár irreálisan magasán meghatározott – kvótákat mintegy 40 százalékosan elégitette ki az EU, az uniós támogatások a nemzeti kiegészítéssel együtt a jelenleginél jobb helyzetbe hozzák az ágazatot, bár az egységes piacon való helytállás egyéb versenyképességi tényezőktől is függni fog. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy a marhaszektor fejlesztési lehetőségét erőteljesen behatárolja az EU szűkmarkú tejkvótája (1,99 millió tonna a kért 2,8 millió tonna helyett), ami tényleges termelés-korlátozást is jelent, hiszen a kvóta túllépése esetén büntetést kell fizetni.

4. 3. Az agrár-csatlakozás nemcsak az egyes szektorokat, de az egyes *termelőket* is eltérő helyzetbe fogja hozni, tekintettel arra, hogy a közvetlen támogatásokat csak a kvótával szabályozott termékek termelői élvezhetik (például a sertés- és baromfitartók nem), s a támogatásokhoz való hozzájárulás bizonyos feltételekhez kötött (regisztráció, pályázat az exporttámogatások vagy a vidékfejlesztés esetén). Előzetes becslések szerint az agrártámogatások zömét, mintegy 90 százalékát a regisztrált termelők nem több mint 5 százaléka fogja élvezni, s a termelők csupán 10 százaléka fog majd támogatáshoz jutni. Ha ez bekövetkezik, akkor erőteljes polarizáció kezdődik majd meg az agrártermelők között, s nőni fog az agrárszektor elhagyók száma. Ezen csak kismértékben tud majd enyhíteni a csatlakozás azon feltétele, hogy a részben önállósra termelő kisgazdaságokat évi 750 euró támogatásban részesítik.

4. 4. A csatlakozás *agrár-külkereskedelemre* gyakorolt hatása vegyes. A csatlakozás egyik addicionális hatása, hogy a magyar agrártermelők bekerülnek az EU immáron 450 millióra bővült piacára. Tekintettel arra, hogy már a csatlakozást megelőzően is szinte teljessé vált az agrárkereskedelmi liberalizáció, hiszen a magyar agrár-exportnak már 95 százaléka jutott be vámmentesen az EU piacára 2002 végére, így az EU 15-ök vonatkozásában nem lehet komolyabb agrár-export-növekedésre számítani. Ugyanez remélhetőleg nem lesz elmondható a velünk együtt csatlakozó országok (például Lengyelország) piacáról, esetleg a harmadik országok piacairól, ahol az EU exporttámogatásai is segíthetik a piacra jutást. Ami az EU 15-ből származó agrárimportot illeti, azt növelheti, hogy eddig az EU-agrárimportnak „csak” 85 százaléka érkezett vámmentesen Magyarországra. Ugyanakkor csökkentőleg hathat az agrártermék-beáramlásra, hogy ezentúl már az EU sem élhet az exporttámogatás eszközével.

- Összességében* azt mondhatjuk, hogy a magyar agrárcsatlakozás nyertesei lesznek:
- azok a termelők, akik megkapják a közvetlen kifizetéseket, illetve hozzájutnak az agrártámogatásokhoz, s ezáltal növelni tudják jövedelmüket, termelésüket, esetleg exportjukat;
 - azok az exportőrök, akiknek sikerül az EU kibővült piacára bejutni, illetve áruikat harmadik piacokon az EU exportszubszenciós segítségével értékesíteni;
 - azok a vidéki települések és régiók, amelyek részesülnek a vidékfejlesztési és a strukturális támogatásokból.

Ugyanakkor az *agrárcsatlakozás vesztesei* lesznek a következők.

- A fogyasztók (elsősorban a városi háztartások), amennyiben emelkednek a fogyasztói árak: 2000-ben Magyarországon a 15 legfontosabb élelmiszer súlyozott fogyasztói átlagára az EU átlagárának 57,8 százalékát tette ki.
- Azok a termelők (például a sertés- és baromfitartók, illetve bizonyos zöldségek és gyümölcsök termelői), akik versenyképessége a termelési költségek emelkedésének hatására csökken, s ezt nem tudják támogatásokkal kompenzálni.
- Azok az agrártermelők, akik adottságaik miatt nem jogosultak az EU agrártámogatásaira vagy saját hibájukból nem jutnak ahhoz hozzá (például a regisztrációs vagy adatszolgáltatási kötelezettség elmulasztása esetén).
- Azok az ágazatok, ahol nincsenek közvetlen támogatások.

5. Jelenleg a legfőbb feladat:

- hiteles tájékoztatás az agrárcsatlakozás feltételeiről;
- az agrárcsatlakozás hatásvizsgálatának elkészítése és erről az érintettek tájékoztatása;
- az agrárgazdasági jogharmonizáció befejezése, az intézményfejlesztési lemaradás ledolgozása, a megfelelő szakembergárda képzése, felkészítése;
- a 2004-től érkező támogatásokhoz való hozzájutás feltételeinek megteremtése a különböző szinteken, beleértve a minisztériumokat éppúgy, mint a kistermelőket, ugyanis nem engedhetjük meg azt a luxust, hogy a nagy nehezen kiharcolt s igen szűkmarkúan adott transzfereket saját hibánkból ne tudjuk felhasználni.

Máté Dániel,

a Pénzügyminisztérium szóvivője

MAGYARORSZÁG EURÓPAI UNIÓHOZ TÖRTÉNŐ CSATLAKOZÁSÁNAK VÁRHATÓ HATÁSAI A KÖLTSÉGVETÉS ÉS AZ ADÓIGAZGATÁS TERÉN

Az Európai Unió (EU) keleti bővítésének első szakasza a tavaly decemberi koppenhágai csúcson, mondhatni, a célegyenesbe fordult, némileg felgyorsítva az uniós létre való felkészülést, ami már évek óta zajlik annak érdekében, hogy a csatlakozás ne járjon sokszerszű változásokkal. A jogharmonizációban, az EU intézményrendszerével való kompatibilitás megteremtésében Magyarország jól áll mind az első bővítési kör többi befutóját, mind a csatlakozás viszonylag közelgő dátumát tekintve. Ezzel együtt a hátralévő több mint egy évben akad még átalakítani való a Pénzügyminisztériumhoz tartozó területeken (is), amelyek közül – a téma szerteágazó voltára, illetve az olvasó türelmének korlátozottságára való tekintettel – két kulcsfontosságú területet emelünk ki: *a költségvetést és az adóigazgatást.*

A csatlakozási szerződés áprilisban esedékes aláírásával az utolsó akadály is elhárul Magyarországon uniós tagsága előtt, ám az athéni ceremóniát követően is folytatni kell a belső felkészülést. A vállalatok egy részének teljesítése még hátravan: meg kell teremte-

ni az uniós támogatások felhasználásához szükséges intézményi háttérrel, s egyúttal fel kell gyorsítani a tagállamként való működésre való felkészülést célzó kormányzati program (TMP) végrehajtását.

Költségvetés

Az EU tagjaként Magyarország – a többi jelenlegi és leendő tagállamhoz hasonlóan – részt vesz majd a közös költségvetés finanszírozásában, annak érdekében, hogy az uniós finanszírozni, támogatni tudja a közös és közösségi politikákat, tevékenységeket és célokat. Ez a finanszírozási rendszer (az úgynevezett saját források rendszere) biztosítja a forrásokat a közösségi támogatásokhoz, amelyeknek Magyarország is kedvezményezettje lesz.

1. táblázat

Magyarország hozzájárulása az EU költségvetéséhez

<i>Kategória/Év (milliárd forint, folyó áron)</i>	2004	2005	2006
1. Tradicionális saját források	26	41	42
2. Áfa-alapú befizetés	29	46	48
(Egyesült Királyságra vonatkozó visszatérítéssel együtt)			
3. GNI-alapú befizetés	94	145	150
<i>Összes befizetési kötelezettség</i>	<i>149</i>	<i>232</i>	<i>240</i>
Összes kapható támogatás kifizetési szinten	223	369	414
<i>Nettó egyenleg</i>	<i>74</i>	<i>137</i>	<i>174</i>

2. táblázat

Az EU-költségvetésben Magyarország számára elkülönített támogatások (Milliárd forint, folyó áron)

Kötelezettségvállalási előirányzatok	2004	2005	2006	2004–2006
1. Mezőgazdaság	61	163	182	406
2. Strukturális és kohéziós politika	212	246	321	779
3. Belső politikák	53	53	53	159
4. Költségvetési kompenzáció	42	8	8	58
<i>Összes kötelezettségvállalási előirányzat</i>	<i>368</i>	<i>470</i>	<i>564</i>	<i>1402</i>
Kifizetési előirányzatok	2004	2005	2006	2004–2006
1. Mezőgazdasági támogatások	34	149	181	364
2. Strukturális és kohéziós politika	56	120	145	321
3. Belső politikák	28	38	46	112
4. Előcsatlakozási támogatások	63	54	34	151
5. Költségvetési kompenzáció	42	8	8	58
<i>Összes kifizetési előirányzat</i>	<i>223</i>	<i>369</i>	<i>414</i>	<i>1006</i>

Az EU költségvetésének legnagyobb tétele: a közös agrárpolitika (KAP) finanszírozása

Az uniós költségvetési kiadások egyik legnagyobb, bár csökkenő hányadát a közös agrárpolitika (KAP) finanszírozásának terhei adják. A mezőgazdaság az uniós egyik

legösszettebben szabályozott területe. A közös agrárpolitika keretében részletesen szabályozzák a termelést, a piaci viszonyokat, valamint jelentős közösségi forrásokat – az uniós költségvetés közel felét – fordítanak az ágazat támogatására az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alapból.

A csatlakozási tárgyalások eredményeképpen hazánk 2004–2006 között folyó áron megközelítőleg 1,7 milliárd euró (400 milliárd forint) közösségi agrártámogatásban részesül közvetlen termelői támogatás, agrárpiaci támogatás, valamint vidékfejlesztési támogatás formájában.

A közvetlen termelői támogatás a termelői jövedelmek normatív kiegészítése, amelyet a művelt földterület nagysága, a referencia termésátlag, illetve az állatállomány nagysága határoz meg. Az agrárpiaci szabályozás keretében a magyar termelők és forgalmazók részt vesznek az uniós intervenciók rendszerében, valamint pályázatos úton exporttámogatásban részesülnek. Az uniós vidékfejlesztési támogatások igénybevételének feltétele a nemzeti költségvetési társfinanszírozás, valamint a kedvezményezett részéről önrész rendelkezésre állása. A társfinanszírozás mértéke a különböző típusú fejlesztések esetében eltérő. A magyar termelők a fentiekén túlmenően nemzeti költségvetésből is támogathatóak, amennyiben a támogatásokat előzetesen az Európai Bizottság jóváhagyta.

Pozitív nettó pozíció az első három évben

Az EU költségvetése 2004 és 2006 között 1402 milliárd forint összegben vállal kötelezettséget magyarországi támogatások folyósításának megkezdésére, amiből ebben az időszakban 1006 milliárd forint tényleges kifizetés várható.

Magyarország 2004 és 2006 között közel 621 milliárd forintot fizet be összesen a közösségi költségvetésbe. Az EU költségvetésébe történő befizetéseknél az új tagállamoknak a 2004-es kötelezettségeik arányos részét, vagyis – a 2004. május elsejei belépésnek megfelelően – azok kétharmadát kell csak befizetniük.

A csatlakozás utáni nettó pozíció kiszámításakor figyelembe kell venni az EU költségvetéséből Magyarországnak ténylegesen kifizetendő támogatások és a költségvetésbe ténylegesen befizetendő magyar hozzájárulás adott évi egyenlegét. Ennek értelmében hazánk (EU-val szembeni) nettó költségvetési egyenlege a három évre összesen 385 milliárd forint, azaz ennnyivel több támogatásban részesül Magyarország annál, mint amekkora összeggel az EU költségvetéséhez hozzájárul.

Adózás

A költségvetés bevételi oldalának meghatározó tényezője az adópolitika, amelyben a tagállamok – szemben például az uniós szintre emelt monetáris politikával – meglehetősen nagy önállóságot élveznek. Adórendszereiket csak olyan területeken és mértékben harmonizálták, ahol és amennyire erre az egységes belső piac megvalósítása érdekében szükség volt. Mivel az adózás politikailag is különösen érzékeny terület és egyike a kevés, még nemzeti hatáskörben alkalmazható gazdaságpolitikai eszköznek, az EU illetékes szervei csak a tagállamok által egyhangúlag elfogadott adózási kérdésekben hoznak döntést.

A harmonizáció leginkább a közvetett (a termékek, szolgáltatások árába beépülő) adóknál elengedhetetlen, mivel hiánya az áruk és szolgáltatások szabad áramlásának egyik fő akadálya. Hazánk uniós csatlakozása kapcsán a közvetett adózás két legfontosabb területe a jövedéki adó és az általános forgalmi adó (az áfát az EU-ban hozzáadottérték-adónak nevezik).

Az áfával kapcsolatos magyar jogszabályok az elmúlt évek módosításainak köszönhetően összhangban állnak az uniós elvárásokkal. Jelentős változásokra nem kell számítani, bár egyes törvénymódosítások a csatlakozás időpontjában lépnek hatályba, és pótlólagos feladatot jelenthet még az uniós joganyag időközben bekövetkező módosulásainak nemzeti szabályozásba történő átültetése.

A harmonizáció részeként normál kulcs alá kell sorolni egyes, a hazai adószabályok szerint kedvezményes kulccsal adózott termékeket. Ezek többségénél az átsorolás már megtörtént, néhány esetben pedig sikerült átmeneti mentességet kiharcolni a csatlakozási tárgyalásokon. Így 2007 végéig a 12 százalékos kedvezményes áfakulccsal adózható a távhőszolgáltatás és a – környezetvédelmi és energiafelhasználási szempontból kevésbé hatékony, ezért az EU-tagállamokban normál kulcs alá tartozó – háztartási tüzelőanyagok. Hasonló a helyzet a földgázzal és az elektromos árammal, továbbá az éttermi szolgáltatásokkal, a közétkeztetéssel.

Az unióban a normál áfakulcs mellett (amelynek mértéke nem lehet alacsonyabb 15 százaléknál) maximum két kedvezményes kulcs alkalmazható, amelyek minimális mértéke 5 százalék. A 25 százalékos hazai normál áfakulcs tehát megfelel az előírásoknak, sőt – a hasonló mértékű normál kulcsot használó Dániát és Svédországot leszámítva – a tagállamok többsége ennél alacsonyabbat használ. A 0 százalékos kedvezményes áfakulcs ellenben nem EU-konform, ennek mértékét 5 százalékra kell felemelni.

A csatlakozási tárgyalásokon sikerült elérni, hogy határidő nélkül fennmaradjon a kisvállalkozók alanyi áfamentességére vonatkozó küszöbérték, ami magasabb, mint az EU-ban. Az uniós szabályozás alapján arra is lehetőség nyílik, hogy a jövőben is adómentes legyen a nemzetközi személyszállítás.

Jövedéki adó

A kőolajra, az alkohol-, illetve dohánytermékekre kivetett közvetett adóra 1998-ban az uniós szabályozással nagymértékben harmonizáló rendszert vezettek be Magyarországon. Az uniós jogszabályok a jövedéki adó mértékére csak alsó küszöbértéket állapítanak meg, amelyet többnyire teljesítünk.

Az uniós küszöbértéktől a legjobban a cigaretta jövedéki adója marad el, a csatlakozási tárgyalásokon azonban sikerült elérni, hogy a közösségi minimumszintet csak fokozatos emelések után, 2008. december 31-ig kell teljesítenünk. A hirtelen, nagymértékű adóemelés rövid távon a dohányzás számottevő visszaszorítása helyett a feketegazdaság erősödéséhez vezetne.

Bár az unióban a magánszemélyek bérfőzetését nem támogatják úgy, mint Magyarországon, az eltérő gyümölcstermelési szokásokat és az évszázados hagyományokat tiszteletben tartva az EU hozzájárult ahhoz, hogy a hazai bérfőzetési rendszer továbbra is fennmaradjon, mindössze a háztartásonként kedvezményesen előállítható mennyiséget korlátozták 50 literben.

Fontos változás, hogy a csatlakozás idején megszűnik az a fogyasztási adó, amelyet a jövedéki adóhoz hasonlóan vetettek ki például kávéra, személygépkocsira. Ezeknél az áruknál így akár árcsökkenés is előfordulhat.

A közvetett adókra vonatkozó tagállami jogszabályok közelítésénél jóval lassabb a harmonizáció a közvetlen adóknál, tekintettel arra, hogy az idetartozó adónemek kisebb szerepet játszanak az egységes belső piac megvalósításában.

Személyi jövedelemadó

A személyi jövedelemadókra vonatkozó szabályozás megfelel a közösségi elvárásoknak. Ezen a területen csupán az egyenlő elbánás alapelvét kell teljesíteni, amelynek értelmében a tagországok állampolgárait is a magyar állampolgárokkal egyenlő módon kell kezelni. A csatlakozást követően a más tagállam(ok)ban is munkát vállaló magyarok főszabály szerint azon tagállamban fizetnek adót, ahol a munkavégzés helye történik. Az esetleges, országok közti kétoldalú megállapodásoktól függően azonban a több tagállamban munkát végző munkavállalók gyakran a lakóhely szerinti tagállamban fizetik be a személyi jövedelemadót.

Társasági és osztalékadó

A társasági adókulcsok széles skálán mozognak az unióban. Míg Németországban a normál társasági adókulcs 42 százalék, Írországból speciális esetekben akár 10 százalékot is alkalmaznak.

A társasági adópolitika közelítése érdekében tett legjelentősebb lépés a társasági adózásról szóló Magatartási Kódex elfogadása volt. A szabálygyűjtemény a befektetők adott tagállamba csalogatása érdekében alkalmazott adókedvezményekre vonatkozik. Célja a tagállamok közötti káros adóverseny visszaszorítása. A befektetésbarát környezet megőrzésével függött össze a csatlakozási tárgyalások egyik legvitatottabb kérdése: a 3 milliárdos, illetve 10 milliárdos nagyberuházásokhoz kapcsolódó társasági adókedvezmények átalakítása. A tárgyalásokon hazánk elérte, hogy a legtöbb nagyvállalat adómentességét ugyan megváltozott formában, de teljes mértékben érvényesítheti. Az érintett vállalatok egy kisebb részénél az adókedvezmény valóban szűkül, de mivel ez elfogadható mértékű lesz, a folyamat nem jár az országból történő tőkekivonással.

Az önkormányzati adókedvezményekkel kapcsolatban az EU elfogadta a 2007 végéig tartó átmeneti időszakot azon vállalatok esetében, amelyek nem kedvezményezettjei a nagybefektetői adókedvezményeknek. A módosítások eredményeként a hazai állami támogatási rendszer összhangban van a közösségi előírásokkal.

Az uniós észrevételeket figyelembe véve 2006. január 1-jétől megszűnik az offshore társaságokra vonatkozó 3 százalékos kedvezményes adókulcsot előíró szabályozás. A jelenlegi és a leendő tagállamok közti gazdasági tevékenység akadályainak megszüntetése érdekében a más tagállamban található anyavállalat részére magyar leányvállalat által történő osztalékkifizetés a csatlakozás időpontjától mentesül az osztalékadó alól.

* * *

Az Európai Unióhoz történő csatlakozásig, sőt azt követően is számos feladattal kell megbirkóznunk, hogy valóban a közösség teljes jogú tagjává legyünk. Mivel a ránk rótt követelmények tekintélyes részét már teljesítettük, a csatlakozástól önmagában nem várhatóak azonnali drasztikus változások. Néhány hatással azonban számolni kell – ezek közül igyekezett néhányat bemutatni ez a cikk a költségvetéssel, illetve az adóigazgatással összefüggésben.

Az anyag nem érint – mivel terjedelmi okokból nem érinthet – olyan fontos területeket, mint a pénzügyi szolgáltatások és a tőke szabad áramlása, az EMU, illetve a vámunió, amelyek az európai integráció prioritásai között a kezdetektől fogva előkelő helyet foglaltak el. Ezek tárgyalása azonban – akár a nagyvonalú megközelítést is megengedve – megtöltene egy kisebbfajta könyvtárat.

Petschnig Mária Zita,

a Pénzügykutató Rt. főmunkatársa

KÉTFÉLE RENDSZERVÁLTÁS

A csatlakozási tárgyalások lezárását követően 16 hónapunk van arra, hogy a nagypolitika szintjéről lejjebb lépve tudatosuljon a magyar társadalom előtt álló új rendszerváltás ténye. Az Európai Unióhoz való csatlakozásunk rendszerváltás értékű döntés, a felvételt követően új, más világ keretei között kell megszerveznünk életünket, új szerepeket kell elsajátítanunk, új tudásra kell szert tennünk, és új helyzetekhez alkalmazkodnunk. Nem sokkal azután, hogy éppen csak túljutottunk egy igen jelentős, nagy megrázkódtatásokkal járó politikai és gazdasági rendszerváltáson. A továbbiakban annak végiggondolására tesztek kísérletet – tíz pontba összefoglaltan –, hogy az 1989 és a 2004 utáni rendszerváltás között milyen hasonlóságok és különbségek mutathatók ki. Célom az, hogy a múlt tapasztalatainak tükrében tisztábban lássuk a jövőt.

1. Referendum

Hasonlóság: Mind a politikai-gazdasági rendszerváltásról, mind az EU-csatlakozásról az átalakulási folyamatok meghatározott pontján népszavazás során döntött és dönt a magyar társadalom. A dolgok tehát nem megtörténtek és megtörténnek velünk, hanem lehetőséget kapva a mérlegelésre dönthetünk a folytatásról, miáltal – a referendumot követően – a történések erős legitimációval bírnak.

Különbözőség: Akár az 1989. novemberi „négyigenes”, akár az 1990. tavaszi parlamenti választásokat tekintjük a rendszerváltás igenlése melletti szavazásnak, azok végső soron a pártok közötti vetélkedőt jelentették, és a többségi elv a megosztottságon keresztül érvényesült. Az EU-csatlakozásról viszont nem pártpolitikákhoz kötötni kell véleményt mondanunk. 2003. április 16-án a zavaró politikai érdek kikapcsolható, és marad a tiszta ész belátása, amiből erősebb legitimáció következik, mint a pártmegosztottságot többségi akarattal felülíró gyakorlatból.

2. Várakozások

Hasonlóság: Sokakban élt és él a csodavárás, ami a jobb létre való várakozást jelentette és jelenti az EURÓPA szó hallatán. Európa mint hívó szó – természetesen földrészünk fejlett részét értve alatta – a közbeszéd értelmezésében olyan várakozást testesített meg és testesít meg ma is sokakban, ami mindenre megoldást jelenthet. A várakozások zömét 1989-ben és ma is a képzelet szülte illúziók gerjesztik, ami értelemszerűen csalódást vetített és vetít előre.

Különbözőség: Ma lehetőség van arra – és ez valamennyi politikai szereplő felelőssége is –, hogy a várakozások józan véleményalkotás alapján formálódjanak meg, illúziók helyett reális alapokon tétéleződjenek. 1989-ben a politikai-gazdasági rendszerváltásnak csak a végső célja volt ismert, az odavezető út nem, s így a végső cél pozitív képzete visszavetült az útra is, amiből az illúziók, majd a csalódások keletkeztek. Nagyon kevesen voltak, akik valamelyest is tisztában voltak az előttünk álló rendszerváltás nehézségeivel, még kevesebben, akik ennek hangot adtak, mert erre nem volt vevő.

Ma viszont nemcsak azt tudjuk, hogy hova tartunk, hanem a megállapodásokon keresztül azt is, hogyan közelítjük a tagságot, milyen szabályok szerint kell újjászerveznünk majd EU-beli létünket. Az illúziókat információk üthetik ki, Európa hívószavának

nem kell majd csalódást keltő csodavárással azonosulnia. Ám ezt az ideális állapotot csak akkor érjük el, ha az előttünk álló szűk másfél évben megszűnik a politikai propaganda kétosztágúsága, ami annyit tesz, hogy a magyar társadalom nem a jobb- és a baloldal politikai szűrőjén keresztül kap információkat az EU-ról. Sajnálatos módon ma az a lehetetlen „munkamegosztás” alakult ki a kormányon lévők és az ellenzék közt, amelyben az ellenzék csak az aggodalmakról szól, s legfeljebb – miután hosszasan sorolta aggályait – odabiggyeszi: mondj igent a belépésre. A jobboldal abból kíván 2004 utánra magának politikai tőkét kovácsolni, hogy ő figyelmeztetett, megmondta előre. E leosztás szerint a kormányon lévők a másik, a védelmező sarokba szorulnak. Ez a szereposztás különösen azért veszélyes, mert a politikai táborok szerint szétszedett érvek és ellenérvek közt a választópolgár nem tud eligazodni. EU melletti igenje vagy nemje politikai hite/meggyőződése alapján formálódik meg és nem reális tények józan mérlegelésével. (Nem mellesleg: az ellenzéki politizálás külön balfogása már ma is látható, hiszen mit lehet kezdeni már az unióba kerülten azzal a politikai tőkével, ami az unióel-lelenségéből kovácsolódott?)

3. Perspektíva

Hasonlóság: A politikai-gazdasági rendszerváltás és az EU-csatlakozás is új perspektívát nyitott és nyit a magyar társadalom előtt. A perspektíva mindkét rendszerváltás esetében új fejlődési lehetőséget vetített és vetít előre, pozitív hozzáadékkal kecsegtetett és kecsegtet, vagyis jól kiaknázható. Ám mindkét perspektívanyílás a rendszerváltás egészére vonatkozik, és egyik esetben sem jelentett és jelent mindenki számára azonos lehetőségeket. A globális távlatnövekedés lokális perspektívátlanyságot takart és takar ma is. De az általános fejlődési lehetőségek kitágulásával kevésbé élni tudók is jobban profitálhatnak olyan rendszerben, ahol a növekedés nincs gúzsba kötve.

Különbözőség: 1989-ben a rendszerváltás egy több szempontból is zsákutcának minősülő, a működésképtelenség határát elérő rendszer lecserélését jelentette, amikor a perspektívátlanyság helyén megnyíltak a kitorés, az előremenetel távlatai. Unióhoz való csatlakozásunkra működő piacgazdaság feltételei mellett kerül sor, amelynek van fejlődési távlat. Meglévő adottságaink mellett is valóban van élet az EU-n kívül is, csak az a kérdés, hogy a globalizálódó világ gazdaságban meddig. 1989-ben egy ellehetetlenülő rendszert haladtunk meg a rendszerváltással, mostani igenünkkel elébe mehetünk a mai rendszer későbbi ellehetetlenülésének, megelőzhetjük a „lefagyását”.

4. Múlthoz való viszony

Hasonlóság: Mindkét rendszerváltás a múlt pozitív meghaladása, bizonyos szempontból annak tagadása, hiszen korábbi rendszereken való túllépést jelentett és jelent. Mindkét rendszerváltást megkönnyíti, hogy a lecserélendő rendszerben megjelentek az új működés csírái, megkezdődött az új viszonyok feltételeinek kialakítása. A társadalmi-gazdasági alapokat megtestesítő múlt egyik esetben sem törölhető el véglegesen, nem nullázható le, nincs tiszta lappal való indulás. Ami van, abból kell építkezni, ezért a múltat nem megtagadni kell, hanem meghaladni.

Különbözőség: Minthogy 1989-ben egy működésképtelen rendszert kellett meghaladni, most viszont egy működőnek kell még jobb működési feltételeket kialakítani, az előző rendszerváltás erőteljes leépülést követő felépülésben öltött testet, ám most inkább átépítésről, a meglévő rendszerelemek új keretek közé való beépítéséről van és lesz szó. 1989 előtt a piacgazdaság csírái csak a rendszer egésze ellenében születhettek meg, és ez bekorlátozta növekedésüket, kiterjeszthetőségüket. A piacgazdaságnak csupán a for-

mai jegyei artikulálódhattak a változatlan szocialista tulajdonviszonyok mentén, amiből kétes értékű, legjobb esetben felemás megoldások adódtak.

A mostani rendszerváltás korántsem jár akkora megrázkódtatással, mint az 1989 utáni, hiszen nem a tulajdoni viszonyok és koordinációs kapcsolatok átépítését kell megoldanunk, hanem egy bizonyítottan működő, nemzeti piacgazdaságnak kell a nemzetközi térbe beintegrálódnia, ráadásul nem minden előzmény nélkül. Hiszen – és ez is különbség – EU-konformitásunk erősödése nem ütközött korlátokba, sőt kifejezetten kívánatos és előnyös volt. Ha a politikai-gazdasági rendszerváltás 1989 után katapultálást jelentett, akkor a most előttünk álló ahhoz képest sima landolásnak lesz minősíthető, amelyhez a meghaladni kívánt múltból összehasonlíthatatlanul több erő meríthető.

5. Az átmenet bizonytalansága

Hasonlóság: Mindkét rendszerváltásnál sok a bizonytalanság az átállás megoldásait illetően. A bizonytalanság tudáshiányból, felkészületlenségből, a még be nem járt út ismeretlenségéből fakad. A bizonytalanság az újtól, az ismeretlentől való szorongásban mint társadalmi jelenségben is megjelent és megjelenik – s nem alaptalanul. A kormányon lévők akkor is és most is megpróbálkoztak és megpróbálkoznak – az elérendő pozitív cél ismeretében – bizalmat sugározva mérsékelni a bizonytalanságot.

Különbözőség: A szocialistából a magántulajdonon alapuló piacgazdaságba való átmenetre 1989-ig semmiféle recept nem volt, az út történelmileg tökéletesen ismeretlen volt. Úgyszólván fejst kellett ugranunk, különösebb felkészülés, felkészítés nélkül kellett nekivágnunk majdnem másfél évtizede a rendszerváltásnak, amelynél csupán az elérendő cél volt ismeretes. A hozzávezető úton azonban vakon tapogatóztunk, ráadásul hátizsákunk tömve volt a múlt terhes örökségével. Az EU-csatlakozás során viszont nemcsak az elérendő új rendszert ismerjük, hanem az odavezető megoldások forgatókönyvét is. A receptek készen vannak, és kiváltásukhoz még pénz is kapunk – ha nem is annyit, mint korábban reméltük. A holnap bizonytalansága nem több a szokásosnál, legfeljebb más.

6. Áldozatok

Hasonlóság: Mindkét rendszerváltás áldozatokkal jár, a múlt feladásával, ami viszont – a fejlődés parancsa szerint – meghaladandó. De úgy is fogalmazhatunk, hogy a nyertesek mellett mindkét rendszerváltásnak vesztesei is voltak, illetve lesznek – ez elkerülhetetlen. Ám mindkét esetben elmondható, hogy nincs alternatívája a rendszerváltásnak. Nem igaz, hogy nem lettek volna vesztesek, ha 1989-ben nem indulunk el a gazdasági rendszerváltás útján, hiszen vesztes lett volna az egész nemzet. S ugyanúgy téves azt állítani, hogy a rossz feltételek mentén való EU-csatlakozásnál jobb a nem csatlakozás, mert így az áldozatok és veszteségek elkerülhetők.

Különbözőség: Most, az uniós csatlakozás előtt az áldozati pozíció előre kiszámítható, s annak elkerülésére fel lehet készülni, nem úgy, mint az 1989. évi rendszerváltásnál. S mivel nem szőnyegbombázásról, hanem átalakulásról van szó, valószínűleg az áldozat nagysága is kisebb lesz, mint 10-15 évvel ezelőtt. Segítséget is kapunk a veszteségek mérséklésére, ha közel sem annyit, mint a korábban csatlakozók, akiknek EU-érettségét elősegítendő hozták létre a kohéziós alapokat. Magyarország a csatlakozás előtt igénybe vett forrásokon túlmenően a 2006-ig tartó két és fél évben 1,4 milliárd euró (egy főre számítva havi 1000 forint) többletforrással rendelkezik. 1989-et követően a magas külső adósságszolgálat tőke kivonást jelentett az országból, s ha tőke jött is – grátisz sohasem.

7. Verseny

Hasonlóság: Minthogy a gazdasági rendszerváltás és az EU-ba való integráció is a piaci viszonyok kiépülését és megerősödését jelenti, a versenyhelyzetek szaporodásával kellett és kell szembesülnünk. A verseny erősödése mindkét esetben pozitív hozadékkal járt és jár a társadalom számára a javak és szolgáltatások minőségének javulása révén.

Különbözőség: 1989-et követően sok tekintetben hideg zuhanyként ért bennünket a verseny a korábbi, melegágyi védettség megszüntetésével. Nem ismertük a versenyfeltételekhez való alkalmazkodás szabályait, a verseny sokak számára – a felkészületlenség okán – döbbenetes erővel, lesújtó módon hatott. Az EU-csatlakozásra készülő Magyarország gazdasági szereplői számára a verseny nem ismeretlen, hanem jól begyakorolt mechanizmus. A gazdasági szereplők nagy része nemcsak a hazai, hanem a nemzetközi piacokon is kiismeri magát, tisztában van az erőviszonyokkal, a betartandó játékszabályokkal. Jelentős számú cég már a jogi aktust megelőzően becsatlakozott az EU gazdaságába. A csatlakozás deklarálását követően a liberalizálódás kiterjedése nyomán a verseny erősödni fog, ami a gazdasági pozíciók átrendeződésével jár, de korántsem olyan mértékben, mint történt az az 1989–1996 közötti rendszerváltás forró éveiben.

8. Integrálódás

Hasonlóság: 1989-et követően az addig is nyitott magyar gazdaság reintegrálódása a fejlett világba meggyorsult, és az uniós csatlakozás után is ezzel számolhatunk. A nemzetközi kereskedelmi, tőke- és tudományos kapcsolatok elmélyülése növekedési haszonnal járt és ezzel fog járni 2004 után is. Mindkét esetben szélesebbre nyílt és nyílik előttünk a világ, ami jótékony szinergikus hatású. Magyarország magasabb osztályba lépett és fog lépni 2004. május 1-jén is.

Különbözőség: Az 1989-et követő rendszerváltás során nemzetközi integrálódásunk középpontja is megváltozott: a keleti tömb szétesése után Nyugat-Európa vált igazodási centrummá. A félautarkias viszonyok lebontása utáni világnyitás – a jótékony hatások mellett – sok tekintetben drámai módon csapódott le. Az EU-csatlakozástól való integrációmélyülést kevésbé kísérik lázas, ismeretlen folyamatok. Magyarország demokratikus alapokon válik a világ egyik nagyhatalmi régiójának részévé. Igaz, annak a perifériáján elhelyezkedve, de mégiscsak belül. A fejlett világhoz való kapcsolódás a munkaerő- és a tudásáramlás felerősödésén keresztül is mélyíti az integrációt. A magasabb osztályba lépés 2004-től már nem az általános iskolában való előreazsolást jelenti, hanem a gimnáziumba, majd az egyetemre való bejutást.

9. Kiszolgáltatottság

Hasonlóság: Amennyiben az 1989 utáni és a most előttünk álló rendszerváltás is nyitást jelentett és jelent a világra, úgy egyben a világnak való kiszolgáltatottságunk növekedését is. Pontosabban a kiszolgáltatottság típusa változott és változik, hiszen 1989 és 2004 előtt is kiszolgáltatottak voltunk.

Különbözőség: 1989 után nagy változást jelentett, hogy a Moszkvának való politikai kiszolgáltatottságot követően és annak helyén megjelent a külföldi tőkének való kiszolgáltatottság, ami sokak számára feldolgozhatatlan megrázkódtatással járt. E traumán átesve rácsodálkozás nélkül fogadhatjuk a külföldi tőkét, ami az integráció keretein belül nemzeti jellegű (ha ilyen még egyáltalán létezik) belső tőkét jelent. Am a csatlakozást követően új típusú kiszolgáltatottság is megjelenik az EU-szabályoknak való megfelelés követelményéből adódóan. De ez csak az előnyünkre válik, hiszen az

EU-beli kötelezettségek az életminőség javításának célját követve fogalmazódtak meg. Ugyanakkor az integráción belülről kerülve bizonyos védettségek is lesznek a kívülállókkal szemben, s a lehetővé vált gyorsabb tőkefejlődés is növeli alkalmazkodási képességünk tartalékait. Fontos körülmény az is, hogy 2006 után az EU belső szabályainak mi is alakítói lehetünk.

10. Közép-Kelet-Európa

Hasonlóság: A szovjet blokkból kiszakadó közép-kelet-európai országokban nagyjából egy időben kezdődött meg a magántulajdonon alapuló piacgazdaságra való átmenet, és a mostani nagycsoportos felvétellel is sokakkal együtt látunk neki az új rendszerváltásnak. Az indulást mindkét esetben szétesés jellemezte. (Ismeretes, miként hullt darabjaira a csatlakozási tárgyalások lezárását közvetlenül megelőzően a visegrádiak megállapodása.)

Különbözőség: 1989-et követően mindenki a maga feje után indult el. Most azonos szabályok érvényesülnek. A kilencvenes évtized útkereséseiben egymás versenytársai lettünk a nemzetközi tőkéért folyó vetélkedésben. Az EU-ban ezzel szemben célszerű lenne közös stratégiát kialakítanunk a tőkeszegénységből adódó közös érdekek hatékony belső képviselőjére.

Rába András,

A Kopint–Datorg Rt. kutatója

Az elmúlt másfél évtized folyamán hazánkban teljesültek a rendszerváltás első, legnehezebb szakaszának követelményei. Meghatározó tért nyert a magántulajdon, uralkodóvá váltak a piaci viszonyok, kialakult a politikai pluralizmus, módosult – nyugati irányzatokat és példákat követve – az állami irányítás cél- és eszközrendszere. Változott – a nemzetközi környezet átalakulásához is többé-kevésbé idomulva – országunk külpolitikai és külgazdasági orientációja. Mindez útkereséssel, konfliktusokkal, az új rendszer „gyermekbetegségeivel” járt együtt.

Ehhez a gyökeres társadalmi átalakuláshoz képest az Európai Unió kapujának átlépése – anélkül, hogy lebecsülnénk a beilleszkedéshez szükséges további reformok, erőfeszítések, kockázatok, áldozatok nagyságát – evolúciós fejlődésnek tűnik. A joggal történelmi jelzővel illelhető, 2004-ben intézményes megerősítést nyerő EU-csatlakozás szerves folytatása az előző évtized progresszív folyamatainak, beleértve ezekbe az intézményes csatlakozáshoz vezető út átmeneti szakaszait. A társulási megállapodás, az ipari szabad kereskedelem létrejötte, az agrárkereskedelem túlnyomó részének vámmentesítése, az előcsatlakozási partnerség keretében megítélt támogatások, az uniós jogszabályok átültetése, adórendszerünk közelítése a Közösségihez, és maga a kompromisszumos koppenhágai megállapodás 2002 decemberében – mindez együtt megerősítette azt a jórészt már megtapasztalt „európai” közeget, amelyben gazdaságunk szereplői érdekeltté válnak eligazodni és tevékenykedni.

A tagjelöltből taggá válás más megközelítésben is a történelmi folyamat állomásának tekinthető. Az európai integráció voltaképpen a globalizáció sajátos hajtása, regionális megjelenése. Nemcsak az Európai Közösséghez, majd az Európai Unióhoz való tartozás perspektívája, hanem a globális verseny és a külföldi erőforrásokhoz való hozzájutás nélkülözhetetlenségének felismerése készítette Magyarországot a korábbi szélsőséges protekcionizmus feladására, az áru- és tőkepiacok liberalizálására. Kétoldalú gazdasági kapcsolataink élénkülése európai és Európán kívüli partnerekkel, továbbá

GATT/WTO-tagságunk 1973 óta, IMF-tagságunk 1982 óta, OECD-taggyá válásunk 1996-ban, valamint egész sor nemzetközi szervezetben és együttműködésben való közreműködésünk évtizedek óta, jelzi mind intenzívebb bekapcsolódásunkat a nemzetközi munkamegosztás fő áramlataiba.

A globalizáció önmagában véve is, az Európai Unióhoz csatlakozásunk még inkább ráirányította a figyelmet a gazdaság- és társadalompolitika másutt alkalmazott (újításnak, kísérletezésnek kitett) „finomhangolására”, ennek eltanulására, alkalmazására.

Az Európai Unió tagjává váláshoz történő alkalmazkodás összefonódik a gazdaság jelenlegi állapotából levezethető teendőkkel. Az EU-hoz tartozás egyrészt jogi-adminisztratív-igazgatási kötelezettségekkel, vállalásokkal jár, másrészt – és ez az előremutató, lényeges következménye – a kitágult piac és az eddiginél élesebb verseny a szűk keresztszektelhetőségek felszámolásának gyorsítására, nagyobb teljesítményre és járulékos fejlesztési akciókra kényszeríti a politikai vezetést, a vállalatokat és végső soron egyénileg az állampolgárokat is.

Közvetlen segítségként számíthatunk a strukturális, kohéziós és agráralapokból szármunkra biztosított pénzügyi támogatásra, amennyiben megteremtjük a fogadóképiséget és a kiegészítő saját forrást e támogatás célszerű felhasználásához. Milyen helyzetben találja gazdaságunkat az EU-csatlakozás? Irányzatát tekintve kedvezőtlen ez a helyzet. A növekedési ütem két éve csökken, a makrogazdasági egyensúly megrendült. Visszaestek a beruházások, felduzzadt az államháztartás hiánya, emelkedik a folyó fizetési mérleg deficitje. Miközben a lakosság 2001–2002-ben a teljesítményt lényegesen meghaladó nagyarányú jövedelemtöbbletthez és olcsó célzott hitelhez jutott, stagnál a megtakarítási ráta. Pillanatnyilag a személyi fogyasztás támasztja alá a mérséklődő ütemű gazdasági növekedést. Jelentősen visszaesett a betelepülő külföldi működő tőke volumene, gyengült főbb külső piacaink importkereslete, a forint túlzott felértékelése visszaveti az export jövedelmezőségét, megtorpant az export és az idegenforgalom növekedése.

Ezzel a háttérrel jutottunk el az EU-csatlakozás küszöbére. Ilyen körülmények között kell a politikai és gazdasági vezetésnek – az EU-csatlakozás követelményeit és a tagság révén megnyíló lehetőségeket egyaránt figyelembe véve – a kívánatos cselekvési irányokat kijelölni, és a teendők között összefüggéseket, időrendet, prioritásokat is megállapítani. Itt – röviden – csupán néhány súlyponti kérdésre térünk ki.

A sikeres „kitérés” elsőrendű feltétele, úgy tűnik, a felhalmozás/fogyasztás jelenleg csökkenő arányának megváltoztatása az előbbi javára, oly módon, hogy a beruházásoknak nem pusztán a volumenére, hanem összetételére, hatékonyságára, az általuk létrejövő termék- és szolgáltatáskínálat jövedelmezőségére helyeződjen a hangsúly. A modernizációban, a felzárkózásban fennálló elmaradásunk mérsékléséhez ilyen jellegű beruházási, korszerűsítési expanzióra van szükség a vállalati szektorban. Kívánatos, hogy ennek forrásaként növekedjen a lakosság megtakarításainak többlete a fogyasztás felett, és a bankrendszer megfelelően közvetítse a megtakarításokat a hitelt igénylőknek. Valószínűsíthető, hogy az amortizációs kulcsok ágazatonként esetleg differenciált megállapítása, emelése számottevő forrást szabadítana fel az elavult állóeszközök pótlására. A tőzsde, valamint a nyugdíj- és társadalombiztosítási alapok működésének ösztönzése hozzájárulhatna a források célszerű átcsoportosításához, a tőkehiány enyhítéséhez.

Nemcsak az ipar, a mezőgazdaság is masszív tőkeinjekcióra szorul. A mezőgazdasági termelés technológiai elmaradottságának enyhítése, az elavult berendezések felújítása, pótlása halaszthatatlan feladat. Finanszírozása – akár hazai, akár EU-forrásból – csak akkor lehet hatékony, ha párosul évtizede elmulasztott reformokkal. Így az elaprózott birtokszerkezet helyett életképes üzemi struktúra kialakításával, a fejlett technológia meghonosításával, marketingtevékenységgel, a termelésben, beszerzésben és értékesítésben kínálózó, eddig kihasználatlanul maradt szövetkezés előtérbe állításával. Mind-

ez részben tőkeigényes, részint szervezésigényes feladat, amelynek kitűzése és teljesítése megfelelő vezetői szemléletet és az érdekelt termelők felvilágosítását, meggyőzését kívánja meg. A magyar agrárszektor 2004 után az EU-tagságból adódóan ma még pontosan nem felmérhető körülmények között találja majd magát; az előnyök kihasználása, a nehézségek lehetséges leküzdése is megköveteli mezőgazdaságunk modernizációs programjának kidolgozását, elindítását.

Nem kisebb feladat a központi kormányzati, valamint az önkormányzati beruházások (tágabb értelemben az állami kiadások) forrásának előteremtése. A materiális és humán infrastruktúra, egyebek mellett az egészségügy, az út és vasút, az energia- és vízgazdálkodás, a környezetvédelem, a vidékfejlesztés viszonylagos elmaradottsága, valamint a rendőrség és a honvédség fejlesztési igénye – mindez a jelenlegi közületi ráfordítási szint lényeges növelését tenné szükségessé. Ezzel szemben a gazdasági növekedés lassulása és a nagymérvű államháztartási hiány körülményei között az állami kiadásokkal való szigorú takarékoság (ez a beruházásokra is kiterjedhet) került napirendre. Ily módon a megérett fejlesztési feladatok egy részének teljesítése feltehetően halasztást szenved, illetve a prioritások meghatározása a társadalmi és a csoportérdekek gondos mérlegelését kívánja meg. Az állami költségvetés egyenlege rövid távon adóemeléssel aligha, privatizációs akciókkal csak kevésbé javítható. Marad a hitelfelvétel, az adósnövekmény vállalása. Javulást e téren 2003–2004-ben gazdaságunk növekedésének élénkülése, a világgazdasági konjunktúra fellendülése, az Európai Unió pénzügyi támogatása és a külföldi működő tőke beáramlásának növekedése hozhat.

Ezért is indokoltnak tűnik egy átfogó elgondolás, program kidolgozása a külföldi működő tőke magyarországi betelepülésének, beruházási tevékenységének újbóli felélesztésére, dinamizálására, az ehhez szükséges kormányzati teendőkre. A vizsgálat tárgya lehetne annak előrejelzése, hogy e tekintetben milyen előnyök kiaknázására és milyen hátrányok leküzdésére kell felkészülnünk az EU-tagság körülményei között. A külföldi erőforrások megszerzéséért, vonzásáért igen éles nemzetközi konkurenciaharc folyik; ebben az egyes fejlett és fejlődő országok világszerte egymás versenytársai. A vonzerőnek vannak gazdasági és nem gazdasági összetevői. A gazdasági tényezők közé tartozik egyebek mellett az infrastrukturális ellátottság, a munkaerő színvonala és bére, a költségelemek, adók, járulékok, fiskális engedmények, törvényi szabályozás és kötöttségek. Más tényezők is egyre ritkább befolyásolják a külföldi tulajdonú, a vegyes tulajdonú vagy a hazai tőkéből megvalósuló beruházások hatékonyságát. A korszerű fejlesztés szem előtt tartja a termelést kiegészítő, azzal gyakran összefonódó szolgáltatató funkciókat, a megújuló szervezési, vezetési követelményeket, marketingmódszereket, a nemzetközi hálózatokhoz kapcsolódás igényét, lehetőségét.

A betelepülni hajlamos külföldi multinacionális vállalatok, nagyvállalatok számára kiemelkedő mérlegelési tényező, mennyire nyújt országunk stabil, átlátható vállalkozási környezetet, továbbá térségünk, szomszédaink viszonylatában biztonságos, konfliktusmentes államközi viszonyokat. E tekintetben vannak biztató fejlemények, de van még helyrehoznivaló.

A jelenlegi helyzetben előrehaladást kellene elérni a fiskális, a monetáris és a jövedelempolitika összehangolásában, megfelelő külpolitikai és külgazdasági aktivitással kiegészítve. Az állami kereslet szabályozása, az adókiivetés szerkezetének és tételeinek kritikai felülvizsgálata, a jövedelemalakulás, ezen belül a bérkiáramlás alkumechanizmus kereteinek meghatározása, a kamat- és árfolyam-politika, ezek harmonizálása egymással és, ahol indokolt, az Európai Unió elvárásaival – mindez igen nagy körültekintést és megvitátást igénylő, erős politikai vonzattal egybekötött kormányzati és parlamenti feladat.

A gazdaság nehéz helyzetéből való kilábalás esélyét növelné és az EU-csatlakozás révén megnyíló lehetőségek megragadását elősegítené, ha a különböző politikai erők,

pártok, társadalmi szerveződések részéről a szakmai érvelésen túlmutató, öncélú konfliktusokat élező magatartás visszaszorulna. Ez elősegítené a közvélemény, a lakosság túlnyomó része bizalmának megnyerését az alkalmazkodáshoz szükséges, nem minden esetben azonnali előnyöket ígérő reformokhoz.

Ami a legnagyobb hangsúlyt érdemli: elodázhatatlan a gazdaság- és társadalomfejlesztés közép- és hosszú távú koncepciójának megalkotása, majd e fejlesztés tervének kidolgozása, szakmai-tudományos erők részvételével, a civil szféra bevonásával és minél nagyobb társadalmi támogatással. Egy ilyen koncepció birtokában lehet leginkább elkerülni a rögtönzést, az egymás hatását esetleg kioltó ad hoc intézkedéseket.

Richter Sándor,

a Bécsi Nemzetközi Gazdasági Összehasonlítások Intézetének (WIIW) munkatársa

Az időhorizont

A körkérdést elindító *Külgazdaság* szerkesztősége az uniós csatlakozás utáni azonnali, közvetlenül jelentkező hatások iránt érdeklődik. Nem lehet azonban a körkérdésre adandó válaszon úgy gondolkodni, hogy közben ne vegyük figyelembe a csatlakozás várható hatásainak tágabb időhorizontját is. Egy ilyen messzebbre tekintő megközelítésben véleményem szerint három szakaszt lehet elkülöníteni: az első a csatlakozás naptári évére esik, és nyolc hónapig tart (2004 májusától az év végéig). A második szakasz 2005–2006 között két évig tart majd, végül a harmadik a 2007-től 2013-ig tartó éveket fogja át.

Az első, nem teljes év az EU-tagság miatt életre hívott új intézmények, illetve a már meglévő intézmények újonnan létrejött szegmenseinek *beüzemeléséről* szól majd. Tanulási folyamat lesz ez, amelyben nem a felmerülő problémák száma és súlya az igazán fontos, hanem a korrekció – az adaptáció gyorsasága, hatékonysága, a felmerült gondokkal adekvát jellege. A 2004. május elsejét csatlakozási dátumként felvető EU-javaslat előtt még úgy tűnt, valószínűleg minden erőfeszítés és az EU kompenzációs ajánlata ellenére az EU-val szembeni transzfermérték (a *tényleges* kifizetések, és nem a kifizetési *előirányzatok* szintjén kalkulálva) a belépést követő első évben negatív lesz. Koppenhága után ez a veszély minimálisra csökkent. Durva megközelítésben *projektfüggő*, és ezért lehívását tekintve bizonytalan pénznek lehet tekinteni a strukturális és a kohéziós, valamint a vidékfejlesztési alpból lehívható forrásokat, ezenkívül az előcsatlakozási alapok forrásait. Megszorításokkal ugyan, de biztos pénznek tekintve az összes többi elvileg elérhető forrást (belső politikák, piaci intervenció a mezőgazdaságban, mezőgazdasági közvetlen kifizetések 2005-től, kiegészítő kiadások és „likviditási gondokat enyhítő” támogatások), egy valamivel 40 százalék feletti sikerráta a projektfüggő pénzek lehívásánál már pozitívba billenti a transzfermértéket a csatlakozás első évében. Az EU tizenöt mai tagállama megfelelő sikerrátája az 1990-es évek második felében *átlagosan* valamivel 70 százalék feletti volt, egyes tagországok azonban rossz években és bizonyos keretprogramokban csak 50 százalék körül teljesítettek. Ennek tükrében, annak ellenére, hogy a tagság első éve ebből a szempontból nagyon nehéz lesz, a 40 százalékosnál jobb sikerráta meghaladása nem tűnik teljesíthetetlen célnak Magyarország számára.

A második, 2005-től 2006-ig terjedő szakasz a „phasing in” miatt érezhetően javuló pénzügyi keretfeltételekről, valamint a tagság első évében felmerült és elintézetlenül maradt problémák egy vagy többszöri nekifutásban megkísérelt megoldásáról, azaz a legkülönbözőbb korrekciós lépésekről szól majd. Ekkorra derül ki, van-e valamilyen fundamentális, előre nem látott *konstrukciós* hiba a csatlakozási egyezményben rögzített

feltételekben, van-e szükség (és lehetőség) valamilyen alapvető változtatásra. (Ebből a szempontból még jól jöhet a 15-ök által kiharcolt védzáradék, ami a belépés után három éven át nemcsak a régi EU-tagok körében a bővülés miatt felmerülő súlyos gondok, hanem az újonnan csatlakozott országok hasonló problémái esetén is lehetőséget nyújt intervencióra.) Ez a két év tehát még mindig jelentős részben az adaptáció jegyében telik majd el. A nettó transzfermérték az első év várhatóan egyensúlyközeli helyzetétől az érzékelhető magyar többlet felé mozdul el. Jelentősen csökken a pozitív transzfermértékhez minimálisan szükséges sikerráta a projektfüggő pénzek lehívásánál: 2005-ben kb. 30 százalékra, 2006-ra 20 százalék alá.

Ebben a két évben, mindenekelőtt a 2007–2013-as időszak pénzügyi kereteiről folyó *alkuban* derül ki ténylegesen, hogy működőképes-e az EU 25-ök döntéshozatali mechanizmusa. Ha ezt a két évet kibírja az EU 25 szakadás, illetve a döntéshozatali mechanizmus összeomlása nélkül, akkor utána talán már minden megpróbáltatást kibír. Az új pénzügyi keretéről folytatott tárgyalások eredményes befejezése tekinthető majd a 2004-es bővítési ciklus *érdemi* lezárásának.

A harmadik szakasz 2007-től 2013-ig tart. Az ebben az időszakban érvényesülő feltételek kialakításában a most csatlakozó tíz ország már mint egyenjogú tagállam vesz részt, és ez az alapvető különbség a tagság első három évéhez képest.

Ezekben az években a 2004-es belépők újonnan csatlakozókból fokozatosan érett tagországokká válnak. Az átmeneti megoldások döntő többsége az időszak során hatályát veszíti, vélhetően már csak kevés, pusztán az EU-tagság miatt szükségessé váló korrekciós lépést kell megtenni.

Potenciálisan ezek az évek adhatják az EU-csatlakozás legnagyobb hozadékát. Az EU-val szembeni transzferek mérlege erősen pozitívvá válik a „phasing in” befejeződése, az együttdöntés kényszere, az újonnan csatlakozók alkupozíciójának erősödése és nem utolsósorban a várhatóan javuló tendenciájú abszorpciók képessége miatt. Ezek lehetnek azok az évek, amikor „nyitva van az aranykapu”.

Ezek és nem a későbbi évek! Ennek az az oka, hogy az EU bővülése valószínűsíthetően nem áll meg 2004-ben. 2007-től csatlakozhat Bulgária és Románia, 31 millió nagyon szegény új uniós polgárt hozva be az újraelosztó rendszerbe. Könnyen elképzelhető, hogy Horvátország bekerül a 2007-es csatlakozók közé. Törökország és egy sor balkáni állam ma még nagyon távolinak tűnő EU-tagsága az időszak végére realitássá válhat. Mivel az újraelosztás mértéke az EU-ban vélhetően nem fog nőni, a javasolt reformok pedig abba az irányba mutatnak, hogy a strukturális alapokból a transzferek egyre inkább csak a legrászorultabb országokhoz/régiókhoz jussanak el, Magyarországnak (és a többi 2004-ben csatlakozó országnak) várhatóan sokkal kevesebb ideje lesz az unión belüli „szegénységéből” transzfertöbblet révén profitálnia, mint az EU mostani „szegényeinek”, a kohéziós országoknak. Érországnak és Görögországnak húsznál is több, Portugáliának és Spanyolorzágnak közel húsz éve volt erre, egy olyan integrációs tömbben, amely lényegében mégiscsak a gazdag országok klubja volt, a legutóbbi években 11:4 arányban, és még ennél is sokkal nagyobb arányban a népességszámot vagy a gazdasági potenciált figyelembe véve. A 2004-es csatlakozók közül a fejlettebbek, köztük Magyarország is, minden bizonnyal hátrányba szorulnak a nettó transzferek terén minden újabb bővítési hullám nyomán. A döntő növekedési impulzus a nettó transzfertöbblet oldaláról tehát 2007 és 2013 között érheti Magyarországot.

A konkrét hatások

A konkrétumokat tekintve az első EU-n belüli év legnagyobb közvetlen hatással járó változása a közös mezőgazdasági politika alkalmazása lesz. A másik nagy horderejű

változás az EU-val való költségvetési kapcsolat, az onnan érkező és az oda irányuló pénzmozgások létrejötte, valamint ennek nyomán a nemzeti és regionális-helyi költségvetések átrendeződése lesz. A kapcsolódó kérdések taglalásába nem megyek bele, mivel ezt nyilvánvalóan megteszik a körkérdésre válaszoló azon szakemberek, akik napi munkájukban közvetlenül az exponált területek problémáival foglalkoznak.

A harmadik, talán már kisebb horderejű változás az üzleti szféra szereplőinek versenypozícióiban megy végbe. A versenyhelyzetek a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban változhatnak igen erőteljesen, az iparban és a szolgáltatások területén a korábbi liberalizáció miatt nem várható sokszerű átrendeződés. Mindazonáltal az importtal versenyző ipari termékeknél kellemetlen meglepetést okozhat az uniós vámtarifák átvétele. Az ipari termékekre vonatkozó uniós legnagyobb kedvezményes vámtarifa alig magasabb 4 százaléknál, míg a megfelelő magyar vámtarifa átlagosan 7,4 százalékos volt 2000-ben. Igaz ugyan, hogy a legnagyobb kedvezményes elbánás alá eső import ma a teljes magyar import kis részét teszi csak ki, de ennek oka, többek között, éppen az ebből a relációból érkező importnak a viszonylag magas vámtarifa miatti jelentős versenyhátránya is lehet. A belépés utáni vámcsökkenés ezt az importot számottevően növelheti, mindenekelőtt Kínából, és ennek nyomán bizonyos, elsősorban élelmiszeripari termékeknél piacvesztés veszélye fenyeget.

A többi, a körkérdésben említett esetleges hatások valószínűleg nem közvetlenül és azonnal a csatlakozás után jelentkeznek, hanem fokozatosan a tagság első néhány évében vagy esetenként még később bontakoznak ki.

Amit tudhatunk, és amit nem

A korábbi EU-bővítések tapasztalatai alapján azt tudhatjuk, hogy az átállás sehol sem ment gondok nélkül, még az olyan fejlett és magas szervezési kultúrával rendelkező országok esetében sem, mint Ausztria, Svédország és Finnország. Ausztriában Burgenland tartomány lényegében csődbe ment a csatlakozást követő első évben, mert az EU-programok kofinanszírozása teljesen felborította a tartomány hosszú évek során kialakított gazdálkodási rendjét. Svédország az elvileg elérhető EU-források töredékét tudta csak mozgósítani tagsága első évében.

A magyar EU-tagság első időszakának nagy kérdése az új intézmények, illetve intézményrendszeri elemek működése lesz. A két kritikus terület a mezőgazdaság-élelmiszeripar és a központi, illetve regionális-helyi költségvetések lesznek. Az EU-konform intézményrendszer egy része még nem állt fel, de ami ennél is fontosabb, nincs „élesben” beüzemelve. Ez azt is jelenti, hogy a majdani problémák jelentős részét még nem ismerhetjük. Az agrárgazdaság és a költségvetések együttesen akkora súlyt képviselnek, hogy a makrogazdasági folyamatok előrelátását mindig is behatároló *bizonytalanság* 2004-ben nagyságrenddel nagyobb lesz, mint a piacgazdaságra való átmenet első éveitől (1990–1993) eltekintve bármikor a közelmúltban. Ennek fényében szerintem nem igazán bölcs dolog tizedespontra kicentizett inflációs prognózist készíteni 2004-re, vagy ha ez prezentációs okok miatt elkerülhetetlen, akkor hiba lenne ezt a prognózist véresen komolyan venni. Nem az a fontos, hogy *X* százalék helyett *Y* százalék inflációt várjon a szakma a csatlakozás hatásai miatt, hanem az, hogy az utóbbi években megszokottnál jóval szélesebb sávban elképzelhető értékekre készüljenek stratégiák 2004-re. Hasonló, a 2004-es év rendkívüliségével számoló megfontolások lennének szükségesek az államháztartás, a helyi költségvetések és a forint árfolyamának előrejelzésében.

A közelmúlt szakmai vitái nyomán az a benyomás alakult ki bennem, hogy az EU-ba való belépésre váró országokban az eurózónához való csatlakozás kihívásának

büvöletében a belépés közvetlen hatásainak elemzése háttérbe szorult, a belépés nyomán fellépő bizonytalanságoktól, váratlan helyzetektől a szakma nem fél annyira, mint amennyire talán kellene.

Záró gondolatok

Hozzászólásomat az indító gondolattal fejezném be: véleményem szerint a tagság *első* évét mindenképpen egy messzebb tekintő megközelítésből érdemes vizsgálni. Megkapaszkodás, az esetleges sokkok számának minimalizálása, ha bekövetkeznének, akkor hatásuk gyors közömbösítése, mentális készenlét egy folyamatos „learning by doing”-ra, nagyfokú rugalmasság, találékonyság a még sosemvolt helyzetek hatékony kezelésében – ezek lehetnek a magyar EU-tagság *első* évének kulcsszavai. Megkockázatom azt a kijelentést, hogy a legnagyobb siker 2004-ben az lesz, ha nem történik semmi nagyobb baj.

A közvéleményt is fel kellene arra készíteni, hogy nem az első évben lehet learatni a tagság előnyeit, és akár előre nem látható gondok is jelentkezhetnek. Ezzel a „másnap” kiábrándulást és a nyomában fellángoló euroszkepticizmust lehetne megelőzni. A remélhetőleg sikeres népszavazás és a belépés között majdnem pontosan egy év áll rendelkezésre egy aktuális taktikai szempontoktól már nem befolyásolt, realista és kiegyensúlyozott kép kialakítására a csatlakozás után közvetlenül várható fejleményekről.

Sass Magdolna

az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa

Nehéz megítélni, hogy milyen lesz a csatlakozás hatása az új tagországok gazdaságaira. Több tényezőt kell figyelembe vennünk ennek megítélésekor, ezek között sok a bizonytalan (például a kormányzati gazdaságpolitikák alakulása). Kevés támpontot adnak a megelőző bővítések tapasztalatai is: hiszen az unión belüli és kívüli helyzet jelentősen változott, ennyire sok és viszonylag szegény országot még nem fogadott be az EU, és egészen mások, sok esetben kedvezőtlenebbek a mostani bővítés pénzügyi feltételei. Kérdéses az is, hogy a belépés nettó nyeresége időben hogyan – rövid vagy hosszabb távon – jelentkezik.

A körkérdésre adott válaszüzenetben két kiemelt területtel foglalkozom: *az áru- és a tőkeáramlások lehetséges alakulásával a belépés után.*

Sokan azt mondják: *az árukereskedelem* területén már gyakorlatilag megtörtént a belépés, hiszen a mezőgazdasági termékek egy részének kivételével vámok és mennyiségi korlátozások mára már nem akadályozzák az EU és az új belépők közötti forgalmat. Emiatt a belépés után jelentős, egyszeri változások aligha várhatók az új tagországok külkereskedelmében. Ugyanakkor a belépés az integrálódás újabb szakaszainak fokozatos megvalósítását jelenti az új tagországok gazdaságai és a már bennlevők között, aminek közvetlen és közvetett hatása is lesz a csatlakozók külgazdasági szektorára. A vámunióhoz történő csatlakozás azt jelenti, hogy az EU által harmadik országok felé alkalmazott kereskedelempolitikai eszközöket is átveszik az új tagországok. A nyolcvanas évekbeli bővülésénél ennek hatása jelentős volt az új tagországok harmadik országokkal folytatott kereskedelmi forgalmára, most azonban az akkorinál kisebb változások várhatók. Ennek két fontos oka van: egyrészt a most csatlakozók külkereskedelmében (a balti kivételével) sokkal jelentősebb, meghatározó az EU-val folytatott árucseré sulya a teljes külkereskedelmi forgalomban, másrészt pedig (talán Lengyelország kivételével) a jelenlegi csatlakozók harmadik országokkal folytatott kereskedelmében alkalmazott

vámok és mennyiségi korlátozások közelebb vannak az EU által alkalmazottakhoz, mint a déli bővülésnél. Noha a teljes hatás ennek következtében nem lesz jelentős, ezzel szemben egy-egy termék esetében várhatók jelentős változások, hiszen Észtország kivételével az új tagok külső vámjai valamivel magasabbak az EU által alkalmazottaknál.

A *mezőgazdasági termékek* esetében lassabban haladt és nem fejeződött még be a kereskedelem liberalizációja. Ugyanakkor a forgalom szabadabb válásával, az EU külső vámjainak alkalmazásával és a termelési kvótákkal – legalábbis eleinte – minimális lehet a termelés vagy az árak integrálódás által generált növekedése. A szolgáltatások kereskedelmében is sok olyan terület található, ahol a liberalizálással nő majd a belépés után a forgalom. Ilyenek lehetnek például azok a szolgáltatások, amelyek az információs technológia fejlődése következtében egyre inkább „kereskedhetővé” válnak, így például a pénzügyi szolgáltatások.

Az integráció következő foka, az egységes belső piachoz való csatlakozás az áru-forgalom útjában álló további *nem vámjellegű akadályok* fokozatos leépítését is jelenti, ami középtávon tovább élénkítheti az új és a régi tagországok közötti forgalmat. Ebből a szempontból valószínűsíthető, hogy eleinte inkább a csatlakozó országok kisebb export-őreinek és a kizárólag hazai piacra termelőknél a költségei növekednek meg, hiszen nekik kell „alkalmazkodniuk” az új fogyasztóvédelmi, minőségi, egészségügyi, szabvány- stb. követelményekhez.

A belépést követően a *közvetlen külföldi tőkebefektetések* alakulását illetően a déli bővítések és a kelet-közép-európai országok eddigi tapasztalatait alapul vevő vizsgálatok következtetései nem egyértelműek. Vannak olyan tényezők is, amelyek a tőkebeáramlás növekedésének irányába hatnak, s olyanok is, amelyek alapján nem valószínű számottevő változás. Így például a belépés egyik következménye a szorosabb gazdaságpolitikai koordináció lesz az új és a régi tagországok között. Ennek következménye lehet az újonnan csatlakozó országokban a gazdasági és pénzügyi stabilitás növekedése, az országkockázat csökkenése, aminek fontos szerepe lehet a bel- és külföldi beruházások növekedésében. Másrészt az egységes piachoz való csatlakozás az áruforgalomban még jelenlévő nem vámjellegű korlátok leépítését is jelenti, ami szintén vonzóbb termelési telephellyé teheti az újonnan csatlakozókat. Az egységes belső piac megeremtésének az EU-n belüli közvetlen befektetésáramlásra gyakorolt ösztönző hatása több empirikus tanulmány témája. A különböző elméleti megközelítések közül kiemelendők a gazdaságföldrajzi irodalom eredményei. Eszerint az integráció, és így a piac méretének növekedése következtében az iparágon belüli kereskedelmet fokozatosan horizontális közvetlen befektetések váltják fel a részt vevő országokban. Harmadrészt a déli bővülések tapasztalatai is azt mutatják, hogy a belépést közvetlenül megelőző, illetve az azt követő néhány évben jelentősen megnőtt a tőkebeáramlás, habár ezekben az országokban – eltérően a most csatlakozóktól – a csatlakozás és a tőkeáramlások liberalizálásának folyamata párhuzamosan zajlott. Negyedrész jelentősen módosíthatja a tőkeáramlás növekedését indukáló tényezők hatását, hogy az áramlások jelentős része konjunktúrafüggő: amennyiben az EU-ban (és azon belül is Németországban) a csatlakozás környékén marad a recesszióközeli helyzet, úgy nem várható a közvetlen befektetések számottevőbb élénkítése. Változik továbbá a *befektetésösztönzés* mozgásterét is.

Érdemes kicsit részletesebben foglalkozni a *befektetésösztönzés* csatlakozás utáni alakulásával. A nyolcvanas évekből empirikus irodalom a befektetésösztönzés egyes elemeinek (fiskális, pénzügyi és egyéb ösztönzők) szerepét elhanyagolhatónak tartotta a befektetések áramlása szempontjából. A kilencvenes évek végére viszont a befektetési célpontok a technológiai, telekommunikációs fejlődés és nem utolsósorban a befektetésösztönzés mind kiterjedtebb alkalmazása miatt egyre „hasznosabbakká” váltak. Ennek következtében, ahogyan azt egyre több empirikus tanulmány bizonyítja, az utóbbi évek-

ben mind fontosabbá vált az egyes ösztönzők szerepe a befektetésvonzásban, különösen a más tényezők alapján hasonló befektetési telephelyek közötti választásban. Lényeges szerepet játszhat itt az effektív nyereségadó relatív szintje, az egyéb ösztönzők közül különösen a befektetéseket segítő kormányzati infrastrukturális beruházások és kisebb mértékben az adókedvezmények. Fontos lehet még az ösztönzésben „korábban indulók” előnye, hiszen a nagyobb befektetésállomány maga is befektetésvonzó tényező. Ide tartozik az agglomerációs hatások szerepe a beruházás helyének meghatározásában. Magyarország 1998 után, és főképpen a kétezres évtized elején sok esetben alulmaradt legfontosabb versenytársaihoz, Csehországhoz és Szlovákiához képest az egyes fontosabb befektetésekért folytatott versenyben. Ebben szerepet játszott – többek között – az is, hogy a két versenytársország befektetésösztönzési rendszere a magyarénál jelentősebb kedvezményeket adott a beruházóknak (elég itt csak a kedvezményekre jogosító minimális befektetésnagyság eltéréseire utalni). Az EU-ba történő belépéssel a befektetésösztönzés mozgásteré, az alkalmazott eszközök köre behatároltabb lesz. A közvetlen külföldi tőkebefektetések beáramlását meghatározó tényezők közül a befektetésösztönzésben kisebbek lesznek Magyarország és legfontosabb versenytársai közötti különbségek, kiegyenlítettebb lesz a verseny ezen a területen. Ugyanakkor csökkentheti ennek hatását, hogy a belépéssel „elveszik” ebben a tekintetben egy magyar szempontból fontos, egyedi befektetésvonzó eszköz, a vám szabad területi szabályozás. Ezt a magyar „előnyt” ugyanis a cseh és szlovák ipari parki és vám szabad területi „kezdemények” nem tudták kompenzálni.

Változhat a *beáramló tőke szerkezete* is. A legfrissebb empirikus kutatások szerint szoros a kapcsolat az információköltség és a nemzetközi tőkeáramlások szerkezete között. Eszerint mivel a közvetlen külföldi tőkebefektetések megszüntetik az információ hátrányt a külföldi befektetők szempontjából, következésképpen a gazdaságfejlődés korai szakaszában ez a belépési forma, vagyis a közvetlen befektetés uralkodik. Más kutatások a közvetlen külföldi tőkebefektetések mellett a banki hiteleket tartják ebben a szakaszban a legfontosabbaknak. Ugyanakkor a fejlődés későbbi periódusában a portfólióbefektetések szerepe nő meg az előző kettő rovására. További kutatások a *(kereskedelmi) nyitottság, a pénzügyi szektor fejlettsége és a tőkebeáramlás összetétele közötti összefüggéseket hangsúlyozzák*. Míg a nyitottság növekedése inkább a tulajdonosi részesedés (equity) típusú beáramlást ösztönzi, addig a pénzügyi szektor fejlettsége a portfólióberuházások növekedése irányába hat. A déli országok tapasztalatai szerint is előbb a közvetlen beruházások nőttek meg a csatlakozás utáni időszakban, ugyanakkor a későbbiekben előtérbe kerültek a portfólióbefektetések. Ebben a tekintetben, habár az újonnan csatlakozóknál is várható a portfólióbefektetések élénkülése, azonban az ilyen jellegű értékpapír-kínálat szűkössége, a privatizáció jelentősebb előrehaladása miatt ennek jelentősége – legalábbis középtávon és a nem voucheres típusú privatizációt alkalmazó csatlakozóknál – biztosan kisebb lesz.

A beáramló tőke ágazati összetételét tekintve az EU-n belüli termelésáthelyezéseket vizsgáló tanulmányok szerint inkább a lassan növekvő, munkaintenzív iparágakat jellemezte, hogy az egységes piac megteremtésével termelésük az olcsóbb bérű déli tagországokba helyeződött át. Koncentráció jellemezte még azokat az iparágakat, ahol a skálahatékonyság jelentős, illetve ahol a részegységek és alkatrészek felhasználása relatíve magasabb. Az újonnan csatlakozók ezekben az iparágakban várhatnak más tagországokból „áthelyezett” befektetéseket. Ugyanakkor a magasabb hozzáadott értéket képviselő, gyorsan növekvő iparágak esetében a tapasztalatok alapján a dekoncentráció volt jellemzőbb, azonban egyes iparágakban itt is „nyertesek” voltak a periférián elhelyezkedő tagországok, főleg Írország, Finnország, sőt egyes esetekben a déli országok is. Egy további, az újonnan csatlakozók szempontjából hasznosítható tapasztalat, hogy az egy-

séges belső piac közvetlen befektetésekre gyakorolt hatását tekintve az EU-n belüli feldolgozóipari specializációhoz képest a vártnál jelentősebb volt a szakosodás a szolgáltató szektorban. Jelentősen nőttek például a kilencvenes években Németország befektetései más tagországokban ebben az ágazatban, míg feldolgozóipari befektetései kis mértékben csökkentek. (Ez utóbbi folyamatban természetesen szerepet játszott a feldolgozóipari beruházásoknak elsősorban a kelet-közép-európai országok felé történő „átterelődése”). Ugyanakkor a specializációs hatások időben, országonként és szektoronként is jelentősen változtak, a liberalizáció, dereguláció és az egységes belső piachoz való kapcsolódás előrehaladása, országonként eltérő menetrendje és a fogyasztói preferenciák különbözősége miatt. Vagyis ezen a területen is a lassú, folyamatos, és nem az egyszeri változások lesznek jellemzőek.

Várhegyi Éva

kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa

Az EU-csatlakozás gazdasági hatásait alapvetően az határozza meg, hogy a magyar gazdaság az unió (nagyjából) egységes belső piacának részévé válik. Vagyis a csatlakozás pillanatától (néhány kivétellel) lebomlanak az áru, a tőke, a munkaerő és a szolgáltatások szabad mozgását korlátozó akadályok. Mivel az elmúlt évtizedben, de különösen az Európai megállapodás (1994) és Magyarország OECD-tagsága (1996) óta ezeknek az akadályoknak a többségét fokozatosan felszámolták, a csatlakozás deklarálása nem hoz törésszerű változást ezeken a területeken.

Pénzügyi szektor

A többéves liberalizációs folyamat eredményeképpen a tőkeáramlás és a szolgáltatásnyújtás szabadságát gátló szabályozási korlátok 2001 nyarára csaknem teljesen leépültek. A csatlakozás így kevés változással jár, és van olyan terület, ahol átmenetileg fennmaradnak a ma meglévő korlátok (lásd például a külföldiek termőföldtulajdon-szerzését). A tőke és a szolgáltatások csaknem szabad áramlása a pénzügyi szektor működési feltételeit már eddig is gyökeresen megváltoztatta. A pénzügyi szolgáltató intézmények szabad letelepedése következtében a belföldi piacon felerősödött a verseny, amelyet a határon átnyúló szolgáltatások is erősítenek.

A pénzügyi szektorban a legfontosabb változást a fióktelep létesítésének jelenlegi speciális (nem EU-konform) feltételeinek kiiktatása jelenti majd, amelyek a csatlakozás pillanatától automatikusan bekövetkeznek. A bankpiacon például ez azzal jár, hogy a csatlakozást követően külön tőkekövetelmény (dotációs tőke) nélkül alapíthat bármely uniós tagállamban bejegyzett hitelintézet fiókot Magyarországon, és a fióktelep kockázatvállalását (vagyis hitelnyújtását és befektetéseit) az anyabank tőkeereje, és nem a fióké fogja korlátozni. A tőkeerős uniós bankok fiókalapítása, illetve a ma önálló jogi személyként működő leánybankok fiókká történő átminősítése ronthatja a ma Magyarországon bejegyzett, az uniós versenytársakéhoz képest szerény tőkével rendelkező bankok üzleti lehetőségeit. Ugyancsak kedvezőtlen hatást gyakorol a Magyarországon működő bankok számára az, hogy a csatlakozást követően a jelenlegi 1-ről 6 millió forintra nő a betétbiztosítás kártalanítási plafonja, ami megnöveli a bankok költségeit – igaz, másfelől növeli a betétesek biztonságát.

A bankpiaci verseny erősödése ugyanakkor jótékony hatással járhat a szolgáltatások áraira és minőségére. Hiába működik ma Magyarországon negyven bank, és hiába váltak (a fiókműködést kivéve) szabaddá a határon átnyúló szolgáltatások, a lakossági és kis-

vállalkozói piacon még mindig jóval magasabb (átlagosan az uniós átlag kétszeresére rúgó) kamatréssel működnek a magyar bankok, mint ami az Európai Unió bankrendszeire jellemző. A monopolisztikus verseny ma is lehetővé teszi, hogy a bankok többsége az uniós versenytársakét jócskán (átlagosan kétszeresen) meghaladó fajlagos költséggel működjön, és a nem hatékony működés költségét a magas kamatrésen keresztül áthárítsa a betétesekre és a hitelfelvevőkre.

A csatlakozástól – ha nem is azonnal, de középtávon – az várható, hogy a Magyarországon működő bankok kamatrésai fokozatosan közeledni fognak az uniós versenytársaikéhoz, miként ez más, korábban csatlakozott országok esetében is megfigyelhető volt. Arra is számítani lehet, hogy – más üzleti lehetőségek hiányában, minthogy a nagyvállalatok hitelezéséért tovább erősödik a verseny – nagyobb elánal fordulnak a kis- és középvállalkozói szektor felé, és a mainál kedvezőbb kondíciókkal nyújtanak hiteleket számukra. A lakossági bankszolgáltatásokban várhatóan lassabban éreztetni magát a verseny jótékony hatása: akkor, amikor az elektronikus bankolás elterjedése miatt többen igénybe vehetik a határon átnyúló szolgáltatásokat. A személyes kapcsolatokat igénylő szolgáltatások (például hitelezés) terén a fiókbankok szaporodása erősítheti valamelyest a versenyt.

Kamatok és költségvetés

A reálkamatok mérséklődése inkább majd a monetáris uniós tagságtól várható, akkor, amikor a kamatok konvergenciája végbemegy. Az EU-csatlakozás önmagában nem oldja meg a jegybanki kamatpolitika mai problémáját: azt, hogy a laza költségvetési és jövedelempolitika ellenében egyedül próbálja erőltetni a dezinflációt, amivel nemcsak a gazdasági növekedést fékező árfolyamszintet alakít ki, de – a magas reálkamatok ellenére – a pénzügyi megtakarításokat sem képes ösztönözni. Bár az EU-tagság a mainál fegyelmezettebb költségvetési politikát követel meg, a sokáig nem halasztható strukturális reformok (nyugdíjreform folytatása, egészségbiztosítás) kezdetben komoly kiadásokkal jár, miközben a megtakarítások csak hosszabb távon jelentkeznek.

További problémát jelent, hogy a magyar kormány olyan célok érdekében is elkötelezte magát, amelyek nem felszámolják, hanem éppen konzerválják az elmaradott termelési struktúrákat (lásd agrártámogatások), illetve amelyek szociálpolitikailag indokolatlanok, ugyanakkor a költségvetésre exponenciálisan növekvő terhet raknak (lásd lakáskamat-támogatás). Eközben a működő tőke vonzását segítő és a versenyképességet is növelő infrastrukturális fejlesztések már szétfeszítenék a központi költségvetést. Az aktuálpolitikai érdekekből vállalt, gazdaságilag ésszerűtlen kötelezettségek, illetve az egyre sürgetőbb reformokat szolgáló, nélkülözhetetlen állami kiadások terhei mellett nehezen képzelhető el 2004-től olyan (többé-kevésbé kiegyensúlyozott) költségvetés, amely a magyar gazdaság versenyképességét elősegítő adó- és járulékmérséklést is megvalósíthatná.

Pedig az uniós egységes belső piacon folyó versenyben akkor lesz képes a magyar gazdaság a felzárkózáshoz nélkülözhetetlen, az uniós átlagnál gyorsabb növekedésre, ha a bérköltségekből fakadó versenyelőnyt a bérszínvonal emelkedése mellett is megőrzi, és a külföldi működő tőke mellett az itthon felhalmozott tőke is a beruházások forrásává válik. A mainál nagyobb és könnyebben hozzáférhető piacból fakadó előnyt akkor tudják a magyar termelők (és foglalkoztatottaik) kiaknázni, ha tartósan megőrzik versenyképességüket. A költségvetési és a monetáris politika a maga eszközeivel nemcsak segítheti, de gátolhatja ezt – miként éppen mostanában teszi. Ha a két politikának továbbra is ez a kedvezőtlen keveréke (laza költségvetési és jövedelempolitika, szigorú monetáris politika) marad fenn, egyhamar nem fogjuk élvezni a csatlakozás potenciális előnyeit.

A feldolgozóipar versenyképességének főbb tényezői. Többváltozós adatelemzés sztochasztikus módszerekkel

HAMAR JUDIT

*Az elmúlt évtizedben – a világgazdaságban és Magyarországon – a gazdaságfejlődés feltételeiben lezajlott változások a termelékenységnövekedés legfontosabb összetevőinek átrendeződésére vezethetők vissza. Az Európai Unióhoz való csatlakozás küszöbén ugyanakkor kulcskérdés, hogy a magyar gazdaság milyen ütemben és sikerrel tud felzárkózni a fejlett (EU) országokhoz? A cikk a feldolgozóipari vállalatok 1996–2000. évi pénzügyi beszámolóit alapján, mikroszinten, matematikai-statisztikai módszerekkel, tulajdoni és létszám-kategóriák, valamint az exportorientáció csoportjai szerint elvégzett elemzés eredményeit adja közre, amely során fejlődőképes és a lemaradó vállalatok jellemzőit meghatározó általános és egyedi összefüggéseket, a lényeges tényezőket és azok egymáshoz való kapcsolatát vizsgálja. Korábbi elemzések tapasztalata ugyanis, hogy az aggregált adatok átlagainak vizsgálata elfedi a szerkezetváltás hatásait, mint ahogy az sem derülhet ki, hogy egy-egy szélsőséges eset valóban az átlagos viselkedés változása idézte-e elő a tulajdoni csoportok szerint kimutatható változásokat.**

Az adatok és a minta korrekciója

A következőkben a feldolgozóipari vállalatok 1996–2000 közötti pénzügyi beszámolóit alapján, tulajdoni és létszám-kategóriák, valamint az exportorientáció csoportjai szerint a teljes adathalmazra, majd a vizsgálat eredményeitől függően kiemelt változókra végzett számítások alapján a fontosabb mikroökonómiai összefüggések matematikai statisztikai elemzésével kapott eredményeket foglaljuk össze. Vizsgálatunk célja, hogy a vállalati adatok szisztematikus és sokoldalú elemzése alapján feltárja a vállalatok gazdasági tevékenységének lényeges változóit, sajátos és általános tulajdonságait, és meghatározza az azok közötti lényeges kapcsolatokat.

A magyar feldolgozóipar elmúlt évtizedben végbement fejlődésének elemzéséből – a különféle vállalatcsoportok aggregált átlagai alapján is – mára rám közismert, hogy a külföldi (és egyre inkább a 100 százalékos külföldi) tulajdonban lévő, exportorientált cégek dinamizálták a magyar gazdaságot. A külföldi tulajdonú cégek térnyerése elsősor-

* A cikk a Kopint-Datorg Rt.-nél azonos címmel megjelenő, a GKM megrendelésére és az OTKA támogatásával (T 035132 KGJ) készült tanulmány egy fejezetén alapul.

Hamar Judit, a Kopint-Datorg Rt. tudományos tanácsadója.

ban és egyre inkább a vegyes tulajdonú (a többségi külföldi és a többségi hazai tulajdonban lévő) cégek rovására – a már meglévő vegyes vállalatokba való további tőkebefektetéssel és a hazai tulajdon kivásárlásával – ment végbe. Befektetések irányát a gazdaságpolitika – különösen a kezdeti időszakban a privatizáció, valamint a külföldi tőke elől elzárt tevékenységek külföldi befektetők előtti megnyitásának időzítése – jelentősen befolyásolta. Az egyes ágazatok tőkevonzó képességében kimutatható különbségeket azonban mindig is és alapvetően az ágazatok eltérő profit- és tőkemegtérülési kilátásai határozták meg (bár időszakonként változó mértékben). A korlátok megszűnésével, majd a privatizáció lecsengésével értelemszerűen a vállalatcsoport tevékenységi láncán belül az adott tevékenység révén elérhető profitkilátások, hatékonysági kritériumok és az azokat meghatározó fő összetevők (a termelési tényezők relatív ára és minősége) kerültek előtérbe a külföldiek (de a hazai tőketulajdonosok) befektetési döntéseiben is.

Kétségtelen a külföldi tőke nélkül működő vállalatok hátrányos helyzete a külföldi tulajdonú cégekkel szemben, annak ellenére, hogy korábbi elemzéseink valamennyi vállalatcsoport (köztük a tisztán hazai tulajdonban lévő cégcsoport) eredményességi mutatóinak jelentős javulását igazolták már 1992-től kezdve. (Lásd *Hamar*, 2001) A hazai tulajdonú cégcsoport átlagosan gyengébb eredményei (különösen az évtized első felében) egyszerre tükrözték a megszűnő, csődközeli állapotban lévő, tartósan állami támogatással életben tartott cégek negatív eredményeit, a külföldi tulajdonba kerülő cégek miatt is csökkenő mutatókat, de a nem kevés gyorsan fejlődő vállalat pozitív eredményeit is. Öröndetes a hazai cégek eredményességének gyors javulása, különösen az évtized végén. Hátrányos helyzetük (a tőkeellátottság, az export- és versenyképességet befolyásoló ágazati, tevékenységi elhelyezkedésük, a termelékenység szintje és alakulása, azaz fajlagos eredménymutatóik szerint) azonban nemcsak megmaradt, hanem egy sor mutató esetében tovább romlott.

A korábbi elemzéseink arra is rávilágítottak, hogy a külföldi cégek térnyerése mellett is drasztikusan csökkenhet egyes ágazatok, tevékenységek súlya, mint ahogy az is, hogy az utóbbi években a tisztán hazai cégek is dinamikusan tudtak bekapcsolódni még a legdinamikusabb, a külföldi cégek által dominált ágazatokba, tevékenységekbe is. Részletesebb elemzéseink rendre kimutatták, hogy adott vállalatcsoporton belül (a vegyes és a tisztán külföldi tulajdonú cégcsoportokon belül is) igen heterogén, egymástól eltérő cégek alkották a vállalatcsoport szerinti is gyorsan változó és eltérően alakuló vállalatcsoportokat. *Az aggregált adatok átlagainak vizsgálata azonban elfedi a szerkezetváltás hatásait, mint ahogy az sem derülhet ki, hogy egy-egy szélsőséges eset, vagy valóban az átlagos viselkedés változása idézte-e elő a tulajdoni csoportok szerinti kimutatható változásokat.* Ezért nem véletlen, hogy a késleltetés nélküli (és főként a még mindig rövid) idősorok elemzésével nem igen sikerült (eddig) a külföldi működő tőke egyértelmű hatását egzakt módon bizonyítani a gazdaság vagy az egyes ágazatok fejlődésére.

A gazdasági növekedést, versenyképességet meghatározó főbb tényezők kilencvenes évtizedben előtérbe került összetevőinek szisztematikus vizsgálatára a magyar gazdaság, de még a feldolgozóipar esetében sincs módunk. A vállalatok pénzügyi beszámolóiban szereplő adatok tartalmában bekövetkezett számos változás (főként az 1992. évi számviteli törvény, majd a tevékenységek ágazati besorolásának, a TEÁOR-nak 1998-ban végrehajtott átalakítása) nem teszi lehetővé hosszú idősorok vizsgálatát. A megfelelő adatok (vállalati szintű K+F ráfordításokra, innovációra, képzésre, a képzettség szintjére vagy akár csak a „tudásintenzitás” közelítő mérésére proximiként használható bércategóriákra vonatkozó adatok) hiánya miatt nem tudjuk elemezni ezeknek a tényezőknek hatékonyságra, export- és versenyképességre gyakorolt hatásait. Tetézi a problémát, hogy ha lennének is ilyen adatok (más adatforrásokból), a különféle adatbázisok összekapcsolá-

sának a tilalma (az adatvédelmi törvény túlzott szigorúsága¹) miatt vállalati mélységű vizsgálatot nem tudnánk végezni. Az a körülmény, hogy 2000-re a vállalatok pénzügyi beszámolóit vállalati azonosítók nélkül állnak csak rendelkezésünkre, még azt sem teszi lehetővé, hogy a vállalati dinamikát (a kilépő/megszűnő és az újonnan belépő vállalatokat) nyomon követhessük. A hosszú idősorok hiányán egyelőre nem tudunk segíteni.² (Az adatok tartalmában bekövetkezett változások ugyanis egy sor esetben nagyobb változást okoznak az idősorokban, mint ami matematikai-statisztikai módszerek alkalmazása esetén megengedhető.) *Részletesebb (keresztmetszet-) elemzéssel azonban meghatározható, hogy milyen jellemzők megléte vagy hiánya társul a dinamikus, fejlődőképessé külföldi vagy hazai cégek más csoportokétól eltérő (vagy hasonló) viselkedéséhez, eredményességéhez a feldolgozóipar egészében, illetve a fontosabb ágazatokban.*

A következőkben tehát először keresztmetszet-elemzéssel (korreláció- és varianciaanalízissel), majd faktoranalízissel – a teljes adathalmazból – kiválasztjuk azokat a mutatókat, amelyek elég nagy biztonsággal meghatározzák a főbb összefüggéseket. (A késleltetett változók alkalmazása elengedhetetlen lenne, egyelőre azonban erre a magyar viszonyok között nincs mód: a már vázolt módszertani és adatproblémák miatt.) Ezt követően pedig az ágazati meghatározottság jellemzőit és nagyságrendjét próbáljuk meg bemutatni.

Mintakorrektció

Az elemzendő adatok kiválasztásához a vállalatok tevékenységét jellemző valamennyi, de még a kezelhetőség határán belül maradó mennyiségű mutató meghatározása szükséges (1996-ra 28, 2000-re 26³ abszolút adat és 22 származtatott mutató, felsorolásukat lásd a cikk végén). Elsődleges statisztikai elemzések (a teljes mintára középérték, szórás, relatív szórás, hisztogram) alapján kísérletet tettünk a minta korrekciójára: a relatív szórás gyakorlatilag valamennyi adatra kapott nagy értékei miatt a szélsőséges esetek elhagyásával statisztikailag értelmes minta kialakítására törekedtünk.

– Matematikai statisztikai módszerekkel az átlagos viselkedésű csoport jellemzői vizsgálhatók és különösen a struktúrafeltáró vizsgálatokhoz *korrigált minta* szükséges. Téves közgazdasági következtetések elkerülése végett azonban elemzendő, hogy az átlagos vagy a deviáns-e a meghatározó. Időbeli összehasonlításra *homogén minta* lenne célszerű (minden adat megadott, nem szélsőséges értékhatárok között tartva azonos elemszámú vektorok összehasonlító elemzésére adna lehetőséget). Sok adattal, hosszabb időszakra azonban homogén minta előállíthatósága kétséges.⁴

Első lépésként kiszámítottuk a teljes mintára (a feldolgozóipar összes kettős könyvelést vezető cégére) minden mutató számtani *középértékét*, *szórását* és ezek hányadosaként a *relatív szórást* 1996–2000 között minden évre. Valamennyi mutató esetén óriási relatív szórásértékeket kaptunk, ami úgy értelmezhető, hogy a mintában jelen vannak szélsőségesen kiugró értékek, s emiatt a teljes minta eloszlási gyakorisága nem kezelhe-

¹ Legalább kutatási célra fel kéne oldani az adatbázisok összekapcsolásának tilalmát. Elegendő kellene, hogy legyen az egyedi vállalati adatok – vállalati hozzájárulás nélküli – közlését tiltó paragrafus, főként, ha azt be is tartatnák.

² Halpern–Körösi kiváló munkája 1989–1997 közötti időszakra szisztematikusan vizsgálja a vállalatok alkalmazkodási folyamatát és jellemzőit a gazdaságátalakulás eltérő fázisaiban méret, tulajdonforma és iparág szerint. A modell felállítása és az empirikus eredmények tesztelése során a szerzők is küszködtek az említett problémákkal. Modellszámításai sok szempontból hasonló eredményekre vezettek kutatási eredményeinkkel. (Halpern – Körösi, 2000)

³ Többletinformációt jelentettek volna a szellemi termék (mt_5) és a kísérleti fejlesztések (mt_6) mutatói. Ezek azonban 1998-tól már nem szerepelnek a vállalati adatbázisban.

⁴ Reprezentatív vizsgálatok során ugyanakkor a homogén mintából kell kiindulni.

tő értelmesen. Általában a gyakorlatban elfogadott legnagyobb relatív szórás 2, míg esetünkben, 1996–2000 között átlag 23-25 (2000-ben 22), a képzett mutatóknál pedig átlag 2-4, de számos esetben 30-nál is nagyobb relatív szórásértékek adódtak.

A mintakorrekción a zéró foglalkoztatottal és a zéró nettó árbevétellel rendelkező cégek elhagyásával kezdtük.⁵ Az eredmény alig változott. 1996-ban a relatív szórás átlagos értéke az abszolút mutatóknál 23-ról 20-ra csökkent. A képzett mutatóknál azonban sokszorosára nőtt. 1999-ben a relatív szórás a korrekció után nagyobb mértékben javult: az abszolút mutatóknál az átlagos érték 24-ről 17-re csökkent (a képzett mutatóknál azonban most is nőtt a változók körüli relatív szórás). 2000-re a számításokat már csak erre a mintára végeztük el.

– A *legkisebb*, de még mindig jelentős értékeket rendre a *személyjellegű kiadások* (stabilan 8,5 körüli) és az *átlagos állományi létszám* (1996-ban 9-szeres, majd stabilan 5,5-szörös) mutatóira kaptuk.

– A *legszélsőségesebb relatív szórásértékek a mérleg szerinti eredmény* (33-46-szoros), a kísérleti fejlesztés (csak 1996-ban, 57-szeres) és az *alvállalkozói teljesítmény* (43–46 közötti) mutatóira adódtak. A mérleg szerinti eredmény és az alvállalkozói teljesítmény relatív szórása egyaránt 2000-re jelentősen (35, illetve 21-re) csökkent. A *beruházási és fejlesztési hitelek* relatív szórása ugyanakkor az 1996–1997-re jellemző 56–58-szoros értékről 1998-tól növekvő (60-, majd 2000-ben 64-szeres) értékeket vettek fel. Hasonló differenciálódás ment végbe a *hosszú lejáratú kötelezettségek* terén: 1996. évi 20-ról 1998-ban 33-ra, és 2000-re 39-re nőtt a mutató értéke.

– A *beruházások* és az *exportértékesítés* mutatói a 1996. évi 22, illetve 15-ről 1999-re egyaránt 32-re, az eszközellátottság 17-ről 19-re folyamatosan nőttek. 2000-ben, ezzel szemben, a mutatók közeledése figyelhető meg: a beruházásoknál és az exportértékesítésnél 28-ra, az eszközellátottságnál 18-ra.

– Az *adózás előtti eredmény* relatív szórása 27-ről (1998-ban 32) 2000-re 23-ra, az *adózás utáni eredmény* 30-szoros (1998-ban 34) relatív szórásértékei pedig 25-re mérséklődött. Az adófizetési kötelezettség mutatója 1997-ben nőtt ugrásszerűen (27-re az 1996-os 16-ról), majd folyamatosan csökkent (2000-re 9 alá).

– A *jegyzett tőke* és a *külföldi működő tőke* mutatói viszonylag stabil (13-14 körüli) értékeket vettek fel.

– A *képzett mutatók* leginkább extrém értékeit az eszközarányos bruttó hozzáadott érték mutatója (var3, 45–59 közötti értékekkel), az eszközarányos eredménymutatók (var8, eszközarányos adózott eredmény, 2000-ben 90-es mutatója) és az árbevétel-arányos eredménymutatók (var5, árbevétel-arányos üzemi eredmény, 1999-ben mínusz 91-es, vagy var6, var7 – árbevétel-arányos adó előtti és adózott eredmény – 35–40-szeres szórásértékei) képezték 2000-ben.

A szélsőséges esetek kiszűrésére tett kísérleteink nem vezettek eredményre.

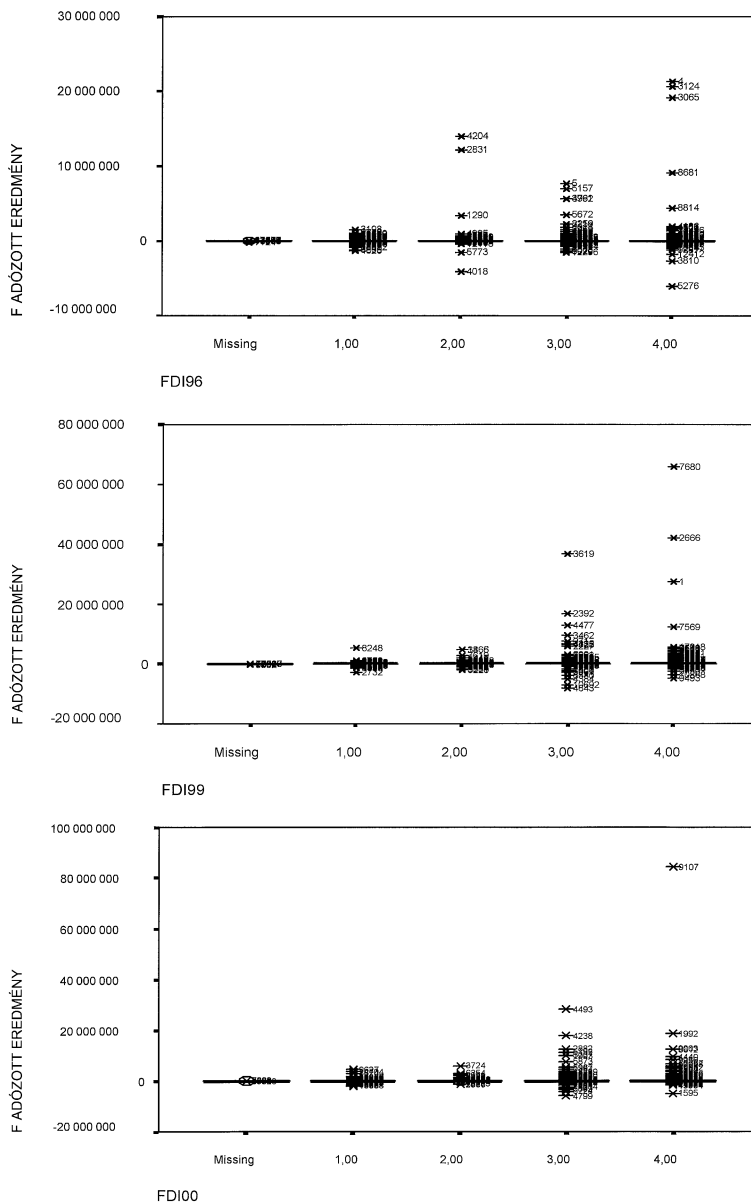
Az extrém esetek kiszűrése a vállalatok számának több mint felére való csökkentése után sem volt biztosítható.⁶

A következő ábra a vállalati eredménymutatók (adózott eredmény) főbb tulajdonosi csoportok szerinti alakulásának gyakoriságát ábrázolja.

⁵ 1996-ban az árbevétellel és foglalkoztatottakkal nem rendelkező 1516 cég összesen 690 millió forint egyéb bevételre tett szert, és személyjellegű kifizetéseik összege is csaknem elérte a 100 millió forintot. 1999-ben 3540 cég és 2000-ben 3416 cég tartozott ebbe a körbe.

⁶ A nyolcvanas évek közepén a szocialista ipar 1000 vállalatára ez már a vállalatszám kis (2–10 százalékos) csökkentésével megoldható volt. (Temesi-Törökné, 1984)

Az adózás utáni eredmény alakulása tulajdoni csoportok szerint 1996, 1999 és 2000



Megjegyzés: Memóriahiány miatt az ábrák a szélsőséges eseteknek csak töredékét tüntetik fel.
Jelmagyarázat: FDI96, FDI99, FDI00: Külföldi működőtőke-beruházás, 1996, 1999, 2000.
 X-tengely: Tulajdonosi csoportok: 1,00 = tisztán hazai tulajdonban lévő cégek,
 2,00 = többségi hazai, 3,00 = többségi külföldi és 4,00 = tisztán külföldi tulajdonban lévő cégek.
 Y-tengely: Mérleg szerint adózott eredmény.

Eszerint valamennyi tulajdonosi csoportban az átlagos viselkedés nagyon hasonló, a szélsőséges esetek gyakorisága azonban a külföldi tulajdon aránynövekedésével és időben is nő.

1996-ról 1999-re valamennyi csoportban javultak a mutatók. Amíg azonban a tisztán hazai és a többségében hazai tulajdonban lévő cégek csoportjában homogénebb kép rajzolódik ki 1999-ben, mint 1996-ban, a többségi és a tisztán külföldi tulajdonú cégek esetében a szélsőséges esetek gyakorisága és súlya nőtt.

Figyelemre méltó ugyanakkor, hogy a szélsőséges eredményeket 1999-ben általában nem ugyanazok a cégek „produkálták”, mint 1996-ban. Ez szintén a mintakorrekció nehézségére, a homogén minta kialakításának gyakorlati problémáira utal. 1999-ről 2000-re az eredményjavulás mint általános jellemző valamennyi csoportban még kifejezettebb, mint az azt megelőző években. Feltűnő a változás a 100 százalékos hazai tulajdonú cégcsoportban, és különösen a 100 százalékos külföldi tulajdonú cégek között. Ez utóbbi csoportban – a korábbi tendenciával ellentétben – jelentősen mérséklődött a szélsőséges esetek száma.

Mindezek alapján, úgy tűnik, hogy téves közgazdasági következtetésekre vezetne, ha a „deviáns” eseteket szisztematikusan kiszűrnénk, hiszen minden jel szerint épp ezek az esetek a dominálóak. (A 2000-ben megfigyelhető változásról még nem tudható, hogy tartós tendenciaváltozás kezdete-e, vagy sem.) Ezt a kérdést érdemes néhány szakágazatra is tovább vizsgálni. Elvileg feltételezhető ugyanis, hogy az azonos tevékenységű (azonos ágazatba tartozó) cégeket hasonló technológia és termelékenység jellemzi, míg a különböző tevékenységet folytató cégek esetében eltérő „magatartási” jellemzőket lehet kimutatni (ágazati hatás).

Az adatok eloszlásának vizsgálata

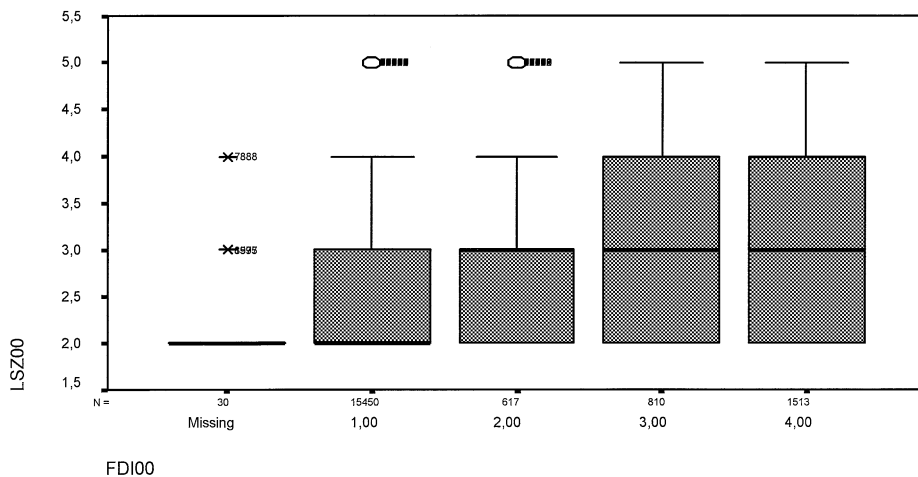
Az adatok eloszlási típusának meghatározásakor az abszolút adatok mindegyike (a mérleg szerinti eredmény kivételével) és a származtatott mutatók többsége is balra erősen ferde eloszlást mutatott. Ezért a normalitást feltételező módszerek csak nagy körültekintéssel alkalmazhatók. Az eloszlások időbeli stabilitása ugyanakkor arra utal, hogy a vizsgált időszakban nem következett be jelentős strukturális változás.⁷ Az összes és a külföldi tőkével működő feldolgozóipari cégek között is csekély különbség mutatható ki ezen a téren.

Az aggregált csoportátlagok tulajdonforma és exportorientáció szerinti alakulását az előző fejezet részletesen taglalta. A következő ábrákon (illusztrációként) a teljes (feldolgozóipari) sokaság vállalatnagyság és exportorientáció szerinti eloszlását főbb tulajdoni formánként mutatjuk be.

A legnépesebb vállalatcsoportot a mini (lsz2) és a kisvállalatok (lsz3) teszik ki tulajdonformától függetlenül valamennyi csoportban. A többségi és a 100 százalékos külföldi cégek között ugyanakkor szignifikánsan több a középméretű vállalat (lsz4), és a nagyvállalatok (lsz5) is gyakoribbak a külföldi cégek között. (2. ábra)

⁷ Érdekeségként megemlítjük, hogy az idézett vizsgálat a nyolcvanas évek közepére hasonló eredményekről számolt be. Ebből – bár jelen vizsgálatunknak nem tárgya és további elemzést igényelne – úgy tűnik, hogy az azóta eltelt időszak rendkívül sok változása ellenére sem történt e tekintetben lényegi strukturális változás a mikroszférában.

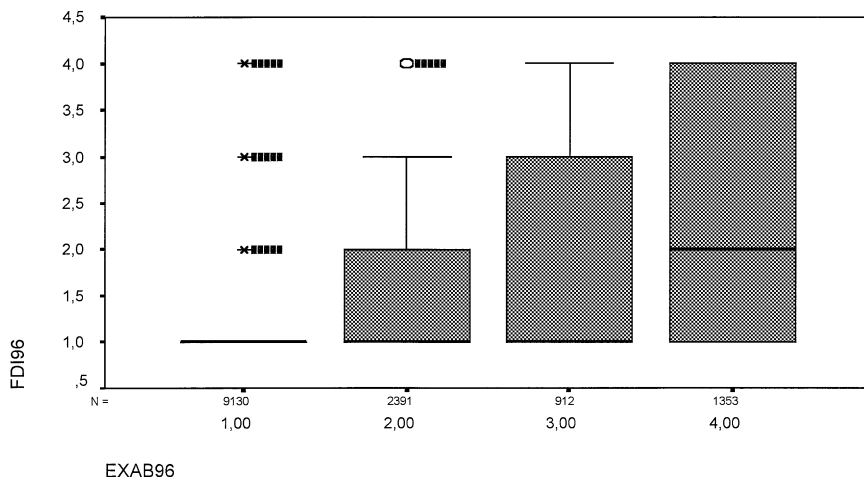
A vállalatméret tulajdonkategóriák szerint 2000

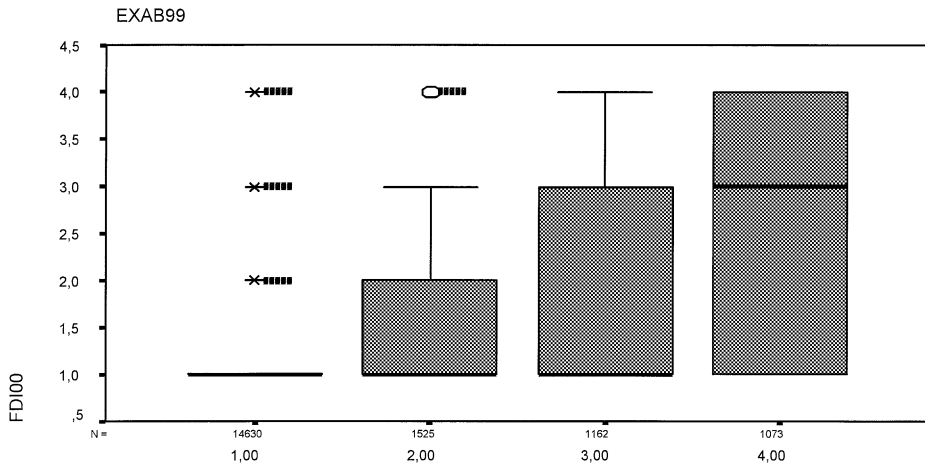
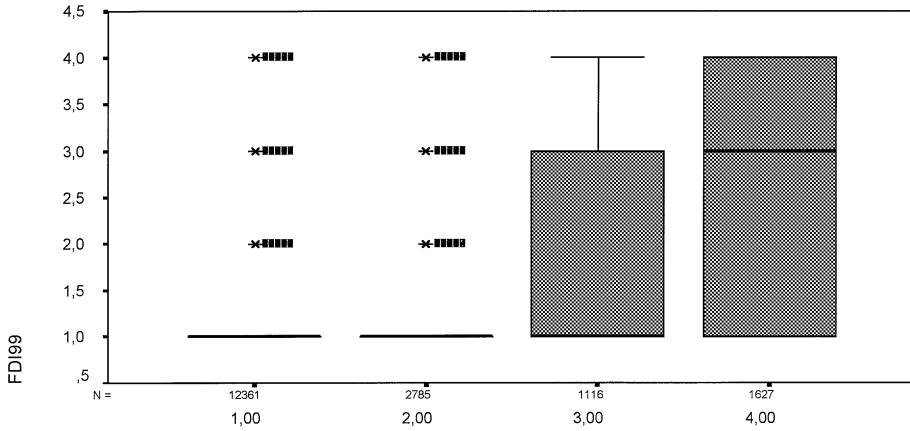


Jelmagyarázat: X-tengely lásd az 1. táblázatnál. Y-tengely: LSZ (létszám) 2 = minivállalatok, 1–10 fő, LSZ 3 = kisvállalatok, 10 és 50 fő között, LSZ 4 = középvállalat, 50–250 fő, LSZ 5 = nagyvállalat, > 250 fő. A többi jelölés azonos az előző ábránál alkalmazottal.

Az alábbi 3. ábrából egyértelmű, hogy a külföldi tőke arányának növekedésével – és időben – együtt nőtt a vállalatok exportorientáltsága. Avagy, a külföldiek elsősorban az exportorientált cégeket vásárolták fel, vagy/és ezekben növelték tulajdoni hányadukat.

Az exportorientáció alakulása főbb tulajdoni kategóriák szerint 1996, 1999, 2000





EXAB00

Jelmagyarázat: Y-tengely = Tulajdonosi csoportok, lásd az 1. táblázatnál. X-tengely: EXAB = exportárbevétel a nettó árbevétel százalékában, 1,00 = nem exportál, 2,00 = nettó árbevételének kevesebb mint 30 százalékát exportálja, 3,00 = árbevételének 30–70 százalékát exportálja, 4,00 = az exportorientáció mértéke nagyobb, mint 70 százalék.

A „fejlődőképes–dinamikus” és a „lemaradó–túlélő” vállalatcsoportok jellemzői

Korrelációs kapcsolatok

Az adatok közötti kapcsolatok (nem oksági, hanem lazább vagy szorosabb együttmozgások) meghatározására számított páronkénti lineáris korrelációs együtthatók és a korrelációs mátrix eredménye (szoros, 0,7–1,0 közötti, gyakran 0,9 fölötti értékek) szerint jóval kevesebb adat is azonos információtartalmú lenne. Ezek elhagyása a korrelációs mátrix alapján azonban problematikus (a túl közeli együttható értékek elmosás a struktúrát, nehéz a lényeges és a lényegtelen elkülönítése).

A feldolgozóipar egészére 1996 és 2000 közötti adatok alapján a következő fontosabb összefüggések mutathatók ki.

Nagyon szoros (>0,9) és állandó kapcsolatok:

– Az előző évekhez hasonlóan 1996-ban is nagyon szoros (>0,9) együttmozgás mutatkozott az eszköz- (tárgyi eszközök, készletek, összes eszköz) és a tőkeellátottság (saját tőke, jegyzett tőke) között, valamint a beruházási és fejlesztési hitelek, rövid lejáratú kötelezettségek, belföldi értékesítés, nettó árbevétel, ELABE, anyagi jellegű ráfordítások és az amortizáció között. Ezek a kapcsolatok továbbra is meghatározóak maradtak. 2000-re csupán a beruházási és fejlesztési hitelekkel való kapcsolat lazult.

– Megmaradt a beruházások és a személyjellegű kifizetések közötti erős (>0,8), valamint az üzemi eredménnyel kimutatható viszonylag szoros (0,7) kapcsolat.

– A külföldi működő tőke 1996-ban csupán a jegyzett tőkével mutatott erős (0,84) kapcsolatot. Ez a kapcsolat még szorosabbá vált a következő években: 1999-ben 0,94, 2000-ben 0,92-es együttthatót kaptunk.

– Az alvállalkozói tevékenység jelentéktelensége és az ELABE kiemelkedő kapcsolata csaknem valamennyi mutatóval mindvégig megfigyelhető.

– A képzett mutatók – a cash flow- (CF) mutató kivételével – korrelálatlanoknak bizonyultak. A cash flow-mutató ugyanakkor nagyon szoros együttmozgást mutatott az előbb felsorolt abszolút adatokkal.

Változó kapcsolatok:

– Érdekes változás 1994-hez és 1995-höz képest, hogy a beruházások 1996-ban nem szerepeltek a nagyon szoros együttthatókkal rendelkező kategóriában, míg a kísérleti fejlesztések aktivált értéke az ELABE-mutatóval együtt ebben az évben tűnt fel először a 0,9-nél nagyobb együttthatójú mutatók között.

– A beruházások és a tárgyi, valamint az összes eszköz, saját tőke, nettó árbevétel, anyagi jellegű ráfordítások, amortizáció között 1996-ban jóval lazább (0,75 körüli) együttthatók adódtak, mint egy évvel korábban. 1999-ben azonban a beruházások ismét (1995-höz hasonlóan) nagyon szorosan együtt mozogtak (>0,9) az eszköz- és tőkeellátottság mutatóival, és megerősödött az eredménymutatókkal, valamint a személyjellegű kifizetésekkel való kapcsolatuk is (>0,7 és >0,8). 2000-ben, a beruházások és az eszköz-ellátottság mutatói továbbra is igen szoros (>0,9) kapcsolatot mutattak, a tőkeellátottsággal is fontos, de a korábinál gyengébb (a jegyzett tőkével 0,7, a külföldi tőkével pedig 0,6) együttthatók adódtak, míg a beruházások és az adózás előtti, valamint az adózott eredmény között 0,6 alá csökkent a mutató.

– Lazult a kapcsolat a nettó árbevétel, a belföldi értékesítés, az anyagi jellegű ráfordítások és a cash flow-mutatók között: 1999-re (>0,9 helyett >0,8 együttthatók adódtak) és 2000-ben a belföldi értékesítéssel már csak 0,65-ös, míg az anyagi jellegű ráfordításokkal az együtttható értéke 1 volt kimutatható.

– Érdekes jelenség, hogy a beruházási és fejlesztési hitelek 1999-ben és 2000-ben már kizárólag a belföldi értékesítéssel mutattak igen szoros kapcsolatot, az exporttal viszont egyáltalán nem függtek össze. (A beruházások is döntően a belföldi értékesítéshez kapcsolódtak, 0,75, míg az exportértékesítéssel a véletlenszerűt alig meghaladó együttmozgás mutatkozott). 2000-ben a fejlesztési hitelfelvétel még az amortizációval, jegyzett tőkével és a személyjellegű ráfordításokkal mutatott szoros, míg a külföldi tőkével, vállalatmérettel, üzemi eredménnyel, osztalékfizetéssel és a rövid lejáratú kötelezettségekkel a véletlenszerűt éppen meghaladó kapcsolatot.

A külföldi működő tőke

– A külföldi működő tőke anyag- és személyjellegű ráfordításokkal való kapcsolata 1996-ban (0,73, 0,77) az előző évekhez képest valamivel szorosabbá vált. Az eszközök-

kel (tárgyi és összes eszköz), az *exporttal és a nettó árbevétel* pedig az előző évihez hasonló (>0,7-es) kapcsolatot volt kimutatható.

– 1999-ben a külföldi működő tőke 1996-hoz képest még inkább meghatározóvá vált a *jegyzett tőke* alakulása szempontjából (0,84-es együtttható helyett most 0,94-es együttthatót kaptunk), és erősen kapcsolódott a *beruházási és fejlesztési hitelek* mutatójához (>0,8). A *beruházásokkal* való kapcsolat azonban – bár 1996-höz képest valamelyest erősödött (0,59-ről 0,66-ra) – még mindig elég gyenge volt. *Eltűnt a kapcsolat az exporttal* (1996-ban még 0,72, 1999-ben már csak 0,23), *és lazult a belföldi értékesítéssel is* (0,74-ről 0,52-re).

– 2000-ben a külföldi tőke jegyzett tőkével való szoros kapcsolatát kivéve, valamennyi más változóval lazább együttmozgást jeleztek a korrelációs együttthatók. (Az eszközellátottsággal, beruházásokkal >0,6, és a beruházási és fejlesztési hitekkel, belföldi értékesítéssel, nettó árbevétel, létszámmal a véletlennél alig nagyobb, >0,5 együttthatókat kaptunk).

– A *külföldi működő tőke és az exportárbevétel között (1999-hez hasonlóan) 2000-ben sem volt kimutatható kapcsolat* (0,29). A személyjellegű kifizetésekkel viszonylag szoros (0,69), az anyagi jellegű ráfordításokkal azonban már csupán véletlenszerű (0,51) kapcsolat volt regisztrálható

Személyjellegű ráfordítások

– A *személyjellegű ráfordítások és a jegyzett tőke* között a vizsgált időszak elején, 1996-ban még rendkívül szoros kapcsolat 2000-re sokat lazult (>0,8). Hasonlóan, a személyjellegű ráfordítások egyéb változókval való kapcsolatai is lazábbá és változókonnyá váltak a vizsgált időszak folyamán.

– A *bér- és bérjellegű kifizetések és az eszközellátottság, amortizáció, anyagi jellegű ráfordítások, nettó árbevétel, belföldi értékesítés között* 0,8-nál nagyobb, a kísérleti fejlesztésekkel, külföldi működő tőkével, adófizetési kötelezettséggel, beruházási és fejlesztési hitekkel pedig 0,7-nél szorosabb kapcsolat volt kimutatható 1996-ban.

– 1999-ben a *személyjellegű ráfordítások és az értékesítés* iránya szerinti kapcsolatokban érdekes változások történtek: míg a *belföldi értékesítéssel* a korábbinál kissé lazább, de még mindig szoros kapcsolat (0,8) volt regisztrálható, addig az *exporttal gyakorlatilag teljesen megszűnt a korábban sem túl szoros összefüggés* (0,67-ről 0,38-ra csökkent az együtttható értéke). 2000-ben a személyjellegű ráfordítások még mindig elég szorosan együtt mozogtak a belföldi értékesítéssel (0,78), az exporttal azonban továbbra sem volt kimutatható kapcsolat.

– 2000-ben a *személyjellegű ráfordítások és az eszközök, beruházások és a tőkeellátottság (saját és jegyzett tőke), valamint a foglalkoztatottak száma között* még mindig szoros (>0,8) együttmozgás mutatkozott, a *külföldi tőkével* (0,69), az *adófizetési kötelezettséggel* (0,63) vagy az *üzemi eredménnyel* (0,59) ugyanakkor a korábbinál gyengébb kapcsolatot regisztrálhattunk.

– Az *alvállalkozói teljesítmény és a fizetett osztalék* közötti előző évben mutatkozó nagyon szoros kapcsolat már 1996-ra sokkal lazább lett (0,91-ről 0,76-ra csökkent az együtttható értéke), 2000-ben pedig az alvállalkozói teljesítmény gyakorlatilag teljesen függetlenné vált valamennyi mutatótól, és a *fizetett osztalék* is csupán az adófizetési kötelezettséggel és a cash flow alakulásával mutatott némi, a véletlenszerűnél kissé erősebb kapcsolatot.

Eredménymutatók

– Az *üzemi és az adózás előtti eredmény* között 1996-ban csaknem teljes (0,99), az adózás előtti és az *adózott eredmény* között pedig gyakorlatilag teljes függés (0,997-es

együttható) volt regisztrálható (az előző évi 0,94-es mutatóval szemben). Szorosabbá vált a kapcsolat a mérleg szerinti eredmény és az üzemi, az adózás előtti és az adózott eredmény között is (0,81-es együttható helyett 0,85, illetve 0,86-os együtthatók adódtak). 2000-ben már a mérleg szerinti eredmény is nagyon szorosan kapcsolódott valamennyi eredménymutatóhoz (az üzemi eredménnyel 0,93, az adó előtti és az adózott eredmény esetében pedig 0,97).

– A mérleg szerinti eredménynek az eszközellátottság és a beruházások mutatóival való kapcsolata lényegesen (0,74-re, illetve 0,72-re) javult 1999-re, és ez döntően az exportértékesítéssel függött össze (0,84, a belföldi értékessel mutatott 0,35-ös együtthatóval szemben). 2000-ben a belföldi értékesítéssel továbbra sem volt kimutatható összefüggés, az exporttal viszont még mindig szoros, de az előző évinél gyengébb (0,77-es) mutató, az adó előtti és az adózott eredmény exporttal való kapcsolatára pedig 0,81-0,82-es együttható értékek adódtak.

– Az adófizetési kötelezettség ugyanakkor sem 1996-ban, sem a későbbiekben gyakorlatilag nem kapcsolódott egyetlen eredményességi mutatóhoz sem, szemben az 1995-ben az üzemi eredménnyel mutatkozó nagyon szoros (0,96) és a mérleg szerinti eredménnyel kimutatható szoros (0,86) kapcsolattal. Az adófizetési kötelezettség az 1996. évihez hasonlóan 1999-ben is elsősorban a belföldi értékesítés alakulásával mutatott szoros (0,88, 1996-ban 0,80) kapcsolatot, és most már az export alakulásával is fellelhető volt némi összefüggés (a kapcsolat szorosságát 0,59-es együttható jelzi, az 1996. évi 0,4-es mutatóval szemben). 2000-ben az adófizetési kötelezettség a személyjellegű kifizetésekkel mutatta a legerősebb (0,63-as), és a belföldi értékesítéssel a véletlenszerűt meghaladó (0,55) kapcsolatot, az exporttal azonban most sem volt semmiféle összefüggés kimutatható.

– A fizetett osztalék – ami 1996-ban csak az alvállalkozói teljesítménnyel mutatott szoros (>0,7) és az eredménymutatókkal gyenge (0,58) kapcsolatot – 1999-ben az alvállalkozói teljesítményhez már nem, az exporthoz viszont gyengén (0,64), a rövid lejáratú kötelezettségekhez (0,7) és az egyéb bevételekhez pedig erősebben (0,74) kapcsolódott. Az eredménymutatókkal való kapcsolat is erősebbé vált (0,7). 2000-ben ezzel szemben éppen ellentétes változás figyelhető meg: gyakorlatilag valamennyi mutatótól függetlenül alakult az osztalékfizetés, csupán az adófizetési és a rövid lejáratú kötelezettségek változóival mutatkozott véletlenszerű összefüggést.

Az eredménymutatók és a külföldi működő tőke

– A külföldi működő tőke különféle eredménymutatókkal való kapcsolata (1995-höz képest, 1996-ra) szorosabbá vált: az üzemi eredménnyel 0,73 (az előző évi 0,56-os mutatóval szemben), az adózás előtti eredménnyel 0,7 és az adózott eredménnyel 0,68-as együtthatók adódtak. Feltűnő a külföldi tőke és az eredményességi mutatók közötti kapcsolat változása 1999-re: az üzemi eredmény kivételével, ahol 0,54-es együtthatót kapunk, a véletlenszerűnél is gyengébb (az adózás előtti és utáni eredménymutatókkal <0,5) kapcsolatok váltották fel. 2000-re pedig gyakorlatilag mindenféle kapcsolat megszűnt a külföldi működő tőke és az eredménymutatók között.

– A külföldi tőke és az osztalékfizetés, vagy a KMT és a beruházások között 1996-ban a véletlennél alig volt erősebb a kapcsolat. (Ez utóbbi 1995-ben 0,62 volt.) Eltűnt a kapcsolat a külföldi működő tőke és a szellemi termékek között is. 2000-re a beruházásokkal ismét 0,6 körüli együttható adódott, az osztalékfizetéssel azonban továbbra sem mutatható ki semmiféle kapcsolat

– Az *exportárbevétel* alakulása 1996-ban, az előző évihez hasonlóan, az *anyagjellegű ráfordítások* (0,73), a *nettó árbevétel* (0,7) és a *külföldi működőtőke-befektetések* (0,72) alakulásával mutatta a legszorosabb összefüggést. 1999-re az *anyagjellegű ráfordításokkal* a kapcsolat nagyon szorossá vált ($>0,9$), 2000-re azonban ismét kissé mérséklődött (0,85-re). A *nettó árbevétel* továbbra is szorosan kötődött az exporthoz (0,86), a *külföldi működő tőkével* azonban (de még a jegyzett tőkével is) megszűnt minden kapcsolat.

– Az *exportértékesítés* kapcsolata az *eszközellátottsággal* – az előző évi erős, 0,83-as kapcsolattal szemben – 1996-ban mindössze 0,6 körüli volt, és 2000-ben is hasonló együttthatóértékek adódtak.

Az *export és a különféle eredménymutatók* kapcsolata 1995-től javult: 1996-ban az üzemi eredménnyel 0,84, az adózás előtti és az adózott eredménnyel pedig 0,82-es mutatók adódtak (az előző évi 0,8 és 0,74–0,75 együttthatókhöz képest) 2000-ben az *exportértékesítés valamennyi eredménymutatóval szoros* ($>0,8$) kapcsolatot mutatott, míg a *belföldi értékesítés továbbra is a vállalati eredménytől függetlenül alakult*.

– Az *export és a személyjellegű ráfordítások* kapcsolata 1996-ban sem volt túl erős (0,66), és a belföldi értékesítés együttthatójától (0,83) jóval elmaradt. A beruházásokkal kimutatható 0,65-ös együtttható ugyanakkor az előző évinél (0,56) szorosabb összefüggésre utalt. 2000-ben, ezzel szemben, az *export semmilyen kapcsolatot nem mutatott a személyjellegű ráfordítások alakulásával, és a beruházásokkal való kapcsolat is sokkal lazább lett* (0,55).

– A szellemi termékek, a kísérleti fejlesztések (csak 1996-ra), a beruházási és fejlesztési hitelek igénybevétele gyakorlatilag egyáltalán nem kapcsolódott az exporthoz 1996-ban, szemben a belföldi értékesítés esetén kimutatható (a kísérleti fejlesztésekkel 0,89 és a beruházási hitelekkel 0,9) igen szoros kapcsolattal, hasonlóan az ELABE mutatójához. A belföldi értékesítés, az ELABE és a beruházási és fejlesztési hitelekkel való kapcsolat szorossága 2000-re még tovább (0,97-re és 0,95-re) nőtt.

– Az *állományi létszám* 1996-ban (a személyjellegű ráfordítások 0,52-es együttthatóját kivéve) semmiféle kapcsolatot nem mutatott egyetlen vizsgált változóval sem. Hasonlóan a legtöbb képzett mutatóhoz. (A var5 és var6 – árbevétel-arányos üzemi és az árbevétel-arányos adó előtti – eredménymutatók kivételével, amelyek csaknem teljes azonos-ságot mutattak, ezért ezek egyike biztosan elhagyható a későbbi számítások során). A *foglalkoztatottak száma 2000-ben sem mutatott kapcsolatot az exporttal, a belföldi értékesítéssel is csupán véletlenszerű volt a kapcsolat*. Az *eszközellátottság és a rövid lejáratú hitelekkel* ugyanakkor 0,6 körüli, a *személyjellegű kifizetésekkel* pedig erős (0,85) kapcsolatot jelző együttthatókat kaptunk. Az *eredménymutatókkal most sem volt semmiféle kapcsolat kimutatható*.

Korrelációs kapcsolatok a külföldi tőkével működő vállalatcsoportban

Mivel a vállalatoknak csupán egy kisebb hányada (átlag egyötöde) működik külföldi tőkével (hasonlóan az exportáló cégekhez), célszerű a változók közötti kapcsolatok elemzését erre a szűkebb vállalati körre is elvégezni. Tanulságos, hogy a *külföldi tőkével működő feldolgozóipari cégek* adatainak páronkénti korrelációs mátrixa nagyon hasonló eredményeket mutatott a *feldolgozóipar egészével összehasonlítva*.

Az eredménymutatók, az exportértékesítés, a külföldi működő tőke, valamint a beruházások mutatói közötti kapcsolatok a teljes sokaságra kapott eredményektől alig

különböztek. Ebből az a kézenfekvő következtetés adódhat, hogy a külföldi tőkével működő cégek (relatív kis számuk ellenére) meghatározták az egész sokaság export- (és értelemszerűen KMT-) kapcsolatait, miközben nagyon hasonló általános viselkedés jellemezte exporttevékenységüket és annak eredményességét is. A kétféle vállalati körben tapasztalható fontosabb eltérések röviden a következőkben foglalhatók össze.

– 1996-ban a külföldi cégek körében – a teljes sokaságra jellemzőnél – még szorosabb együttmozgás volt megfigyelhető a *befektetett eszközök és a tőkeellátottság* (jegyzett tőke, saját tőke) mutatói között, a *belföldi értékesítés, a nettó árbevétel, az anyag- és munkaköltségek és az ELABE mutatói között* (valamennyi együtttható nagyobb 0,9-nél).

– A *beruházások és az exportmutatók* ebben a vállalati körben sem mutattak lényeges kapcsolatot a változók többségével (néhány eredménymutató és az eszközellátottság kivételével). Az utóbbi beruházásokkal való kapcsolatának szorossága: $>0,7$, az exporttal $>0,6$ volt.

– A külföldi tőkével működő vállalati körre 1996-os adatok alapján számított mutatók – a teljes sokasáéhoz hasonlóan – lényeges javulást jeleztek *az export és az eredménymutatók* kapcsolatában az előző évekhez képest. Az export és az adózás előtti eredmény (0,71-ről 0,83-ra), az export és az adózott eredmény között pedig (0,7-ről 0,83-ra) javultak a mutatók. Romlott a kapcsolat ugyanakkor (0,64-ről 0,41-re) a fizetendő adó alakulásával.

– Érdekes, hogy a *szellemi termékek és a kísérleti fejlesztés* mutatói jóval szorosabban kapcsolódtak elsősorban a belföldi értékesítéshez ($>0,9$) és az eszköz-ellátottsághoz ($>0,8$), mint a teljes sokaság esetében.

– Az *állományi létszám* a külföldi tulajdonú cégeknél 1996-ban szorosan együtt mozgott a személyjellegű kifizetések alakulásával ($>0,9$), és erősen kapcsolódott a szellemi termékek, az eszköz- és tőkeellátottság, a belföldi értékesítés, nettó árbevétel és a külföldi működő tőke (0,8 körüli) mutatóihoz.

– Figyelemre méltó változás következett be 1995-ről 1996-ra az *export és az osztalékfizetés* kapcsolatában is. 1995-ben sajátos – az összes feldolgozóipari vállalatnál megfigyelttel ellentétes – jelenség volt, hogy az export és az osztalék (0,42), valamint a befektetett külföldi tőke és az osztalék (0,23) között alig volt kimutatható kapcsolat. 1996-ban ezzel szemben az export és az osztalék között már a véletlenszerűnél erősebb (0,58) kapcsolat volt regisztrálható a külföldi tulajdonú cégcsoportban.

– Továbbra sem mutatkozott lényeges összefüggés a *külföldi működő tőke és az osztalék alakulása* között. Romlott a kapcsolat szorossága a KMT és az export (0,95-ről 0,73-ra), a KMT és a létszám (0,94-ről 0,82-re) mutatói között, valamint a belföldi értékesítéssel való kapcsolat is (0,74-ről 0,6-ra).

1999-re a külföldi tőkével működő feldolgozóipari cégekre kiszámított korrelációs mutatók rendre – a feldolgozóipar egészéhez, de az 1996. évre kiszámított értékekhez képest is – a kapcsolatok szorosságának növekedését jelezték.

– Valamennyi *eszköz- és tőkeellátottsági mutató* között nagyon szoros ($>0,9$) együttthatót kaptunk.

– A külföldi tőkével működő cégek között is elsősorban a tőkeerős cégek *beruházásai* domináltak (a saját tőkével 0,94, a jegyzett tőkével 0,76-os együttthatók adódtak), most is elsősorban a belföldi értékesítéshez kapcsolódva (0,75). A *beruházások a külföldi tőke és az export mutatóival* lényegesen lazább kapcsolatot mutattak még ebben a leszűkített, kizárólag a külföldi tőkével működő cégeket tartalmazó vállalatcsoportban is. A *beruházások és a KMT között mindössze 0,66, és az exporttal mindössze 0,53-as együttthatók regisztrálhatók.*

– Az *eszközfelszereltség* – amortizációval (0,97), személyjellegű kifizetésekkel és a nettó árbevétellel regisztrálható szoros (0,9–0,8) kapcsolatai mellett – elsősorban az

üzemi eredménnyel (0,88), a jegyzett tőkével és a belföldi értékesítéssel (0,83) mozgott együtt 1999-ben. Míg a külföldi tőkével, létszámmal lazább (0,7 és 0,77), az exporttal pedig laza (0,6) volt a kapcsolat.

– Az *export* a legszorosabban az anyagjellegű ráfordításokhoz kapcsolódott (0,91). A mérleg szerinti eredménymutatóval 1996-hoz képest szorosabbá (0,65-ről 0,70-re), míg az adózás előtti és az adózott eredménnyel (0,83-ról 0,73, illetve 0,75-re) gyengült az együttmozgás szorossága.

– A *belföldi értékesítés* – hasonlóan az 1996. évihez – továbbra sem mutatott kapcsolatot az eredménymutatókkal, annál szorosabban mozgott együtt az adófizetési kötelezettséggel.

– A *külföldi tőke* 1999-ben is meghatározó volt a cégek jegyzett tőkéjének nagyságára (0,94), és jobban kapcsolódott a saját tőke (0,7) és az eszközellátottság alakulásához (0,7), mint más mutatókhoz. A beruházásokkal és a belföldi értékesítéssel laza (0,66), míg az *exporttal* egyáltalán nem mutatott összefüggést (0,2). A *külföldi tőke eredménymutatókkal való kapcsolata* (az üzemi eredmény 0,54-es együttthatója kivételével <0,5) még a létszám és a vállalati eredmény közötti, véletlenszerűt alig meghaladó együttmozgást sem érte el.

– A létszám alakulása az eszközellátottsággal (0,77) és a tőkeerővel (a jegyzett tőkével 0,78 és ezen belül a külföldi tőkével 0,73) függött össze.

2000-ben, az előző évekkel szemben, a következő néhány fontosabb változás regisztrálható a külföldi cégek körében:

– Az eszköz- és tőkeellátottság mutatói között most is többnyire nagyon szoros (>0,9) együttthatókat kaptunk, a készletek és az eszközellátottság jegyzett tőkével és főként a külföldi tőkével való kapcsolata azonban 0,8, illetve 0,7 alá csökkent. A *beruházások ebben a vállalati körben kevésbé kapcsolódtak a tőke (0,7) és a külföldi tőke (0,6) vagy az export (>0,5) nagyságához.*

– Az *eszközfelszereltség* amortizációval (0,97), személyjellegű kifizetésekkel és a nettó árbevéttel (0,9-0,9) való kapcsolata nem sokat változott, az üzemi eredménnyel azonban 0,7–0,6-ra csökkent (az előző évi 0,9-es mutatóról), a jegyzett tőkével (0,8 alá) és a belföldi értékesítéssel (0,8-ra) csökkent 2000-re. A külföldi tőkével, létszámmal lazább (0,67 és 0,69), az exporttal pedig továbbra is laza (0,65) volt a kapcsolat.

– Az *export* a legszorosabban 2000-ben is az anyagjellegű ráfordításokhoz kapcsolódott, az együtttható azonban a kapcsolat szorosságának mérséklődését (0,91-ről 0,85-re) jelzi. Az *export* ugyanakkor szorosabban mozgott együtt a *mérleg szerinti eredménymutatóval* (0,77), az *üzemi eredménnyel, az adózás előtti és az adózott eredménnyel*, mint az előző évben (ez utóbbiakra ismét >0,8-as együtttható értékek adódtak).

– A *belföldi értékesítés* továbbra sem mutatott kapcsolatot az eredménymutatókkal. A beruházásokkal, személyi jellegű ráfordításokkal, amortizációval, jegyzett tőkével viszont a korábbiánál szorosabb (>0,7) együttthatókat kaptunk. Az adófizetési kötelezettséggel a véletlent alig meghaladó kapcsolat volt kimutatható.

– A *külföldi tőke* 2000-ben változatlanul meghatározó volt a cégek jegyzett tőkéjének nagyságára (0,94), az előző évhez képest azonban *mérséklődött a saját tőke és az eszközellátottság alakulásához* (0,7 helyett 0,63, illetve 0,67) *fűződő kapcsolata*. A beruházásokkal és a belföldi értékesítéssel az előző évinél is lazább (0,66 helyett 0,6) volt a kapcsolat szorossága, míg az *exporttal* most sem mutatott semmiféle összefüggést (0,28). A *külföldi tőke eredménymutatókkal való kapcsolata teljesen megszűnt 2000-re.*

– A létszám alakulását korábban jellemző kapcsolatok is sokat lazultak 2000-re: az eszközellátottsággal (0,77-ről 0,69-re) és a tőkeerővel (a jegyzett tőkével 0,78-ról 0,63-ra, és ezen belül a külföldi tőkével az előző évi 0,73-as mutatóról 0,6-ra).

Az adatok csoportosítására (a korrelációs mátrix szerint szorosan együtt mozgó, „felesleges” mutatók kiszűrésére, független, legalábbis korrelálatlan változócsoportok kijelölésére) a faktoranalízist alkalmaztuk. Az elemzés eredményeként jól elkülönülő és időben, de a különböző szektorokra elvégzett számítások szerint is stabil (változatlan szerkezetű) csoportok voltak kimutathatóak az évtized közepén. Érdekes ugyanakkor, hogy az 1994–1996 között megfigyelt stabil szerkezetek 1997-től változékonyabbá váltak. (Az abszolút adatok és a képzett mutatók faktorainak évenkénti változásait 1996–2000 között lásd a következő táblázatokban.)

– *1996-ban* a feldolgozóipar egészére, valamennyi, a korrelációs mátrixban szereplő változóra elvégzett faktoranalízis meghatározó tényezőként (1. faktor, 49 százalékos súllyal, az előző évekhez hasonlóan) a belföldi értékesítést, nettó árbevételt, ELÁBE-t, amortizációt, beruházási és fejlesztési hiteleket, az összes eszközt (saját tőke, készletek, jegyzett tőke) és a főbb költség tényezőket (összes anyag- és személyjellegű ráfordítás) közel azonos súllyal jelölte ki. Az adófizetési, a rövid és a hosszú lejáratú kötelezettségek, valamint a beruházások is az 1. faktorban tűntek fel. Az eredménymutatók az exporttal, az egyéb bevételekkel és a külföldi működő tőkével együtt a (24,5 százalékos súlyú) 2. faktort alkották. Az alvállalkozói teljesítmény értéke és a fizetett osztalék a 3. (1,7 százalékos súlyú) faktorban elkülönülten jelentek meg.⁸

– *1997-ben*: az 1. faktor (43,5 százalék) összetétele ugyan azonos az előző évvel, sorrendben azonban a belföldi értékesítés helyett a beruházási és fejlesztési hitelek kerültek az első helyre. A korábbiakkal ellentétben, a költségmutatók közül az anyagjellegű ráfordítások közel azonos súllyal megjelentek a 2., és a személyjellegű ráfordítások (nagyobb súllyal) a 3. faktorban is. Az alvállalkozói teljesítmény a 2. faktorba került át, míg a létszám, a mérleg szerinti eredmény és a külföldi tőke a 3. faktort alkotta az egyéb bevételekkel együtt.

– *1998-ban*, az előző évekkel ellentétben, a faktoranalízis négy faktort jelölt ki: az első faktor (41 százalékos súllyal) azonos tartalmú az előző évvel, különbségként a mérleg szerinti eredmény megjelenése és a személyjellegű ráfordítások ismét nagyobb súlya az 1. faktorban említhető. Az anyagjellegű ráfordítások, az értékesítés nettó árbevétele, valamint a készletek most már dominánsan a 2. faktorban tűntek fel, az exporttal, az eredménymutatókkal, a rövid lejáratú kötelezettségekkel és a fizetett osztalékkal együtt. Az állományi létszám, a külföldi tőke és az egyéb bevételek alkották a 3. faktort, és az alvállalkozói teljesítmények elkülönülten a 4.-et.

– *1999-ben* új jelenség, hogy a külföldi tőke az első faktorban szerepel a legnagyobb súllyal (valamint a 4. faktorban az alvállalkozói teljesítmények értékével együtt).

– *2000-ben* a vizsgált változók faktoranalízise már öt faktort jelöl ki, de ismét *ki-egyensúlyozottabb, a kilencvenes évek közepére jellemző* (a táblázatban az 1996. évi) *stabil kapcsolatokra* emlékeztető struktúrát jelez. Az első faktor (39 százalékos súllyal) most is a beruházási és fejlesztési hiteleket, a hosszú lejáratú kötelezettségeket, ELÁBE-t és a belföldi értékesítés változóit azonos súllyal, valamennyi eszközt és a beruházásokat (kisebb súllyal) tartalmazza. A személyjellegű ráfordítások és a jegyzett tőke mutatói az 1. faktor mellett a 2. faktorban is megjelennek, a saját tőke, az anyagjellegű ráfordítások és a nettó árbevétel változói pedig a 2. faktorban nagyobb súllyal szerepelnek, mint az 1.-ben. *Az export, az összes eredménymutatóval együtt, ismét elkülönülten és egyéretelműen a 2. faktort alkotják, míg a külföldi tőke és az átlagos állományi létszám képezik a 3. faktort. Teljesen elkülönülten, a 4. faktorban jelenik meg a fizetett osztalék mutatója, és az alvállalkozói teljesítmények változója alkotja az 5. faktort.*

⁸ Megjegyzendő, a faktorok szám szerinti sorrendje nem jelent fontossági sorrendet.

Az abszolút adatok faktorainak százalékos súlya

Évek	1. faktor		2. faktor		3. faktor		4. faktor		5. faktor	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1996	49,7	53,0	23,8	24,5	11,4	10,3				
1997	43,5	44,0	23,0	23,4	21,7	22,3				
1998	41,0	42,1	30,0	29,2	14,1	13,9	5,9	5,8		
1999	38,2	39,4	32,0	32,4	12,2	10,9	6,3	6,7		
2000	38,5	39,5	28,3	28,8	11,5	10,5	7,7	7,7	5,4	5,4

Jelmagyarázat: A = összes feldolgozóipari cég, B = külföldi tőkével működő cégek.

Megjegyzés: Varimax rotáció Kaiser Normalizációval, 1996-ban 5, 1997–1998-ban 6, 1999-ben 14 és 2000-ben 8 iteráció után.

A külföldi tőkével működő vállalatok adataival azonos módon elvégzett számítások (amint az 1. és 2. táblázatokból is látható) gyakorlatilag teljesen azonos eredményeket adtak. A fő különbség az első faktor rendre nagyobb (de 2000-ig, időben csökkenő) súlya a külföldi tulajdonú vállalatcsoportban. Figyelemre méltó ugyanakkor, hogy az egyes változók (mint például a személyjellegű ráfordítások, az amortizáció, a tárgyi eszközök, valamennyi eredménymutató és a létszám) ebben a vállalati körben 1997–1999 között változékonyabban jelennek meg az egyes faktorokban, mint a sokaság egészében. Érdekes a külföldi tőke közel azonos súllyal való szereplése egyszerre több faktorban is. 2000-re a faktorok változók szerinti struktúrája – a teljes sokaságra kapott eredményekhez hasonlóan – ebben a szűkebb vállalati körben is letisztultabb szerkezetet mutat, mint az előző években (a rövid lejáratú kötelezettségek és az egyéb bevételek változói kivételével).

Az abszolút adatok faktorai

	1996		1997		1998		1999		2000	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Beruházási és fejlesztési hitelek	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
01 Belföldi értékesítés nettó árbevétele	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
07 Eladott áruk beszerzési értéke	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
VI. Értékcsökkenési leírás	1	1	1	1	1	1	1	1-2	1	1
II. TÁRGYI ESZKÖZÖK	1	1	1	1	1	1	1	1-2	1	1
Jegyzett tőke dec. 31-én	1	1	1	1-2	1-3	1-3	1	1	1-3	1-3
ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN	1	1	1	1	1-2	1-2-3	1-2	1-2	1	1
D Saját tőke	1	1	1	1	1-2	1-3-2	1-2	1-2	2-1	2-1
IV. Anyagjellegű ráfordítások	1	1	1	1-2	2-1	2-1-4-3	2-1-3	2-1-3	1-2	2-1
I. Értékesítés nettó árbevétele	1	1	1	1-2-3	2-1	2-1-4-3	2-1-3	2-1-3	2-1	2-1
II. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	1	1	2-1	2-1-3	2-1-3	2-1	2-3-1	2-3-1	1-2	1-4-2
I. KÉSZLETEK	1	1	1	1	1-2	1-2-3	2-1-3	2-1-3	1	1
I. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	1-2	1-3	1-4	1-4	1-2	1-2	1-2	1	1	1
XIII. Adófizetési kötelezettség	1-2	1-2	1	1	1	1	1	1	3-4-1	3-4-1
V. Személyi jellegű ráfordítások	1-2	1-2	3-1	3-1-2	1-3	1-3-2	1	1-2	1-3-2	1-3-2
Beruházások	1-2	1-2-3	1	1	1-2-3	1	1-2	1-2	1	1-2
Átlagos statisztikai állományi létszám	1-2	1-2	3-1	3-1-2	3-1	3-1-2	3-1	1-3-4-2	3-1	3-1
Jegyzett tőkéből külföldi tulajdonban	2-1-3	2-1-3	3	3-1-2	3-1	3-1	1-4-3	1-3	3-1	3-1
02 Exportértékesítés nettó árbevétele	2-3	2-3-1	2	2-3	2	2	2-3	2-3	2	2
F ADÓZOTT EREDMÉNY	2	2	2	2-3-1	2-1-3	2-1-3	2-1-4	2-4-1	2	2
E ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	2	2	2-3	2-3-1	2-1-3	2-1-3	2-1-4	2-1-4	2	2
A ÜZEMI TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	2	2	2-3	2-3-1	2-1-3	2-1-3	2-1-3-4	2-1-3	2	2
VI. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	2	2	3	3-1-2	1-2-3	1-2-3	2-1	2-4-1	2	2
II. Egyéb bevételek	2	2	3	3-2-1	3	3	3-1-4-2	3-4-1-2	1	1-4-3
19 Fizetett (jövőbeli) osztalék	3	3-2	2	2	2	2	3-2-1	3-2-1	4	4
08 Alvállalkozói teljesítmények értéke	3	3-2	2	2	4	4	4	4	5	5

Magyarázat: A = Teljes (feldolgozóipar) adatbázisára, B = Külföldi tulajdonban lévő feldolgozóipari cégekre. Az egyes csoportok elkülönítését vízszintes vonalakkal segítettük: a folytonos vonalak új csoportok kezdetét jelzik, a szaggatott vonalak csoportokon belül választanak szét részcsoportokat.

Megjegyzés. Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

A képzett változók faktoranalízise a külföldi tőkével működő cégekre gyakorlatilag teljesen azonos eredményekre vezetett. Ezért az egyszerűség kedvéért az alábbi táblázatok ezeket nem tartalmazzák. (A képzett mutatók magyarázatát lásd a fejezet végén.)

3. táblázat

A képzett változók faktorainak százalékos súlya

	1. faktor	2. faktor	3. faktor	4. faktor	5. faktor	6. faktor	7. faktor	8. faktor
1996	21,5	11,4	8,3	6,7	5,0	4,7	4,6	
1997	25,7	10,9	8,5	8,0	5,4	4,9	4,6	
1998	22,8	10,4	8,5	8,5	5,9	4,8	4,7	
1999	18,4	11,4	9,0	8,8	8,4	5,1	4,6	4,6
2000	19,9	13,6	8,3	8,1	4,9	4,7	4,6	

4. táblázat

Képzett mutatók faktorai

	Sorrend	1996	1997	1998	1999	2000
Árbevétel-arányos mutatók	VAR1	1	1	1	1	1
	VAR6	1	1	1	3	1
	VAR7	1	1	1	3	1
	VAR5	1	1	1	1	1
	VAR12	-1	-1	-1	-1	-1
	VAR13	-1	-1	-1	-1	-1
Létszám arányos mutatók	VAR14	2	2	2	2	2
	VAR2	2	2	2	2	2
	KL	2	2	2	2	2
	VAR16	2	2	2	2	2
	VAR15	2	2	5	2	2
Csoportkategóriák	EXAB	3	3	3	4	4
	LSZ	3	3	3	4	4
	FDI	3	4-3-2	3	4	4
Eszközarányos mutatók	VAR8	-4	3 (-4)	4	5	3
	VAR3	4	4	-4	-5	-3
Hozammutatók	VAR11	5	-5	-7	negatív értékkel mind a hétben	5
	VAR10	-5	5	6		-5
Amortizáció/beruházás	VAR17	6	7	6	7	6
Adóterhelés	VAR9	7	5	7	8	-5-6-7
Eszközarányos CF	VAR4	7	6	-6	5	6-7
Cash Flow	CF	negatív értékkel mind a hétben	6	5	7	-7

Magyarázat és megjegyzés: mint az előző táblázatnál.

A faktorelemzés fő tanulsága, hogy a szignifikánsan nagy korreláció dominanciája ellenére nem jelöl ki fő faktort. A belföldi értékesítés és a költségadatok együttmozgása (1994–1996 között) ez utóbbiak ármeghatározó szerepére utal. Ez azonban 1997–1998-tól láthatóan változóban van. Az anyagjellegű ráfordítások a belföldi értékesítés helyett inkább az összes árbevételhez, míg a személyjellegű ráfordítások inkább a létszámadatakhoz, a külföldi tőkéhez és a mérleg szerinti eredményhez kapcsolódtak. Az export- és osztalékadatok külön csoportban való megjelenése ezek „önálló” életét, fontosságát jelzi. Az exportadatok eredménymutatókkal közös faktora az export – gazdaságstabilizációt követően – javuló gazdaságosságának, valamint az orosz válság exportőrökre és azok eredményességére gyakorolt negatív hatásainak lehet a következménye. A fizetett osztalék 1997-től az exporttal és az eredménymutatókkal alkotott közös, bár 1999-ben igen változékony faktort, ami a tőzsde rendkívüli volatilitásával lehet összefüggésben.

2000-re a változók közötti kapcsolatok konszolidációja figyelhető meg. Az export tisztán és egyértelműen az eredménymutatókkal együtt, elkülönülten jelent meg ebben az évben, az osztalék és az alvállalkozói teljesítmény pedig mindentől – és egymástól is – teljesen függetlenül, önálló faktorokat képezett. Az anyagjellegű ráfordítások azonos súllyal kapcsolódtak a belföldi értékesítéshez, eszközökhöz, mint az eredménymutatókhoz és az exporthoz. *A külföldi működő tőke* ugyanakkor ebben az évben először *elvesztette minden kapcsolatát valamennyi eredménymutatóval*, és a 3. faktorban a létszámmal (és változóan az adófizetési kötelezettséggel, valamint a jegyzett tőkével) együtt jelenik meg (és relatíve kis súllyal az 1. faktorban is feltűnik). Az adófizetési kötelezettség más változókkal való kapcsolata ugyanakkor éppen 2000-ben válik igen változékonyvá.

A tulajdonosi szerkezet (FDI), a vállalati méretkategóriák (LSZ) és az exportorientáció (EXAB) szerint képzett mutatók különállása (a csoportosítás módja miatt) értelemszerű, részben azonban a képzett mutatókkal való számítás problematikus voltára, valamint ezek független hatására mutat rá.

A képzett mutatók faktorai – a fenti táblázatok tanúsága szerint – időben nagyobb állandóságot mutattak, mint az abszolút adatoké. A kapott eredmények alapján egyértelmű, hogy jóval kevesebb változó is elegendő (mind az abszolút, mind a képzett mutatók esetében) a vállalatok működési jellemzőinek meghatározásához. A kapott faktorsúlyok alapján egy-egy változóra már felírhatók a regressziós egyenletek. A paraméterek tesztelése azonban már egy következő kutatás feladata, annál is inkább, mert ehhez már nem nélkülözhető kísérletetett változók alkalmazása. (step-wise regresszió) Amennyiben sikerülne stabil együttműködéssel rendelkező egyenleteket felállítani a főbb változókra, ez lehetővé tenné a vállalatok viselkedésének előrejelzését is. (Öt év igen változékony adatkapcsolatai alapján azonban erre még nincs sok esély.)

Ágazati hatások: szórásElemzés

A következőkben néhány kiválasztott szakágazatra (élelmiszeripar, vegyipar, gépipar és a textil-ruházati ipar) folytatjuk az elemzést. A kiválasztott szektorok versenyhelyzet, vállalati szerkezet, az importbehatolás mértéke, vámvédelem, támogatás, technológia, munka- és tőkeigényesség, termelékenység stb. szempontjából is eltérnek egymástól. Elég utalni arra, hogy az élelmiszeripar több szegmensét, hasonlóan a gyógyszeriparhoz, csaknem teljesen néhány multinacionális cég dominálja. Ez utóbbi esetében azonban az importbehatolás mértéke jóval nagyobb, mint például az élelmiszeripar egy sor területén. A gép- és a ruhaipar mindig is (relatíván) a versenyszféra körülményei között működött. (A rendszerváltás előtt is sok szereplő, jelentős konvertibilis exportarány, gyorsan telítődő, érzékeny kereslet jellemezte ezt a két ágazatot, míg az élelmiszeripar

és a vegyipar egy sor területén fennmaradtak a domináns pozíciók.) Jelentős eltérést okoz az egyes ágazatok között a bérmunka eltérő (a ruhaiparban meghatározó, de alig növekvő, míg a gépiparban, a kilencvenes években gyorsan növekvő) súlya is. Sőt, a legjelentősebb eltérések (új tevékenységek megjelenése, korábban lemaradó tevékenységek megújulása, mások elavulása) éppen az egyes ágazatokon belül, a szakágazatok között alakultak ki. A jelentős számítási igény miatt (és terjedelmi okokból is) a következőkben a kiválasztott szakágazatok egészére kimutatható ágazati hatásokat és azok időbeli változását mutatjuk be.

Az ágazati hatás vizsgálatára szórásanalízist végeztünk (az említett okok miatt az 1995-re korábban végzett számításainkat is csak 1999-re és 2000-re ismételtük meg).

Szórásanalízissel a vállalatok különböző csoportjaira jellemző különbségek (a csoportképző ismérveknek valamely mérhető jellemzőre vonatkozó hatása és annak szignifikáns vagy nem jelentős volta) tárhatók fel. (A vizsgált változók normálistól eltérő eloszlása miatt a szórásanalízis hagyományos statisztikai értelemben nem alkalmazható, mivel a levonható következtetések megbízhatóságáról nem ad információt.) A csoportok közötti (külső) és a csoporton belüli (belső) szóródások közeli vagy lényegesen eltérő értékei alapján mégis megállapítható, hogy a csoportképző ismérvek nem, vagy ellenkezőleg, jelentős hatással bírnak. (Lényegtelen a hatás, ha a külső és a belső szórásnégyzet aránya <2,5-szeres, mérsékelt, ha 2,5 és 10-szeres érték közé esik, és jelentős, ha több mint tízszeres.)

Megvizsgáltuk az összes feldolgozóipari vállalat és a négy kiválasztott szakágazat összes vállalata valamennyi kiválasztott mutatójára a külső és belső szórásnégyzetek viszonyát, és ezzel az ágazati hatásokra kerestünk választ. A kapott eredmények több szempontból is meglepőek és érdekesek.

Az 1995. évi adatokkal végzett számításaink eredményeként figyelemre méltó volt, hogy míg a *vegyipar ágazati hatása minden változóra lényegtelennek bizonyult*, addig a *ruhaipar több mutatója* (mint a befektetett eszközök, beruházások, készletek, a saját tőke és a szellemi termékek, a beruházási és fejlesztési hitelek, valamint a belföldi értékesítés) *jelentős hatással bírt*. A *gépipar*nál csak a fizetett osztalék és a beruházási-fejlesztési hitelek igénybevétele terén találtunk erős ágazati hatást.

Mérsékelt ágazati hatás volt kimutatható a vegyiparon kívül mindhárom vizsgált iparágban az adózás előtti és az adózott eredménymutatók, a fizetett adó (a gépipar kivételével), az osztalék és az export, valamint (a ruhaipar kivételével) a befektetett eszközök, beruházások és a saját tőke mutatóira. Az élelmiszeriparban még a beruházási-fejlesztési hitelek, a gépiparban pedig a belföldi értékesítés jelzett mérsékelt ágazati hatást, míg az összes többi változó lényegtelennek bizonyult.

Várakozásainkkal merőben ellentétes eredményt kaptunk a külföldi cégek feltételezett eltérő viselkedésére vonatkozóan. A vizsgált ágazatokban, 1995-ben a külföldi cégek értelemszerűen az állami tulajdon (élelmiszeripar és gépipar), valamint a magántulajdon (gép- és ruhaipar) tekintetében mutattak lényeges eltérést az iparág többi vállalatához viszonyítva. Figyelemre méltó volt még a külföldi cégek lényeges szerepe a kísérleti fejlesztések terén a vegyiparban. Ezen kívül, gyakorlatilag minden más vizsgált változóra lényegtelen hatást gyakoroltak (a vegyiparban a kifizetett osztalékok és az igénybe vett fejlesztési hitelek kivételével, ahol mérsékelt hatás volt kimutatható).

Az évtized közepére kapott eredményekkel szemben 1999-ben és 2000-ben – a teljes feldolgozóipari sokaságra – egy sor változó esetén jelentős, sőt a textil- és az élelmiszeripar esetében több mutatóra extrém ágazati hatás volt kimutatható.

– A *vegyipar* ágazati hatása gyakorlatilag minden változóra jelentéktelennek bizonyult 1999-ben is, az export kivételével, ahol mérsékelt (6,5-szeres) hatás volt kimutatható. (Ezen kívül az alvállalkozói teljesítményekre kaptunk extrém, 138-szoros mutatót.) 2000-re a vegyipari export ágazati hatása ismét jelentéktelenné vált, és csak az ELABE mutatójánál regisztrálhattunk mérsékelt (6,4-szeres), és az alvállalkozói teljesítménynél extrém (231-szeres) értékeket.

– A *gépipar* 1999-ben csak a belföldi értékesítésre (15-szörös), a beruházási és fejlesztési hitelekre (12-szeres) gyakorolt erős, az ELABE-mutatóra (5-szörös) és a hosszú lejáratú kötelezettségre mérsékelt ágazati hatást. 2000-ben a belföldi értékesítés mutatója már csak mérsékelt (7,1) hatást mutatott, míg a beruházási és fejlesztési hitelekre, az ELABE és a hosszú lejáratú kötelezettségekre jelentőssé vált (25, illetve 13-szoros ágazati hatás).

Ellentétben a vegyiparra és a gépiparra jellemzőkkel, az *élelmiszeripar és a textil-ruházati ipar* esetében a külső és az ágazaton belüli (belső) szórásnégyzet aránya több változónál sokszoros értéket jelzett 1999-ben és – némi módosulással – 2000-ben is.

– 1999-ben kiugró értékeket kaptunk az alvállalkozói teljesítményekre (az élelmiszeriparban 96-, a textilipar esetében 500-szoros!!!), a beruházási és fejlesztési hitelekre (90-, illetve 124-szeres), az exportra (77-, illetve 97-szeres), a beruházásokra (34-, illetve 278-szoros) és a hosszú lejáratú kötelezettségekre (26-, illetve 57-szeres mutatók).

– 2000-ben az alvállalkozói teljesítmények változója „csak” jelentős (a vegyiparra kimutatható értéknél jóval kisebb, az élelmiszeriparban 31-szeres, a textil-, ruházati iparban pedig 11-szeres) hatást jelzett. Extrém értékek adódtak ismét mindkét ágazatban a beruházási és fejlesztési hitelekre (337-, illetve 320-szoros), az exportra (85-, 64-szeres mutatók), a hosszú lejáratú kötelezettségekre (68-, és a ruhaiparban 152-szeres), és a beruházások mutatóira (42-, illetve 140-szeres értékeket kaptunk).

– Az *élelmiszeripar* 1999-ben erős (11–13-szoros) ágazati hatást mutatott a tárgyi eszközök, az amortizáció, a nettó árbevétel, az anyagjellegű ráfordítások mutatóinál. Mérsékelt hatást regisztrálhattunk az eszköz- és tőkeellátottság mutatóinál, az eredménymutatóknál és az adófizetési kötelezettségénél. 2000-ben a tárgyi eszközök, az anyagjellegű ráfordítások és a nettó árbevétel erős ágazati hatása mellett még az ELABE és a mérleg szerinti eredmény mutatói is erős hatást jeleztek. Az amortizáció, a belföldi értékesítés, a saját tőke és (a mérleg szerinti eredmény kivételével) valamennyi eredménymutató mérsékelt hatást gyakorolt a feldolgozóipar egészének átlagos mutatóira. A személyjellegű ráfordítások éppen meghaladták a jelentéktelen kategóriát.

– A *textil-ruházati ipar* esetében (feltehetően a bérmunkakapcsolatok meghatározó jelentősége miatt) a legtöbb változóra extrém ágazati hatást kaptunk mindkét vizsgált évben. Mérsékelt hatást 1999-ben csupán az osztalékfizetés és a személyjellegű ráfordítások mutatóinál találtunk. 2000-ben az osztalékfizetés hatása jelentéktelenné vált, viszont az adófizetési kötelezettségek mutatójánál mérsékelt hatás volt regisztrálható. Ez volt az egyetlen ágazat, ahol a külföldi tőkére (1999-ben 19-szeres, 2000-ben 13-szoros) és a jegyzett tőkére is (28-, illetve 21-szeres) jelentős ágazati hatás volt kimutatható.

A képzett mutatókra

– A *gépipar* esetében 1999-ben csupán a vállalatban maradó profit (var11) mutatója jelzett extrém, és az eszközarányos adózott eredmény (var8) mérsékelt ágazati hatást. 2000-ben az említettek mellett még az eszközarányos eladósodás mutatója (var3) is megjelent az extrém hatású változók között.

– A *vegyipar* ágazati hatása 1999-ben (a textil-ruházati és az élelmiszeriparhoz hasonlóan) az árbevétel-arányos munkaköltség (var12) és az árbevétel-arányos cash flow (var1) mutatójára volt kirívó. Ezen kívül még a vállalatban maradó profit (var11) és az árbevétel-arányos üzemi eredmény (var5) esetében regisztrálhattunk extrém értékeket. Erős ágazati hatás mutatkozott az eszközarányos adózott eredmény (var8) és az adóterhelés (var9) változóinál, az eszközarányos eladósodás (var3) és a beruházások fedezettségét jelző arányszámoknál (var17). 2000-ben az eszközarányos eladósodás (var3) extrém hatása sokszorosra nőtt, és az árbevétel-arányos munkaköltség (var12) is extrém értéket vett fel.

– A *textil-, ruházati iparban* az említett extrém értékek mellett az eszközarányos eladósodottság (var3), az árbevétel-arányos üzemi eredmény (var5) és az árbevétel-arányos anyagköltség (var13) mutatóinál regisztráltunk jelentős ágazati hatást 1999-ben. 2000-ben, ezzel szemben, már csupán a cash-flow (CF, 98-szoros), a beruházások fedezettségének (var17, 43-szoros) és az adóterhelés (var9, 37-szeres) mutatói jeleztek kiugró értékeket.

– Az *élelmiszeriparban* – a vegyiparhoz hasonlóan – 1999-ben jelentős ágazati hatás érvényesült az eszközarányos adózott eredmény (var8) és az adóterhelés (var9) mutatóinál, valamint az árbevétel-arányos anyagköltség (var13) mutatójánál. 2000-re az adóterhelés hatása már csak mérsékelt volt, míg a bevételarányos anyagköltség mutatója (var13) jelentéktelenné vált.

A szórásanalízist a külföldi tőkével működő feldolgozóipari cégek⁹ összességére és a kiválasztott ágazatokra elvégezve, a fentiekől meglehetősen különböző eredményeket kaptunk, és 1999-ről 2000-re is érdekes változásokat figyelhetünk meg.

– A külföldi tőkével működő cégek csoportján belül 1999-ben a *gépipar* ágazati hatása (az osztalék- és az adófizetési kötelezettség kivételével) minden változó esetén kiemelkedő volt. 2000-ben ezzel szemben már csak a beruházási és fejlesztési hitelek, az ELABE és a hosszú lejáratú kötelezettségek mutatói jeleztek erős (57-28-szoros) kapcsolatot. Mérsékelt ágazati hatás a belföldi értékesítésre volt kimutatható.

– A *vegyipar* 1999-ben érdekes módon, a gépiparral ellentétben, a külföldi cégek körében is csupán az alvállalkozói teljesítmény értékére (extrém értékkel) és az exportra gyakorolt jelentős (36-szoros) ágazati hatást. 2000-ben is – az alvállalkozói teljesítmény extrém értéke mellett – csupán az ELABE mutatója jelzett erős ágazati hatást, és mérsékelt összefüggés volt kimutatható a rövid lejáratú kötelezettségek, az export, az anyagköltségek és a belföldi értékesítés mutatóival.

– Az *élelmiszeripar* ágazati hatása a külföldi tőkével működő cégek körében 1999-ben még kifejezettebb volt, mint a teljes sokaság körében. Erős kapcsolat volt megfigyelhető az export, a beruházások, a hitelek és kötelezettségek, a nettó árbevétel és az anyagjellegű ráfordítások, a tárgyi eszközök és az amortizáció esetében. 2000-ben ugyanakkor a beruházási és fejlesztési hitelek, valamint az export mutatói egészen kirívó (374-, illetve 100-szoros), a beruházások és a hosszú lejáratú kötelezettségek (63-75-szörös) értékeket vettek fel. Erős ágazati hatást mutattak az alvállalkozói teljesítmény (27-szeres), az anyagköltségek, az eszközműutatók, a nettó árbevétel és a mérleg szerinti eredmény mutatói is. A belföldi értékesítés, a személyjellegű kifizetések és a többi eredménymutató mérsékelt ágazati hatást jelzett.

– A *textil-ruházati ipar* különállása 1999-ben és 2000-ben is egyértelmű: 1999-ben csak a létszám és az osztalék mutatóinál nem volt kimutatható erős kapcsolat, míg valamennyi többi változóra kiemelkedő vagy extrém értékek adódtak. 2000-ben, hasonló-

⁹ 1999-re és 2000-re, a második fejezethez hasonlóan, itt is valamennyi 10 százaléknál nagyobb külföldi tulajdonhányaddal rendelkező cégre végeztük a számításokat, mivel, amint az az előző fejezetből is látható, időközben egyre inkább a tisztán külföldi cégek váltak dominálónak a külföldi tulajdonú cégcsoportban.

an, a legtöbb változóra extrém értékeket kaptunk, mérsékelt összefüggést az adófizetési kötelezettségek és az állományi létszám mutatóival regisztrálhattunk, míg az osztalékfizetés hatása jelentéktelen volt.

Korrelációs kapcsolatok kiemelt ágazatonként

A kiemelt ágazatok (1999. és 2000. évi) korrelációs mátrixainak néhány érdekessége a következőkben foglalható össze:

Élelmiszeripar

– Az *élelmiszeriparban* 1999-ben, várakozásunknak megfelelően, a *létszámadatok* (és kisebb mértékben a munkaköltségek) szorosabb összefüggést mutattak a tárgyi eszközökkel és a saját tőkével, mint a feldolgozóipar egészében. 2000-re a belföldi értékesítéssel, a nettó árbevétellel szorossá ($>0,8$), az exporttal is erősebbé ($0,7$) vált a kapcsolat, míg a saját tőkével, jegyzett tőkével mérséklődött, a külföldi tőkével pedig már semmilyen kapcsolat nem volt kimutatható.

– Az *eredménymutatók* 1999-ben kizárólag egymással korreláltak, és gyakran negatív kapcsolatot mutattak a többi változóval (mint például az exporttal, a rövid és hosszú lejáratú kötelezettségekkel, a beruházási és fejlesztési hitelekkel). A beruházások is gyakorlatilag korrelálatlanok voltak, vagy a mérleg szerinti eredménnyel gyenge negatív összefüggést regisztrálhattunk. 2000-re hasonló értékek adódtak, de az eszközökkel, rövid lejáratú kötelezettségekkel és a belföldi értékesítéssel is kimutatható volt némi (a véletlennel azonos) kapcsolat.

– A *külföldi tőke* a jegyzett tőkével (mindkét évben) nagyon szoros ($>0,9$), a különféle eszközműveletekkel és a belföldi értékesítéssel 1999-ben erős ($>0,7$), a nettó árbevétellel és a munkaköltségekkel gyenge ($>0,6$) kapcsolatokat mutatott. 2000-ben a belföldi értékesítéssel és a nettó árbevétellel is már csak véletlenszerű együttmozgás mutatható ki. Az export és az eredménymutatók ugyanakkor mindkét évben a külföldi működő tőkétől teljesen függetleneknek bizonyultak.

Textil-, ruházati ipar

– A *textil-, ruháiparban* 1999-ben alig akadt nagyon szorosan együtt mozgó változó: csupán a *nettó árbevétel*, *export*, *anyagköltségek*, *rövid lejáratú kötelezettségek*, valamint (az előbbiektől függetlenül) a *munkaköltségek és létszám* mutatóira kaptunk $>0,9$ együttműködési értéket. Szoros együttmozgás ($>0,8$) mutatkozott az *eszköz- és tőkeellátottság* (KMT is), a *rövid lejáratú kötelezettségek*, az *export* és a *nettó árbevétel* között.

– Az *export* a *különböző eredménymutatókhoz* 1999-ben a teljes sokaságénál gyengébben, de említésre méltó mértékben kapcsolódott. Sajátos az osztalék és az export között megfigyelhető (a feldolgozóipar egészére kapott együttműködési értéknél) jóval erősebb ($0,78$) összefüggés. Az *egyéb bevételek és a létszámadatok* közötti kapcsolat szorossága is ($>0,7$) feltűnő. A *beruházások* viszont, a *külföldi tőkét* ($0,69$) kivéve, egyáltalán nem kapcsolódtak egyetlen vizsgált változóhoz sem.

– A *külföldi tőke* 1999-ben kizárólag a tárgyi eszközökkel mutatott szoros ($>0,8$) kapcsolatot, a hosszú lejáratú kötelezettségekkel $0,7$ körüli és a beruházási és fejlesztési hitelekkel $0,7$ -es együttműködési értéket, míg a mérleg szerinti eredménnyel gyenge negatív együttműködési értéket kaptunk. Az *export*, a *nettó árbevétel* és az *eredménymutatók a külföldi tőkétől csaknem teljesen függetlenül alakultak*.

– 2000-ben: a nettó árbevétel, az anyagköltségek és (a mérleg szerinti eredmény kivételével) valamennyi eredménymutató teljesen egymástól függött (az együttműködési érték 1). Az *ex-*

port, a nettó árbevétel, az eszközök és az anyagköltségek szorosan kötődtek egymáshoz és az eredménymutatókhoz. Sajátos és csupán erre az ágazatra jellemző az export és az alvállalkozói teljesítmény mutatója közötti szoros ($>0,8$) együttthatóérték.

Vegyipar

– 1999-ben, ellentétben az előző két ágazattal, a teljes feldolgozóipari sokaságnál mért együttthatóknál is jóval szorosabb összefüggések adódtak minden változóra (még a létszám adatok is nagyon szorosan korreláltak csaknem valamennyi változóval). A páronként korrelációs együttthatók többsége nagyobb értéket vett fel, mint 0,9, de legalább 0,8 volt. Ez alól a fizetett osztalék változója volt kivétel, de még az osztalékfizetés is szorosabban korrelált valamennyi változóval ($>0,6$, $>0,5$), mint a feldolgozóipar egészében.

– 2000-ben az eszközök, a saját tőke, az export, a nettó árbevétel, valamint az anyagköltségek közötti kapcsolatok együttthatói (1) teljes függést jeleztek. A feldolgozóipari átlagnál jóval szorosabban kapcsolódtak a változók a külföldi tőkéhez is. Az eszközök, létszám, munkaköltségek nagyon szorosan ($>0,9$), a készletek, rövid lejáratú kötelezettségek, export, egyéb bevétel, üzemi eredmény, jegyzett tőke szorosan ($>0,8$), és a beruházások, nettó árbevétel, az adózás előtti és adózott eredmény is szoros ($>0,7$) együtttható értékekkel kapcsolódtak a vegyiparba befektetett külföldi tőke alakulásához. Az eredménymutatók egymáshoz való kapcsolatai teljesen azonossá váltak. Még az üzemi és a mérleg szerinti eredmény között is nagyon szoros összefüggés volt kimutatható, hasonlóan az adófizetési kötelezettséghez, de $>0,9$ -es együttthatókat kaptunk az eredménymutatók és az eszközök, készlet, saját tőke, valamint a létszám és a munkaköltségek közötti kapcsolatokra is. A vállalati eredményességet ebben az ágazatban kevésbé befolyásolta a belföldi értékesítés vagy a beruházások alakulása, és alig volt kapcsolat az eredménymutatók és az osztalékfizetés vagy az anyagköltségek között. Az ELABE, az alvállalkozói teljesítmények vagy a beruházási és fejlesztési hitelek egyáltalán nem korreláltak a többi változóval.

Gépipar

– A gépipar közismert exportorientáltsága a korrelációs kapcsolatokon is nyomon követhető. Még az eredménymutatókkal is nagyon szoros (üzemi eredmény) vagy szoros (az adó előtti és utáni eredmény) összefüggés tárható fel 1999-ben. 2000-re a gépipari export és a nettó árbevétel, valamint az anyagköltségek és az amortizáció közötti kapcsolatok teljes azonossággá váltak, és az export már (a mérleg szerinti eredmény kivételével) valamennyi eredménymutatóhoz nagyon szorosan ($>0,9$) kapcsolódott, hasonlóan az eszközzártottság mutatóihoz. Szoros összefüggést jeleztek az együttthatók az export és a készletek, valamint a rövid lejáratú kötelezettségek és a saját tőke mutatói között.

– Meglepő ugyanakkor az export és a külföldi tőke feldolgozóipari átlagnál jóval kisebb, gyakorlatilag független kapcsolata (1999-ben 0,28, 2000-ben 0,3), hasonlóan a jegyzett tőkével való kapcsolathoz (0,3).

– A belföldi értékesítés, az alvállalkozói teljesítmény, az adófizetési kötelezettség, a hosszú lejáratú kötelezettségek csaknem minden más változótól függetlennek bizonyultak 1999-ben. Az ELÁBE is feltűnően jelentéktelen. 2000-ben is a belföldi értékesítés csupán a hosszú lejáratú kötelezettségekkel jelzett viszonylag erős (0,7) és az ELABE-mutatóval lazább (0,6) kapcsolatot.

– Sajátos eredmény az is, hogy ebben az ágazatban a tőkeerő (a jegyzett tőke a külföldi tőkéhez hasonlóan) jóval gyengébb összefüggést mutatott a többi változóval, mint a többi ágazatban vagy a feldolgozóipar egészében. (Ellentétben a saját tőkével, amely

mindkét évben nagyon szorosan kapcsolódott az eszközmutatókhoz, a beruházásokhoz, az adózás előtti és adózott eredményhez, és szorosan az exporthoz, a nettó árbevételhez, az anyag- és munkaköltségekhez, de még a foglalkoztatottak számával is kimutatható volt a kapcsolata.) 2000-re a jegyzett és a külföldi tőke közötti kapcsolat azonossággá vált (az együttható értéke 1), míg a többi változóval való kapcsolat továbbra is igen gyenge maradt: >0,6 együttható érték csupán a személyjellegű ráfordításokkal, az ELABE mutatójával és az egyéb bevételekkel volt kimutatható. A véletlenül alig erősebb összefüggés a rövid lejáratú hitelekkel, készletekkel és a beruházásokkal tűnt fel.

– Az eredménymutatók egymással való korrelációs együtthatói 2000-re 1-es értéket vettek fel, és valamennyi nagyon szorosan kapcsolódott az eszközmutatókhoz, saját tőkéhez, exporthoz, és a beruházásokkal, amortizációval, anyagköltségekkel szoros (>0,8) együttható értékek adódtak. Ezzel szemben a gépipar eredményessége a külföldi és a jegyzett tőke nagyságától gyakorlatilag teljesen függetlenül alakult.

– Alig volt kimutatható kapcsolat a létszám, az osztalék és az adófizetési kötelezettség és az egyéb változók között. (A létszámadatok kizárólag a személyjellegű ráfordításokkal mutattak – nagyon szoros – kapcsolatot, az egyéb bevételek, ELABE és a készletek mutatóival 0,7-es, és a külföldi és a jegyzett tőkével, valamint a beruházásokkal, eszközértékkel 0,6-os együttható értékeket kaptunk 2000-ben.)

A fentiekből tehát egyértelmű, hogy a termelési tényezők közül az eszköz- és tőkeel látottság alapvetően meghatározta a vállalatok fejlődési lehetőségeit. A beruházások, beruházási és fejlesztési hitelek, a rövid és hosszú lejáratú kötelezettségek is jelentősen befolyásolták az elért eredményeket, hatásuk azonban a vállalati eredményességre az egyes években és ágazatonként is eltérően alakult.

A piaci viszonyok alakulása – a feldolgozóipar egészében elsősorban a belföldi értékesítés – fontos tényezője volt a nettó árbevétel, eszközellátottság, anyagjellegű ráfordítások, beruházások, beruházási és fejlesztési hitelek alakulásának. A belföldi értékesítés eredménymutatókkal való nem túl szoros kapcsolata azonban a vizsgált időszakban sokat gyengült. Ezzel szemben a kilencvenes évek második felében az exportképesség alakulása jelentette a legfőbb, míg a külföldi tőke egyre szerényebb forrását a vállalati eredményesség, tőkemegtérülés, termelékenység javulásának. (Láttuk, hogy a külföldi tőke eredményességi mutatókkal való kapcsolata még a külföldi cégek szűkebb körében is gyakorlatilag teljesen eltűnt 2000-re.)

Fontos tényezőnek bizonyult az anyagjellegű ráfordítások alakulása is, míg a vállalatméret, létszám, bér- és bérjellegű kifizetések sokkal kevésbé (elsősorban a belföldi értékesítéshez kapcsolódva és egyre lazábban, és meglepő módon nem a munkaigényes ágazatokban, hanem a vegyiparban) tűntek fel a vállalatfejlődést, eredményességet meghatározó tényezőként. A személyjellegű ráfordítások és a létszám a külföldi tulajdonú cégek körében a feldolgozóipari átlagnál szorosabban kapcsolódott elsősorban a belföldi értékesítéshez, azonban jelentősége itt is sokat mérséklődött.

Elemzésünkben ugyanakkor az is jól látható, hogy az a körülmény, hogy az adott termelési tényezőt (eszközt, tőkét, munkát) mely ágazatba (és egy következő tanulmányban vizsgálandó, hogy az egyes ágazaton belül mely tevékenységbe) fektették, nagyon eltérő eredményekre vezetett.

Gazdaságpolitikai szempontból fontos tapasztalat, hogy az adófizetési kötelezettség gyakorlatilag nem kapcsolódott a vállalatok gazdálkodásának eredményességéhez (de az osztalékfizetés sem). Az alvállalkozói teljesítmények teljes különállása is arra utal, hogy a vállalatok ma még kevésbé (még a külföldi cégek sem) használják ki a hálózatépítést mint a teljesítménynövekedés, specializálódás, versenyképesség javításának fontos eszközét. Fontos problémát jelez, hogy azok a változók (a szellemi termékek és a kísérleti fejlesztések változói), amelyek valamennyire lehetővé tették a vállalatok kutatás-

fejlesztésre fordított erőfeszítései hatásának elemzését, ma már nem szerepelnek a vállalatok pénzügyi beszámolóiban. (Nem beszélve a vállalatfejlődés egyéb fontos tényezőinek mérésére szolgáló változók hiányáról, mint például bérkategóriák, képzettségi, tudásszintet jelző változók.) Pedig fontos lenne tudni például, hogy vajon időközben – az export dinamikus bővülésével és szerkezetének változásával összefüggésben – változott-e az a 1996-ban kimutatott kapcsolat, mely szerint a szellemi termékek és a kísérleti fejlesztések csaknem kizárólag a belföldi értékesítéshez fűződtek.

FÜGGELÉK

A következő táblázatok tartalmazzák az abszolút és a származtatott mutatók leírását, majd egy ábrán a változók közötti kapcsolatok klaszteranalízisének eredményét mutatjuk be.

F.1. táblázat

Abszolút adatok		
Megnevezés	Jelölés	1996–2000
Szellemi termékek	mt96_5	I*
Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	mt96_6	I*
II. TÁRGYI ESZKÖZÖK	mt00_8	I
Beruházások	mt00_12	I
I. KÉSZLETEK	mt00_20	I
ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN	mt00_41	I
D. Saját tőke	mt00_42	I
V. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	mt00_47	I
I. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	mt00_53	I
Beruházási és fejlesztési hitelek	mt00_54	I
II. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	mt00_60	I
01 Belföldi értékesítés nettó árbevétele	mt00_69	I
02 Exportértékesítés nettó árbevétele	mt00_70	I
I. Értékesítés nettó árbevétele (NÁB)	mt00_71	I
II. Egyéb bevételek	mt00_72	I
07 Eladott áruk beszerzési értéke	mt00_78	I
08 Alvállalkozói teljesítmények értéke	mt00_79	I
IV. Anyagjellegű ráfordítások	mt00_80	I
V. Személyi jellegű ráfordítások	mt00_84	I
VI. Értékcsökkenési leírás	mt00_85	I
A. ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDM.	mt00_88	I
E. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	mt00_102	I
XIII. Adófizetési kötelezettség	mt00_103	I
F. ADÓZOTT EREDMÉNY	mt00_104	I
19 Fizetett (jávahagyott) osztalék	mt00_106	I
Jegyzett tőke 94. dec. 31-én	ta00_9	I
Jegyzet tőkéből külföldi tulajdonban	ta00_15	I
Átlagos statisztikai állományi létszám	ta00_174	I

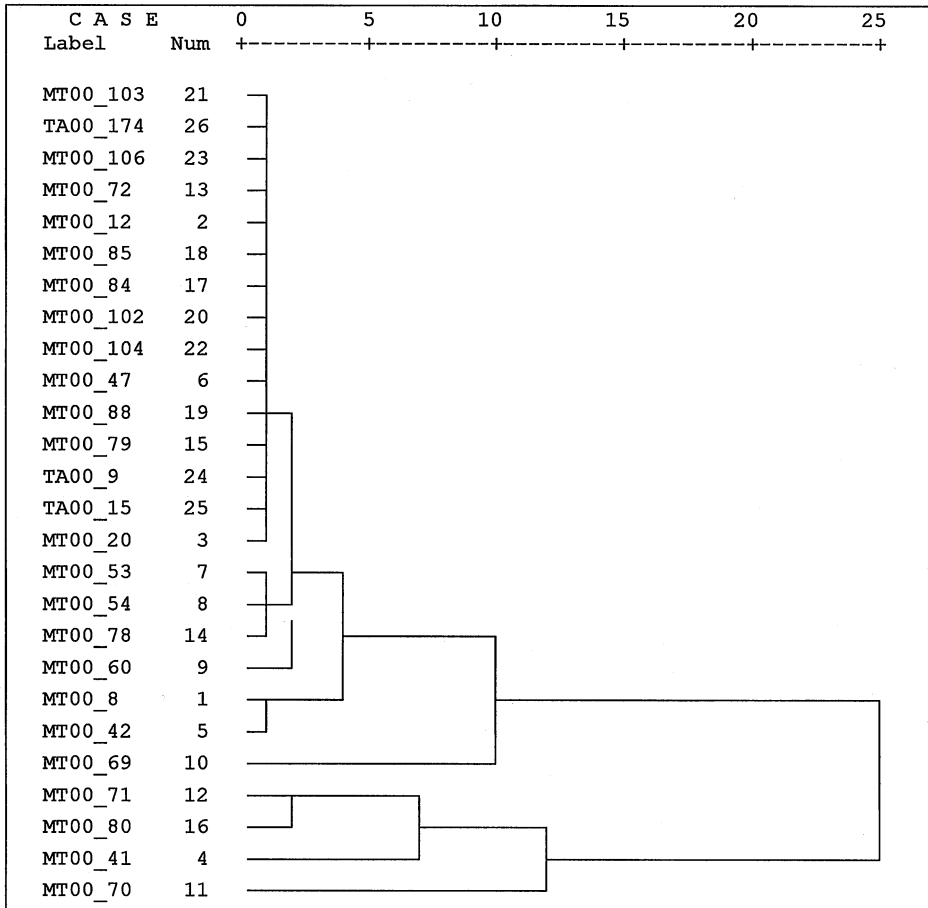
Megjegyzés: a *-gal jelölt változókra csak 1996-ban rendelkezünk adatokkal. A mutató melletti szám az évet jelöli, az adott esetben 2000-et.

Képzett mutatók*

FDI96	Jegyzett tőkéből külföldi tőke a jegyzett tőke százalékában, 1 = tisztán hazai, 2 = többségi hazai, 3 = többségi külföldi, 4 = 100%-os külföldi tulajdonban lévő cég
LSZ96	Átlagos állományi létszám: 1 = 0 foglalkoztatott, 2 = 1–10 fő minicég, 3 = 10–49, kisvállalat, 4 = 50–250, középvállalat, 5 => 250, nagyvállalat
EXAB96	Exportárbevétel a nettó árbevétel (NÁB) százalékában, 1 = nem exportál, 2 = nettó árbevételének kevesebb, mint 30%-át exportálja, 3 = árbevételének 30–70%-át exportálja, 4 = az exportorientáció mértéke nagyobb mint 70%.
KL_96	Tőke/munka = egy foglalkoztatottra jutó összes eszközérték (millió Ft/fő)
CF_96	Cash Flows = nettó árbevétel (NÁB) + egyéb bevétel – anyagjellegű ráfordítások – személyjellegű ráfordítások
VAR1_96	Árbevétel-arányos CF = CF a nettó árbevétel százalékában (%)
VAR2_96	1 főre jutó nyereség = (NÁB – anyagjellegű ráfordítás)/létszám (millió Ft/fő)
VAR3_96	Eszközarányos eladósodás = (hosszú lejáratú + rövid lejáratú kötelezettségek) az összes eszköz százalékában (%)
VAR4_96	Eszközarányos CF = Cash Flows a tárgyi eszközök százalékában (%)
VAR5_96	Árbevétel-arányos üzemi eredmény = üzemi eredmény a NÁB százalékában
VAR6_96	Árbevétel-arányos adó előtti eredmény = adó előtti eredmény a NÁB százalékában
VAR7_96	Árbevétel-arányos adózott eredmény = adózott eredmény a NÁB százalékában
VAR8_96	Eszközarányos adózott eredmény = adózott eredmény az összes eszköz százalékában
VAR9_96	Adóterhelés = adófizetési kötelezettség az adózás előtti eredmény százalékában
VAR10_96	Tőkehozam = osztalék a jegyzett tőke százalékában
VAR11_96	Vállalatban maradó profit = mérleg sz. eredmény az adózott eredmény százalékában
VAR12_96	Árbevétel-arányos munkaköltség = személyjellegű ráfordítások a NÁB százalékában
VAR13_96	Árbevétel-arányos anyagköltség = anyagjellegű ráfordítások a NÁB százalékában
VAR14_96	Egy főre jutó árbevétel = nettó árbevétel/létszám (millió Ft/fő)
VAR15_96	Egy főre jutó exportárbevétel = exportértékesítés/létszám
VAR16_96	Egy főre jutó munkaköltség = személyjellegű ráfordítások/létszám
VAR17_96	Beruházások fedezettsége = beruházások az amortizáció százalékában

Megjegyzés: a változó melletti szám az adott évet jelzi.

A változók kapcsolata, feldolgozóipar, 2000
 Hierarchikus klaster analízis
 A változók közötti átlagos kapcsolat dendogramja2



Megjegyzés: A jelmagyarázatot lásd az abszolút mutatók leírásánál, az F/1. táblázatban

Hivatkozott irodalom

- Halpern L. – Körösi G.* [2000]: Efficiency and Market share in the Hungarian Corporate Sector. CEPR, Discussion Paper Series, No. 2544.
- Hamar J.* [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, 4. szám.
- Temesi Jné – Törökné, Matits Á.* [1984]: A modellezhetőség feltételeinek elemzése az iparvállalatok mutatói alapján. (Sztochasztikus módszerek a döntés-előkészítésben). Tankönyvkiadó.

ÚJ KÖNYVEK

Surányi Sándor: Források, népesedés a globális gazdaságban

AULA Kiadó, Budapest, 2001. 292 o.

Surányi Sándor könyve a világgazdasági kutatás és irodalom fontos, értékes alkotása. A könyv a fenntartható fejlődés fogalmi problémáit, jelenségeit és feltételeit számba vevő, a világgazdasági változásokat, a tényeket rögzítő és elemző szakirodalmat gazdagítja.

A szerző fenntartható fejlődésről ír. Tehát ami a könyv fejezeteiben megjelenik, az nem a fenntartható gazdasági növekedés, hanem a fejlődés világgazdasági feltételrendszere, annak struktúrája és változása. Számomra valójában az emberiségről, a világnépesség lehetőségeiről és küzdelmeiről szól a könyv. Ennek aligha lehet más meghatározó tényezője, mint amiről a szerző a könyv 263. oldalán ír: „ENSZ-becslés szerint 2000 és 2050 között a világnépesség 6,1 milliárdról 9,4 milliárdra nő, és a növekmény 98 százaléka a 3. világra jut.” Nemcsak pusztán a népességszámról van szó, hanem a harmadik világ, vagyis a többség sorsáról is. A fenntartható fejlődés gondoljai jobban felszínre hozzák a demográfiai robbanással küzdő nagy többség gondoljait. Ez a könyv ennek megértését segíti – hozzáértően és beleérzően.

A szerző négy egymásra épülő fejezetben elemzi a fenntartható fejlődés forrásait, a természeti kincsek hasznosításának problémáit, a világelelmezés biztonságának gondoljait és a vele szoros összefüggésben lévő demográfiai fejlődés (robbanás) hatásait, trendjeit.

A könyv első fejezete „A fenntartható fejlődés fogalma és lehetőségei” címet viseli. A 25 részre tagolt fejezet az olvasó, a kutató számára 3 nagy csoportba összefoglalható: (1) a fejlődés és a források; (2) a megvalósulás feltételrendszere; (3) a fejlődés és a mai világ gondoljai. (Ez a csoportosítás az érdeklődő olvasó kísérlete, lehet, hogy nem egyezik a szerző eredeti törekvéseivel. Csak könnyíteni akarom a feldolgozást.)

A „fejlődés és a források” gondolatkört a szerző szemléletében mint a fenntartható fejlődést, valamint a természeti erőforrások meglétét, megmaradását és hasznosításának módját kell és lehetséges felfogni. Ebben a részben, pontosabban az alfejezetekben fogalmazza meg a könyv a fenntarthatóság egyik lehetséges definícióját. „...olyan növekedési módozatot értünk alatta, amely nem szakadhat meg, teremti, semmint felemészti a további fejlődés lehetőségeit jövőbeni generációk sokasága számára” (13. o.).

A világmodellekről szólva a szerző négy eshetőségre hivatkozik: 1) A folyamatos növekedés. 2) Az S alakú fejlődés. 3) A növekedés és hullámlás. 4) Gyors, az eltartó képesség korlátjait figyelmen kívül hagyó növekedés és az azt elkerülhetetlenül követő összeomlás. E lehetőségeket számba véve a szerző inkább a források hasznosításának módját, a velük való ésszerű gazdálkodást elemzi. Ebben fontos helye van a források

klasszifikációjának: „megújuló”, „félíg megújuló”, „nem megújuló” csoportba sorolá-
suknak, ami a tanulmány további gondolatmenete szempontjából fontos. Különösen
jelentősnek tartom a források hasznosításának társadalmi környezetéről, ezzel összefü-
gésben az ipari társadalom és a fejlődő világ gazdasági tevékenységének eltéréseiről
írottakat. A megkülönböztetésről viták folynak. Sokakkal együtt a szerző sem tesz
egyenlőséget a környezetszennyezés paramétere alapján tetten érhető ökológiai kártevés
vagy a „túlzott fakivágás” és „talajpusztítás” környezetkárosító jelenségei között. Fonto-
sak a könyvnek azok az információi, melyek e vitákról, a különböző közgazdasági
irányzatoknak, vagy akár a neomalthusianusoknak e vitában kifejtett nézeteiről szólnak
(például, hogy „az emberiség elherdálja pótolhatatlan természeti tőkéjét...”).

Ezzel a könyv által tárgyalt – véleményem szerint – egyik legfontosabb kérdéshez ju-
tottunk, nevezetesen, hogy a technikacentrikus fenntarthatóság-elmélet vagy a társadalmi
hatások szűrőjén átment ökológiacentrikus gondolatok fejlődése tartalmazza-e a legfonto-
sabb érveket a föld eltartó képességére, illetve a fejlődés feltételeinek a fenntarthatóságára
vonatkozólag. (Ebben az összefüggésben merül fel a Római Klub vitáinak és tanulmányai-
nak a hasznosítása és újragondolása, amire a szerző is inspirálja az olvasót.)

Ami a növekedési ütemet illeti, a szerző interpretációja szerint „a társadalmilag
szükséges növekedési ütem” – a harmadik világ szerepének reális megítélését is felveti,
ahol számottevő növekedés nélkül elképzelhetetlen a szakadék mélyülésének akár csak a
megállítása is. Ezzel összefüggésben három alapvető problémával kell számolnia:
(1) „...a források egy részének a környezet és a természet védelmére fordítása a fejlő-
dés rovására mehet” (2) „...a fejlett országok elkerülhetetlen kötelezettségvállalása...”
(3) a dél jogai. (vö. 52–53. o.) A szerző álláspontja tehát abban egyértelmű, hogy külső
erőforrásokra van szükség. Erről a témáról – a segítségnyújtás, illetve kötelezettségváll-
alás módozatairól – a vita a világban tovább folyik, beleértve azt is, hogy a fejlett or-
szágok GDP-jük egy meghatározott részét bocsássák a szegény országok rendelkezésé-
re, fejlődésük megsegítésére.

Hadd idézzem a könyv néhány idevonatkozó megállapítását: „Willy Brandt ... az
ún. stockholmi kezdeményezés keretében azt javasolta az ENSZ főtitkárának, hogy a
90-es évekre a 0,7 százalékos célkitűzést 1 százalékra emeljék fel.” ... „A fenntartható
fejlődés biztosításához szükséges nettó tőkeátutalások a 90-es években a WIDER (az
ENSZ egyetem tudományos kutatóintézete – Gy. Z.) becslései szerint is megkövetelik a
fejlesztési segélyek GDP-n belüli részarányának mielőbbi 1 százalékra emelését.”
(53–54. o.)

Most ne nyissunk arról vitát, hogy áll a 0,7 százalék kontra 1 százalék, ill. e célkitű-
zés valóságos teljesítése. Nekem mindenesetre feltűnt, hogy az USA jelenlegi kormá-
nyának egyes tagjai, például O'Neil pénzügyminiszter is, milyen hevesen érvelnek az
ellen, hogy a fejlett ipari országok hazai össztermékük 0,7 százalékát fordítsák segé-
lyekre. (Figyelmet érdemelhet ugyanakkor, hogy Bill Gates a HVG „Világgazdasági
Fórum New Yorkban” című, 2002. február 9. számban megjelent beszámolója szerint a
támogatások mellett foglalt állást.)

A könyv a globalizálódó világgazdaság körülményeit figyelembe véve két irányban
folytatja tovább a polémiát a nemzetközi összefogás formáiról, a lehetséges kötelezett-
ségvállalásokról, illetve az állam szerepéről. Szerinte a mélyülő interdependenciák, a
határokon átgyűrűző globális problémák hatásai mindinkább előtérbe tolják a regionális,
sőt egyre inkább világméretű rendezés és szabályozás igényét, valamint a nemzetközi
szervezetek működésével és az állam szerepével kapcsolatos követelmények növelését.

Az állam szerepével összefüggésben a szerző hangsúlyozza annak kettős szerepkö-
rét, hogy egyrészt érvényesüljön az állam korlátozó, kényszerítő ereje a természeti kör-
nyezettel és forrásokkal való rablógazdálkodás ellen, másrészt segítse a környezeti ár-

talmakkal és a fejlesztés igényeivel birkózó társadalmi közösségeket. A könyv ennek kapcsán is a globális viszonyok közepette szükséges együttműködést ajánlja és a globális problémákra a demokratikus partneri viszonyok alapján keres megoldást. (103. o.)

A szerző által elemzett másik kérdéskör a természeti kincsekkel kapcsolatban előtérbe kerülő globális problémákat öleli fel. Ebből a részből is két nagy gondolatcsoportot érdemes kiemelni. Mindenekelőtt azt, hogy a világ ásványkincsei és egyéb természeti javai mind a földrajzi megoszlást, mind pedig a birtoklást és a velük való rendelkezés érvényesítését tekintve „konfliktushajlammal fertőzöttek”. Másrészt azt, hogy a globalizálódás körülményei között létrejött, vagy a korábban megformulázott egyezmények nehezen érvényesíthők, illetve egyeztetik össze a nemzeti és a regionális, a termelői és a fogyasztói-felhasználói érdekviszonyokat, nem is beszélve a TNC-knek a világgazdasági hullámzó értékítéleteiben is szerepet játszó, sokszor torzító gazdálkodási módszereiről.

A szerző a természeti források és a fejlődés során bekövetkező szerkezetváltozások (valamint a szükségletek ebből eredő módosulásai) figyelembevételével keresi az elfogadható választ a természeti kincsek már korábban is sokszor előrevetített esetleges szűkösségére. Ebben a fejezetben jelentős súlyt kap a nyersanyagforrások és az energia-hordozók készletviszonyainak a technológiai fejlődés tükrében végzett elemzése.

A XX. század utolsó harmadában-nyegyedében, nem kis részben az 1973-as olajár-robbanás kapcsán vált ismét széles körű vitatémává a világ nyersanyagokkal és energia-hordozókkal való ellátottsága, illetve a feldolgozóipar fejlődésének anyag- és energiain-tenzitása, beleértve az ún. dematerializálódás (a termelés anyagigényének csökkenése a fejlődés magasabb fokán) kérdését is, amire a szerző részletesen kitér.

Ebben az összefüggésben van jelentősége a világkészletek szűkösségének vagy bő-ségének, a hasznosítás és újrahasonosítás mértékének és milyenségének, a költségekkel kapcsolatos vitáknak, benne a felhasználói határ-, illetve alternatív költség elemzésének, vagy éppen a járadékok nagyságának, megoszlásának. Az elméleti áttekintésen túl a szerző a keresleti és kínálati oldal, valamint a főbb fogyasztók nyersanyag-politikájának vizsgálatával is igyekszik bemutatni a hazai erőforrások szerepét, illetve a modern vi-lággazdaság által nyújtott lehetőségeket. Ezzel összefüggésben kitér a nyersanyagok és energiahordozók előfordulásának földrajzi koncentrációjára és (egyebek mellett) az USA, Japán, illetve az EU ettől való függőségének alakulására.

Részletesen elemzi a nyersanyag-világgazdaság sajátos jellemvonásait és benne a transz-nacionális vállalatok (TNC-k) szerepét. Hangsúlyozza, hogy a nyersanyagok nemzetközi forgalma három csatornán keresztül bonyolódik: a TNC-k és leányvállalatai, hosszú lejáratú szállítási szerződések, valamint a szabadpiac. A szerző e fejezetben végigkíséri a TNC-k szerepének változásait, beleértve a nyersanyag-exportőr országok velük szem-ben tanúsított magatartásának ártértelelését is. A XX. század második fele jelzi legin-kább az ezen a téren bekövetkezett fontosabb változásokat. Az 1960-as évekig a kon-centráció és a monopolizáció útján meghatározó szerepet játszottak a világ nyersanyag-kitermelésében és -kereskedelmében, beleértve azok árait is. Az 1970-es évek során a világgazdasági változások és a gyarmati rendszer szétesése kapcsán megkérdőjelezték a TNC-k domináns szerepének fenntartását a világ nyersanyagellátásában. Államosítások-ra került sor, majd pedig új vállalkozási formák jöttek létre, elterjedtek a különböző szerződéses rendszerek (termékrészesedési, szolgáltatási, menedzsmentszerződések).

1980-as és 90-es években a globalizáció mélyülése, a világgazdasági nyitottság és a kölcsönös függőség erősödése ismét előtérbe emeli a kitermelő TNC-k stabilizáló szere-pét, a világgazdasági verseny követelményeihez való alkalmazkodóképességük, technológiai és menedzsmentismereteik révén. Radikális fordulatra került sor a nyersanyag-kitermelő fejlődő országok kormányai és a TNC-k kapcsolatában.

A szerző e változások sokrétű feltárásával bemutatja a nyersanyagellátás biztonságának hosszú távú megvalósítására irányuló törekvéseket (új együttműködési és létesítményfinanszírozási formák, a feldolgozás és újrahasznosítás rendszerének kimunkálása, a kereslet-kínálat kapcsolatának stabilizálása, a kockázat csökkentése stb.) E változásokkal együtt jár a szabadpiaci ellátás szerepének fokozása, a keresleti és a kínálati oldal szabályozása, intézményi rendszerének létrehozása és fejlődése.

A szerző részletesen ismerteti a nemzetközi nyersanyagkartellek jellemzőit (piackartell, termelési kartell, árkartell). Az eredetileg vállalati együttműködések formájában létrehozott szervezetek mellett a 70-es évektől új kormányközi kartellek jöttek létre (a korábban megalapított OPEC mintájára) és váltak különböző indíttatású viták tárgyává. A szerző elemzi sikerességük kritériumait és bemutatja igen korlátozott eredményességük gyökereit. Külön szót a nemzetközi áruegyezményekről, amelyekben termelők és fogyasztók együtt vesznek részt. Az irodalom ezeket multilaterális kormányközi megállapodásoknak nevezi, melyekkel az árhullámvás mérséklését szeretnék elérni.

A stabilitás és a kiegyensúlyozottság a nyersanyagpiac egyik fontos igénye. A nyersanyag-kitermelő fejlődő országok mai napig terjedő gondja a világpiac hullámzó, változó, válságokkal terhes mozgása, ami állandósítja bevételek, piaci részvételük bizonytalanságait. Ezért erős a törekvés a piacsabályozó megállapodások létrehozására, illetve egyezményes rendszerek megalkotására, mint amilyen például a szerző által is áttekintett Loméi Egyezmény.

Surányi Sándor a nyersanyagok szerepének elemzése során külön foglalkozik a fosszilis energiaforrásokkal, ezen belül az olajjal és a földgázzal. Elsősorban az 1973 után kialakult viszonyokat teszi vizsgálat tárgyává. Több fontos jellemzőt emel ki: az olajtartalékok koncentrációja, az olajtermelés és olajfogyasztás aszimmetriái, az olajtársaságok világpiaci szerepe, az OPEC működése, az OPEC-en kívüli olajexport szerepe. Kitűnő gondolatok merülnek fel a fejezet befejező részeiben, mint például az aktívabb energiapolitika szükségessége, a hazai energiaforrások fokozottabb felhasználása a megújuló energiaforrások bevonásával, a gazdaság energiaintenzitásának csökkentése. A szerző hangsúlyozza, hogy a fenntartható fejlődés, a természeti erőforrások biztonságos kezelése és megóvása még további elemzéseket és hatékonyabb nemzetközi együttműködést igényel. A felzárkózó vagy az átmeneti gazdaságok számára ez döntő fontosságú terület, amelyet a korábbi évtizedekben elhanyagoltak.

A tudományos elemzések olvasása közben az olvasó az érvelés milyenségére, meggyőző voltára figyel elsősorban. Ezt tettem magam is Surányi Sándor tanulmánya kapcsán. Az első két fejezetben, különösen a „fenntartható fejlődés”, illetve a természeti kincsek hasznosításának problémái során tudományos alaposággal sorakoztatja fel saját érveit és ütközteti a témával kapcsolatos ellentmondó állításokat. A könyv harmadik és negyedik fejezetében azonban a „száraz” tudományos alaposágon túl a szerző együttérző, szubjektív érvelését is kiéreztem. Beleérezzéssel, empátiával adja elő a harmadik világ egyes régióinak törekvéseit, emberi és társadalmi megnyilatkozásait. Egyetértek a szerző nem kódolt szimpátiájával és aggodalmával. Az éhezéstről és a nyomorról nem lehet „megállapítások” felsorolásával írni és beszélni.

A szóban lévő fejezetek elemzése a világelelmélet gondjait és kilátásait, a fejlesztés követelményeit írják le mind a közvélemény, mind a kutató szakemberek számára. Több fontos megállapítást tesz a szerző: az élelmiszerfelesleg-termelés és -kereskedelem erősen koncentrált, az élelmiszer-import mind több fejlődő ország számára társadalmilag fontos kérdés, a gazdaság, benne az élelmiszer-gazdaság szerkezete fontos tényező a probléma megoldásában.

A világelelmélet gondjai kapcsán az az egyébként nem új keletű tudományos vita kerül a felszínre, hogy globális, időleges, vagy az egyenlőtlen elosztást tükröző élelmi-

szerhiány jellemzi-e az élelmiszerellátást. Sokunknak Malthus, angol közgazdász munkássága, a malthusianizmus, illetve annak egy újabb („neo-”) változata jut az eszünkbe. Vajon tényleg túlnépesedésről, avagy az élelmiszer-termelés és -elosztás, még inkább pedig alapvetően a jövedelemelosztás anomáliáiról van-e szó? Talán ez utóbbiról!? A szerző álláspontja is inkább erre utal. A FAO és más nemzetközi szervezetek megnyilatkozásai alapján úgy foglal állást, hogy „globális mértékben elegendő élelmiszer terem ...” (180. o.)

Ezzel együtt a fejezet inkább a gondokra fordítja figyelmét. Ezek egyebek mellett a következők: Kellő biztonsággal tudja-e élelmiszerral ellátni a Föld a szaporodó népességet? Elegendő természeti erőforrás (mindenekelőtt például termőföld) áll-e rendelkezésre? Elegendő lesz-e az energiaforrás? Nem károsodik-e az ökoszisztéma a termelés fejlődése során? A szerző ezekre a kérdésekre igyekszik választ adni, a sok gondot és nehézséget, valamint az ehhez kapcsolódó problémákat is hozzáértően elemezve.

Ilyen „kapcsolódó” kérdés például a városiasodás és a városi lakosság ellátása, beleértve a falvakban megrekedt, munkalehetőség és föld nélkül maradt tömegek súlyos társadalmi problémáját. Ilyen a jövedelemegyenlőtlenségek hatása a termelés és a fogyasztás szerkezeti aránytalanságaira. Fontos kérdés a mezőgazdaság termelékenységének alakulása, hogy ti. az élelmiszer-termelés növekedése mennyiben származik az agrotechnika fejlődéséből vagy a termőterület kiterjesztéséből. A szerző azt írja, hogy a XX. század második felében már a növekedés 4/5 részben csak a föld termelékenységének emelkedéséből származik, újonnan művelésbe vonható terület valójában nincs többé. (221. o.) A közvélemény számára azok a mellbevágó tények a legszomorúbbak, amelyek drámai helyzet, illetve folyamat kialakulására utalnak (ilyen például az erózió, az etióp felföld katasztrófája vagy az ökológiai egyensúly megbomlása például a Szahel-övezet országaiban). (222. o.)

A fejezet legdöbbenetesebb tényei a világelelmelés nehézségeire vonatkoznak, ami sokszor és sok helyen az éhezés és a nyomor konzerválódását jelenti még ma is. Az 1970-es években számos afrikai ország és Banglades küzdött ilyen gondokkal. A FAO adatai szerint 2000 elején is 36 országnak kellett súlyos élelmelési nehézségekkel szembenézni. A Dél- és Délkelet-Ázsiai régióban tartósan csökken az egy főre jutó termőterület. A 70-es évektől kezdve a gabonatermelés Afrikában kezdett legjobban elmaradni a népszaporodástól, és az egy főre jutó termelés durván egytizedével csökkent.

A vízhiány mindig is korlátozó tényező volt, de a talajvízszint csökkenése például Kína és India fontos gabonatermő területein – 1-3 méter évente – súlyos gondokat szül. Nem folytatom. A szerző e jelenségeket dokumentatív erővel mutatja be, mint veszélyes korlátozó tényezőket.

Végül szólni kell egy olyan jelenségről, mely az elmúlt évtizedek nagy közgazdasági, agrárgazdasági és ezzel együtt világkereskedelmi problémája: ez az ún. szubvenciók rendszere. A szerző a támogatási rendszerek és módszerek válságáról ír, összekötve azt a világkereskedelmi és az agrárpolitikai érdekviszonyok ütközésének mai jelenségeivel, az integrációk és a preferenciarendszerek problémáival! (Ennek megoldására tett kísérletet az Uruguay Forduló és a további GATT/WTO tárgyalások, az Európai Unió agrárpolitikájának fokozatos módosítása stb.). Inkább azt éreztem azonban ennek kapcsán, hogy a szerző is elégedetlen a fejlődés e menetével, és a harmadik világ kilátásait is kedvezőtlennek ítéli. Mint írja, „A harmadik világ mindinkább fragmentálódik, érdekeik és szükségleteik az új világgazdasági munkamegosztásban erőteljesen differenciálódnak..., mind kitapinthatóbbá vált a fejlődő országok megosztottsága.” (255–256. o.)

A kötet a demográfiai fejlődés hatásainak elemzésével fejeződik be. A népszaporodási trendek szakszerű leírása, a politikailag mindmáig érzékeny témakör elemzése, a „népesedési optimizmus” vagy ellentéte, a „népesedési pesszimizmus” bemutatása jó, de

engem inkább a lakosság számának alakulása mellett a társadalom korösszetételét és ennek gazdasági-társadalmi következményeit taglaló részek érdekelnek. Az „eltartottsági mutató” (angol kifejezés szerint dependency ratio) növekedése kétségkívül kedvezőtlenül hat a fejlődésre. Ez mind az időskorú eltartottak (fogyó népesség) mind a fiatalokú eltartottak (gyorsan szaporodó népesség) arányaira vonatkozik.

Az eltartottsági mutató jelzi a gazdaságilag aktív népesség arányát. „Afrikában a gazdaságilag aktív korban lévő lakosság az össznépeességén belül mindössze 51,7 százalékot képvisel, míg az európai országokban ez átlagosan 66,9 százalékot tesz ki 1990-ben” – írja a szerző (272. o.)

A könyvben a szerző többször visszatér a vidékfejlesztés problémáira. Nemcsak azért, mert a mezőgazdaság fejlődése és a vidékfejlesztés összetartoznak, hanem azért is, mert a vidéki élet, a mezőgazdasági foglalkoztatottság körülményei a fejlődő világban az egyenlőtlenség és a szegénység növekedésének táptalaja. A relatív és az abszolút szegénység tényezői egyaránt erőteljesen hatnak és érvényesülnek.

Mindamellett hiba lenne nem eléggé hangsúlyozni, hogy a szerző a malthusi elmélet elemzése kapcsán egyértelműen állást foglal a neomalthusiánus nézetekkel és az abszolút élelmiszerhiány közvetlen veszélyével szemben. Hangsúlyozza, hogy „az eltelt sok évtized sem igazolta Malthust” (283. o.) Szerinte a jelentkező élelmezési gondok társadalmi gyökerekből táplálkoznak és van mód ezek megoldására.

Surányi Sándor a Föld eltartó képességének polemikus értékelése során hangsúlyozza annak szükségességét, hogy a „túlnépesedés terheinek” vizsgálata mellett sokkal nagyobb figyelmet kell fordítani a forrásfelhasználás rendkívül egyenlőtlen megoszlására. Elismeri – ahogy a vitázók egy jelentős része is –, hogy a természeti és klimatikus viszonyok kedvezőtlen feltételeket is magukban foglalnak, de az ellátás és élelmezés gondjai a harmadik világban társadalmi, politikai és adminisztratív gyökerek. Rámutat például, hogy a földhiány a világ számos országában nem csak természeti korlát, sokkal inkább társadalmi és adminisztratív intézkedések kérdése. A termelés fejlesztése a mezőgazdasági politika és a piacfejlődés (ártermelés) feltételei megteremtésének függvénye. A keresleti és kínálati viszonyok mind nemzeti, mind nemzetközi keretekben a források felhasználásának ösztönző rendszerével egyensúlyban tarthatók (a világkereskedelmi értekezletek számos javaslata is erre irányul).

Ahogy a szerző ismerteti és kritikai elemzés tárgyává teszi a különböző elméleti iskolák álláspontjait és javaslatait, arra a következtetésre vezeti az olvasót, hogy a világ-gazdaság képes a növekvő-szaporodó emberiség javuló ellátását biztosítani, de ez csak a társadalom különböző csoportjainak szervezethez és összefogása, a természeti források megóvása mellett lehetséges. A spontán folyamatok erre nem elégségesek.

A könyv gazdag tényanyagot dolgoz fel. Az elemzés elején az ajánlás mellett érveltem. Ezt teszem a végén is. A könyvet jellemző gondolatgazdagság érdemessé teszi az elolvasásra, sőt gondolatai továbbvitelére.

Gyenge Zoltán

Szabó Katalin – Kocsis Éva: Digitális paradicsom vagy falanszter?

A személyes tömegtermelés

Aula Kiadó, 2003, 233 oldal, ISBN 963 9345 88 1

Ritka ünnepe a magyar könyveknek, amikor a kiadó nem valami „könyvnek látszó” kiadványt, hanem valóságos monográfiát ad közre, tudományos teljesítményt, élő magyar szerző(k) tollából. Miközben a korábban vezető kiadók lassan, de biztosan álltak át a fogva tartott közönségnek értékesíthető tankönyvek, a számviteli segédletek, a szakácskönyvek, továbbá a „hogyan legyünk könnyen, gyorsan gazdagok” témájú piacképes művek körére, a korábban inkább egyetemi jegyzetkiadóként ismert Aula fokozatosan a hazai tudományos könyvkiadás egyik vezető fórumává nőtte ki magát.

A jelen ismertetés tárgyát képező kötet azt az izgalmat – és a szerzők végszava szerint megválaszolhatatlan – kérdést boncolgatja, hogy miképp alakítja át a számítógépre épülő információs technológia elterjedése a termelés, a forgalom, a fogyasztás, a háztartás és az egész emberi életmód folyamatát. Megközelítéséből adódóan ez az első látásra vállalatgazdaságinak tűnő kötet nemcsak a szervezés- és vezetés, hanem a makro- és mikroökonómia iránt érdeklődők, a modern nemzetgazdaság és a világgazdaság változó határait globalizációs vitákban feszegetők, vagy épp a munka világa, a jóléti állam jövője iránt érdeklődők számára is fontos és hasznos olvasmány. Ez az összbenyomás abból fakad, hogy a szerzők által részint elméleti fölvetések, részint a vállalati gyakorlati tapasztalatok földolgozásával fölépített gondolatmenet e sokféle olvasóközönség számára hasznos, esetenként pótolhatatlan felismeréseket tartalmaz. Teszi ezt olvasható terjedelemben, jól (tanulhatóan) tagolva, szabatos stílusban és pontos forráskezeléssel. A szerzők támaszkodnak a témakörben 1996 óta megjelent három monográfiájukra és számos szakkütkre. Mégsem mondható, hogy egyszerűen a régi bor jelenne meg új tömlőben: a különféle folyamatok leírásából és bemutatásából meglepően új – és sokféle tanulság levonására alkalmat adó – összkép bontakozik ki.

A kötet bevezetője már kételyeket ébreszt a skálahozadék jelentőségével szemben, holott szinte mindenki, aki itt-ott hallott már közgazdaságtanról, tudni véli, hogy a nagyságrendi megtakarítás, a minél többet, minél kisebb választékban termelni parancsa egyben a „modern idők” szava is. Igen – fejtik ki a szerzők –, a chaplini film elkészítésének idején, az 1920-as években ez valóban így volt, a 21. századra azonban mindez megváltozott. A fordizmus helyét átvette a „toyotizmus”, a kis csapatok együttműködésére épülő, választékgazdaságosságot kihasználó, a tömeges testreszabás elvére épülő termelési és értékesítési szervezet, ami a számítógép lehetővé tette hihetetlen sokféleség előnyeinek kiaknázására épül.

Az első fejezet (15–38. o.) a testreszabás működését mutatja be a személyes tárgyaknál, a közbeneső és a végtermékeknel, sőt a szolgáltatásoknál is. A digitalizálás révén a fogyasztásban is visszatérhet a személyesség, az egyedi igények kielégítése.

A második fejezet – a „kutyás ember” metaforájával – azt mutatja be, hogy a számítógép megjelenése nem pusztán a földolgozható információk mennyiségét növelte meg, hanem erre épülve a műszaki fejlődést és a piaci értékesítést olyan léptékben szabta át, mint egykor a gőzgép. A változás hatását az új eszköz bevezetésekor még messze nem tudták fölmérni. Ugyanakkor a szerzők óvnak azoktól a mítoszoktól, amelyek – a folyamatok számítógépes irányítása nyomán – a menedzsmentirodalomban elterjedtek.

A harmadik fejezet (61–88. o.) a modularitást, mint a tömegesség és a reálisan – piaci keresletben tetten érhető – egyéni szükségletek közti optimális kompromisszumot mutatja be. A röviden Lego-elvként jellemezhető megközelítés egyszerre ad teret a korábban elképzelhetetlen sokféleség kialakulásának, és ugyanakkor megőrzi a szabványosított (nagyipari) termelés költségkímélő voltát.

A negyedik fejezet (89–128. o.) bizonyára hatalmas vitákat vált majd ki, ha szociológus és munkatudományi kérdésekkel foglalkozó kollégák is kezükbe veszik ezt a könyvet. A szerzők nem kevesebbet állítanak, mint azt, hogy trendjelleggel – vagyis egyáltalán nem pusztán a posztkommunista átmenet sajátos vonásai miatt – leáldozóban van a rendszeres napi nyolcórás munkarendre, stabil bérfizető munkahelyre épülő foglalkoztatás napja. A munkahely megszűnik, és átadja helyét a munkának, ami rugalmas rendben, sokszor rendszertelenül, gyakorta a hagyományos munkához társuló társadalombiztosítási védőháló nélkül válik elterjedtté. Amit ma a magyar szakzsargon atipikus foglalkoztatási formának keresztelt el, az időben és térben egyre inkább jellemzővé válik, lett légyen szó otthoni munkáról vagy távoli országokba – a könyv egyik példájában épp Indiába – kitélepített repülőjegy-foglalási rendszerekről. A világméretű és helyi – a közkeletű angol rövidítéssel globális – foglalkoztatás, ahol a nemzetköziliként szerveződő munka és a helyi adottságokhoz messzemenően igazodó foglalkoztatásszervezés társul egymással – sajátos társadalmi kihívást jelent. Az egyik póluson ott vannak a napi 12-14 órát dolgozó munkaalkoholisták, a nem pusztán munkahelyük feltétele vagy a többletjavadalmasítás miatt krónikus túlmunkát vállalók kasztja. Az osztályok, a szakszervezetek, sőt a munkaviszonyhoz kötődően univerzális jóléti államok alól egyszerűen kiszaladt a gazdaság. Nincs honnan beszédni mindama járulékokat, amelyekből a 60-as és a 70-es évtized konzervatív és szociáldemokrata jóléti rendszereit finanszírozták.

A könyv ötödik fejezete (129–156. o.) kötődik legközvetlenebbül a címtől várható vállalatvezetési és szervezési kérdéskörhöz. A szerzők itt a kihelyezést mint a szervezeti modularitás útját vázolják, bemutatják az ezek összekapcsolódásából építkező hálózatokat és ennek különféle vállalati kapcsolatrendszerékké erő változatait (a bolygóvállalatot, az értékláncot, a stratégiai szövetségeseket, az intelligens és virtuális vállalatokat). Itt számos esettanulmány és bő amerikai irodalomelemzés szemlélteti, miként vált gyakorlattá az, ami nemrég még a menedzsmentelmélet körébe tartozott.

A hatodik fejezet (157–186. o.) a klasszikus közgazdaságtan egyik kedvenc kérdésével, a piacproblémával foglalkozik. A szerzők fogalmazása szerint ez „átlényegül” az elektronikus piactereken. Egyszerűen megszűnik a termelő és a fogyasztó közti kapcsolathány, fölöslegessé válnak a készletek – és szintjük beteges figyelése –, hiszen a marketing az IT segítségével már a fogyasztói igény pillanatnyi változásaihoz is idomulni képes. A szerzők azonban óvakodnak a moduláris marketing idealizálásától, és súllyal szólnak arról, hogy a magánélet „hozzáférhetővé válásának” súlyos kiszolgáltatottság forrásává teheti a magát már-már valóban királynak érző fogyasztót.

A hetedik, záró fejezet (187–210. o.) az elektronikus piactereken kialakuló új, dinamikus árazási módszereket ismerteti. Ennek keretében egyfelől erőteljesen megnő a vevő informáltsága – azaz leépül a hagyományos információaszimmetria –, másfelől viszont épp a testreszabás révén gyakorta kerülhet kiszolgáltatott helyzetbe, mivel nincs egyértelmű áttekintése hasonló cipőben járó társainak viselkedéséről sem. A profi eladó

és a szétszórt vevőközönség aligha képviselhet azonos, akár csak hasonló alkuerőt. A megfelelő árazási stratégiát kimunkáló szoftver az eladónak költség, a vevőnek levonás a haszonból. Végül sok olyan példa is van, ahol az alkuval elérhető haszon nincs arányban a legkorszerűbb eljárás bonyolultságával sem.

Kocsis Éva és Szabó Katalin legújabb könyve nagy nyeresége a hazai közgazdasági irodalomnak. Néhány kérdésfölvetésük kétségtelenül alapvetően új megvilágításba helyezi a közgazdaságtan egyes kérdéseit és kategóriáit, méghozzá anélkül, hogy a Lucas-féle kannibalizmus útjára lépne (ahol a mikroökonómia egyszerűen fölfalja a makrot). Alapvető jelentőségű például az, hogy a vevőnél jelentkező hasznosságtöbblet nem mérhető, vagy hogy az információ, nem pedig az erőforrás szűkössége a vagyonnövekményt meghatározó tényező (az információ korlátlanul osztható és újratermelhető, anélkül hogy szűkösségi korlátba ütközne). E fölismerések alapjában érintik a közgazdaságtan mibenlétéről, az itt haszonnal alkalmazható módszerekről folyó vitát. A modern gazdaságfejlődés állítólagos uniformizáló hatásáról éppúgy nem érdemes töprengenünk, mint arról, hogy közgazdasági vizsgálat tárgya lehet-e az, ami nem mérhető. Végül, de nem utolsósorban az új gazdaság „kipukkadása” sem jelenti azt, hogy a hagyományos ágazatok átszabása révén az IT szelleme visszagyömöszölhető lenne a palackba.

A könyvvel kapcsolatban kevés számú kritikai észrevétel tehető. Ezek egyike az, hogy – záró következtetések híján – az olvasó maga kényszerül a szöveg értelmezésére, a messze vezető következtetések kimondására. További észrevételként említhetjük, hogy a szerzők mintha támogatnák a munkaidő mesterséges lerövidítését célzó – például a Jospin-kormány által hirdette – törekvést. A munkaidő rövidítése nyilván csak akkor teremtené többletmunkahelyeket, főképp makroszinten, ha az elvégzendő munka előzetesen adott lenne, ahogy azt a tervgazdaság megálmodói előföltételezték. Ha ez nincs így, sőt a fölösse vált munkatársak elbocsátása közel lehetetlen, a kevesebb munka csak intenzívebb (jobban szervezett) számítógépesítettebb munka lehet, a munkanélküliség – mint a francia szocialisták országlása idején – pedig még nő is.

Ez az ismertető nem törekszik a teljességre, mégis talán meggyőzheti az olvasót, hogy érdemes a szerzők legújabb kötetét kézbe venni. A sokféle felismerést tartalmazó tömör mű ideálisan hasznosulhatna az egyetemi oktatásban, ha a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem permanens reformjainak sodrában az e témákat (is) gondozó összehasonlító közgazdaságtan nem került volna ki a graduális alapképzés moduljai közül, méghozzá kevesebb elméleti újdonságot tartalmazó és a vállalati gyakorlatot kevésbé közvetlenül befolyásoló studiumok javára. Bízunk benne, hogy az egyetemi vezetés nem teszi magáévá a peresztrojka jelszavát: visszaút pedig nincs, és ismét a közgazdasági alapszciplína részeként ismeri el azt, ami kétségtelenül oda tartozik, nem máshová.

Csaba László

Brief Summary of the Articles

All-round inquiry about the probable direct effects of joining the EU – part III

As the date of joining the EU is approaching, it is becoming more and more important to identify: what are those direct, quickly valid economic and social effects, changes and new situations the economic and private sector will have to face. We ask to take all the positive and negative consequences into consideration, which should or have to be reckoned with – with various degrees of validity – right after the day of adhesion, and which indicate an important domain for both the companies and the private sector. One of the elements of preparing for joining is that the experts take these effects into account from various aspects.

The possible circle of effects is rather wide, this time we list only a few of them as we try not to limit the affected domains of problems. These are the variation of prices and wages, the employment and migration of workforce, the situation of competition and entering the market as well as the interest rates, economic growth, direct capital investment, macroeconomic balance, areas with profit and deficit, quality of life, welfare supplies, and the effects of introducing EU-directions.

**Determinants for development:
dynamic/successful and declining/stagnating groups of firms**

JUDIT HAMAR

Changes in economic conditions of growth over the past decade – both in the world economy and in Hungary –, were due to the modification in determinants of aggregate productivity growth. Approaching the full membership of the EU, it is crucial, in what pace and how successfully the Hungarian economy could catch up to the developed (EU-member) countries. This article summarises the results of a detailed mathematical-statistical (cross-sector) analyse. By studying the company data systematically and at a many-sided way (over the period of 1996-2000, in manufacturing, according to the ownership pattern, the export-orientation and firm size), the aims were to determine the essential variables of economic performance of companies, to define specific and general features, and to determine the essential links among variables. Earlier studies proved that analysing aggregated data by company groups, the mean overlooks the effects of structural changes, and not let determine whether the extreme cases, or rather the changing average behaviour of the companies in the group caused the significant changes by groups. *

The research was partially supported by OTKA project no: T 035132 KGJ

Jogi melléklet

A Kínai Népköztársaság fizetési biztosítékokra vonatkozó törvénye

DR. LELOCZKY KÁLMÁN

Több okból kifolyólag is figyelmet érdemelnek azok a jogalkotások, melyek a Kínai Népköztársaság államrendszerének és társadalmi rendszerének kimagaslóan jellemző vonását, a pragmatizmust tükrözik.

Különösen figyelemreméltó a Kínai Népköztársaságnak a szerződési jogok szabályozására kiadott törvénye. Ez a magyar olvasó részére már korábban ismertetett törvény több helyen is egy másik törvényre, éspedig a Kínai Népköztársaságnak a fizetési biztosítékok jogára vonatkozó 3520/95. sz. törvényére utal.

A szerződési törvénynek a szerződésszegéssel kapcsolatos rendelkezései (Chapter 7., Article 115.), valamint a szerződési törvénynek a kölcsönre vonatkozó szakasza (Chapter 12., Article 198.) a fizetési garanciákkal kapcsolatban kifejezetten a hivatkozott törvényt említik.

Ezekre az összefüggésekre figyelemmel indokolt a fizetési biztosítékokra vonatkozó kínai törvény szabályozási rendszerének összefoglaló ismertetése.

Az említett törvény hét részből áll:

- Az első rész a fizetési biztosítékokkal kapcsolatos általános rendelkezéseket tartalmazza.
- A második, harmadik, negyedik, ötödik és hatodik rész az egyes biztosítéki intézményeket szabályozza.
- A hatodik rész a záró rendelkezéseket foglalja magában.

I. Általános rendelkezések

Figyelemre méltó a törvény bevezető részének az az elvi megállapítása, mely a törvényt a szocialista piacgazdálkodás előmozdításának egyik eszközeként minősíti.

A törvény a fizetési biztosítékok öt intézményét foglalja magában.

Ezek: garancia, jelzálogjog, ingóságok elzálogosítása, kézi zálog és pénzletét.

Kimagasló elvi és gyakorlati fontosságú a törvény 5. szakasza, amely valamennyi fizetési biztosítéokra vonatkozó megállapodást *járvulékos* jellegűnek tekinti.

Ezek után vizsgáljuk meg közelebbről a törvényben szabályozott egyes intézményeket.

II. Garancia

A törvényben használt megnevezés (Guarantee) tartalmával kapcsolatban minde-
nekelőtt azt kell hangsúlyozni, hogy a törvény ezt a fogalmat nem az európai kodifikált
jogok, hanem az angol „Common Law” szerinti értelemben és tartalommal használja. Ez
pedig annyit jelent, hogy a törvényben használt garancia szó az európai kodifikált jog-
rendszerek szerinti kezesség intézményének felel meg.

A garanciát felvállaló a garanciával fedezett alapügyletből származó valamennyi ki-
fogást érvényesítheti a jogosulttal szemben.

A törvény 16. szakasza a garancia, ill. az európai jogi fogalmak szerinti kezesség
két fő alakzatát különbözteti meg:

- az általános garancia a törvény szövege szerint egyszerű kezességet jelent,
- az egyetemleges felelősséggel elvállalt garancia pedig európai szóhasználat sze-
rinti készfizető kezességnek felel meg.

A törvény 17. szakasza egyértelműen biztosítja az egyszerű kezes javára a sortartási
kifogás jogát.

Ezzel szemben a törvény 18. szakasza az egyetemleges felelősséget vállaló terhére az eu-
rópai szóhasználatnak megfelelő készfizető-kezesi kötelezettséget állapítja meg. A garancia
tárgyát képező kötelezettség nem teljesítése tehát önmagában lehetőséget nyújt a garanciavál-
lálóval (európai fogalmak szerint készfizető kezessel) szembeni igény érvényesítésére.

A törvény szerinti szabályozás az európai fogalmaknak megfelelő kezesség jogi tar-
talmát egyébként az európai jogrendszerekben alkalmazott szabályozáshoz hasonlóan
kiterjeszti az alapkötelezettségekre, kamatokra és járulékokra.

A törvény 31. szakasza a garanciát vállalót (vagyis a kezeset) minden korlátozás nél-
kül feljogosítja a kezelt helyett történt teljesítésből származó igényeknek a
kezeseltekkel szembeni érvényesítésre.

Figyelemre méltó pontosítást tartalmaz a törvény 32. szakasza, amely feljogosítja a
garanciát nyújtót, vagyis a kezeset az adóssal szembeni csődeljárásban való részvételre,
amennyiben az adós a csődeljárásban nem jelentette be, hogy a csődeljárás tárgyát képe-
ző követeléssel kapcsolatban garanciális (kezességi) vállalás történt.

III. Jelzálogjog

Az ismertetett kínai jogszabály a jelzálogjog intézményét – az amerikai és a leg-
újabb európai jogfejlődéshez hasonlóan – ingatlanok és ingóságok tekintetében egyaránt
lehetővé teszi. Az intézmény lényege, hogy a jelzálogjog – címével összhangban – az
erre illetékes nyilvántartási rendszerben bejegyzésre kerüljön. A jelzálogjog-bejegyzés
természetesen érvényességi kelléke a jelzálogjogi szerződésnek.

A törvény 42. szakasza jelöli meg a bejegyzésre illetékes hatóságokat. Ez a rendszer
a Kínai Népköztársaságban meglehetősen szövevényes. Az ingatlanok tekintetében az
ingatlan nyilvántartására illetékes helyi államigazgatási szerv, erdőség esetén az erdésze-
ti igazgatóság, közlekedési nyilvántartásban szereplő járművek – mint repülőgép, hajó
vagy gépjármű esetén – az ezen nyilvántartásokat vezető hatósági szervek, egyéb ingó-
ságok esetében az az igazgatási szerv az illetékes, amely az elzállogosított ingóság helye
szerinti kereskedelmi vagy ipari szerv hatósági nyilvántartását végzi.

A bejegyzés tehát nyilvánvalóan csak a kínai államigazgatási rend ismeretében tör-
ténhet, megkeresve azt a kínai helyi vagy országos szervet, amely a törvény értelmében a
zálogjog bejegyzésére jogosult.

A törvény 34. szakasza szabályozza a jelzálogjog tárgyának részletesebb meghatá-
rozását. Elsődleges szabály az, hogy a jelzálog-kötelezett a saját tulajdonát képező in-

gatlant vagy tárgyat jogosult elzálogosítani. Ennél lényegesen komplikáltabb a helyzet az állami tulajdonban lévő ingatlanok és egyéb vagyontárgyak esetében, melyeknél a törvény a jelzálogszerződés megkötését csak abban az esetben teszi lehetővé, ha a törvény a vagyonkezelőt ilyen jellegű kötelezettség vállalására feljogosítja. Ez részletes tényfeltárást igényelhet.

A törvény 37. szakasza kifejezetten felsorolja azokat az ingatlanokat, amelyek nem terhelhetők jelzálogjoggal. Ilyenek a közösen művelt földterületek, újonnan foglalt földterületek, kivéve ha erre az illetékes állami szerv engedélyt ad.

Általában kizárja a törvény jelzálogjog alapítását oktatás- és közegészségügyi, valamint közjóléti intézmények vagyona tekintetében. Továbbá kizárja a törvény olyan ingatlan vagy ingóság zálogba adását, amely vita tárgyát képezi.

A törvény 35. szakasza azt a korlátozást tartalmazza, hogy a jelzálogjog-követelés nem haladhatja meg a jelzálogosított vagyon értékét. Amennyiben azonban a jelzálogjog értéke nem haladja meg a jelzálog tárgyának értékét, a különbözet értékének erejéig megengedi további jelzálogjog alapítását.

A jelzálogjog érvényesítése tekintetében a kínai törvény az ismert jogrendszerekben alkalmazott eljárást engedi, közvetlen kielégítésre nem ad lehetőséget. A jelzálog jogosultja – igényének megnyitása esetén – a jelzálogjog tárgyának értékesítését követelheti és a befolyó bevételi ár térítésére van igénye.

A törvény 59. szakasza megengedi a keretbiztosítéki jelzálogjog létesítését is, vagyis a jelzálogjog tárgyának egy megjelölt keretösszeg erejéig történő lekötését különféle kötelezettségek fedezeteként.

IV. Ingóságok elzálogosítása

A törvény IV. fejezete az ingóságok elzálogosításával foglalkozik. Ennek a zálogjognak a tárgyai teljesítési biztosítékként a zálogjog kedvezményezettjének a birtokába kerülnek. Az ilyen jellegű zálogjog alapítása csak írásbeli szerződés alapján történhet és a zálogjog tárgyának átadásával lép hatályba.

Maga a zálogjogi szerződés a zálogjog általános követelményeit kell, hogy kielégítse (fedezetkötelezettség megjelölése, teljesítési határidő, értékhatár, a megjelölt zálogtárgy átadása).

Lényeges eleme a szabályozásnak, hogy a zálogtárgy csak fedezetül szolgál. Jogvesztés kikötése, a zálogtárgy tulajdonjogának automatikus átszállása az idézett törvény alapján érvényesen nem köthető ki.

A zálogtárggyal kapcsolatos gyümölcszedés nettó eredmény a zálogjogosultat illeti. (Ez a szabályozás követi az ismert jogrendszerekben alkalmazott megoldást.)

Ugyanennek a fejezetnek egy külön szakasza foglalkozik a jogok zálogba adásával. A törvény 75. szakasza kifejezetten megengedi saját váltónak, csekknek, idegen váltónak, kötvénynek, letéti bizonylatnak, raktári jegynek vagy hajófuvarlevélnek az elzálogosítását. Megengedi továbbá a kötvénynek, részvénynek és részvénybizonylatoknak az elzálogosítását.

Ugyancsak megengedi a törvény a védjegyek, szabadalomnak és szerzői jognak az elzálogosítását.

Váltó, csekk, kötvény és raktári jegy, valamint hajófuvarlevél esetén érvényességi kellék az ezen iratokat megtestesítő okmányok átadása. Megengedi azonban a törvény ilyen esetben, hogy az említett okmányok alapján ténylegesen befolyt összegeket a zálogjogosult az alapul szolgáló kötelezettség fedezetére fordítsa.

Részvények, részvénybizonylatok, korlátolt felelősségű társaságon belüli üzletrész elzálogosítása esetén a törvény a Kínai Társasági Törvényben foglaltak szerinti bejegyzést írja elő érvényességi kellékné.

V. Kézi zálogjog

A kézi zálogjog intézménye tartalmilag annyiban különbözik az ingó-jelzálogjog fentiekben már bemutatott intézményétől, hogy a zálog tárgya a zálogjog alapjául szolgáló kötelezettség fedezeteként átadásra kerül és a kötelezettség nem teljesítése esetén a záloghitelező a zálogtárgyat megtartani vagy közvetlenül értékesíteni jogosult.

A jelzálogjogi intézmény szabályozása egyébként az ingó-zálogjog szabályai szerint történik.

VI. Pénzletét

Figyelemre méltó a törvény VI. fejezetének tartalma, amely valamennyi kötelezettség teljesítésének fedezeteként szolgáló pénzbeli letétre vonatkozik. A törvényben használt szó (deposit) egybeesik a szerződési törvény 19. fejezetében említett letét (deposit) szóval.

A kínai törvények angol fordításában használt azonos angol szó ellenére itt két, egymástól különböző jogintézményt találunk.

A szerződési törvény 19. szakasza az ingóságok letétbe helyezésére vonatkozik, míg a fizetési biztosítékokat szabályozó törvény olyan pénzbeli letétet szabályoz, amelyet valamilyen kötelezett az általa felvállalt kötelezettség teljesítésének fedezeteként szolgáltatott a jogosult javára.

Az általunk ismertetett kínai törvény 89. szakasza értelmében a teljesítés fedezeteként letétbe helyezett pénzüsszeg a fedezett kötelezettség nem teljesítése esetén a törvény erejénél fogva a hitelezőt illeti. Amennyiben a szerződés a hitelezőnek felróható okból hiúsult meg, úgy a szolgáltatott letétet a hitelező kétszeres összegben tartozik visszaszolgáltatni. Ez a szerződés csak írásban köthető.

Figyelemre méltó korlátozása a törvénynek, hogy ilyen jellegű letét csak a fedezni kívánt kötelezettség 20 százalékos mértékéig szolgáltatható.

VII. Zárórendelkezések

A törvény 7. fejezete kiegészítő és zárórendelkezéseket tartalmaz. A törvény 93. szakasza e törvény hatálya alá tartozó biztosítéki ügyleteknél egyszerű írásbeli formát kíván meg.

A törvény 94. szakasza szerint a törvény hatálya alá tartozó biztosítéki ügyletek értékét a fennálló piaci érték szerint kell számítani.

Érdekes, hogy a tengerhajózási jogban előírt biztosítékadási kötelezettségekre nem terjeszti ki a törvény hatályát, ezek szolgáltatása tehát a hajófuvarozási szabályok szerinti módon történik a jövőben is.

A magyar külgazdasági kapcsolatok körében az említett kínai törvény ismerete abból a szempontból kiemelkedő fontosságú, hogy olyan ügyleteknél, amelyek a kínai fél terhére garancia, illetve bankgarancia szolgáltatását írják elő, ez a garancia kezességet jelent. Ez akkor áll fenn, amennyiben nem sikerül elérni, hogy a kikötött garanciára vagy bankgaranciára ne a kínai jog legyen irányadó, hanem egy olyan jog, amely a nem járulékos jellegű fizetési kötelezettség kikötését, vagyis az európai értelemben vett garancia szolgáltatását megengedi.

Kívánatos lehet a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara bankgaranciára vonatkozó szabványának a kikötése.

A jogkimerülés az EU jogában

DR. BOTTKA VIKTOR

A jogkimerülés a közösségi jogban egy esetjog által kifejlesztett, majd másodlagos jogforrásokban átvett középút, amely egyensúlyt teremt, egyrészt az áruk szabad mozgása és a verseny szabadsága, másrészt a szellemi alkotások védelme között. Az Európai Bíróság korszakalkotó ítéletei egy olyan összetett rendszert alakítottak ki, melyben megférnek egymás mellett a nemzeti, szellemi alkotásokat védő jogok és az EU-jog által garantált szabadságok. Eleinte az Európai Bíróság csak az EK Szerződésből indult ki, viszont később a jogkimerülésről rendelkező más jogforrásokat is összhangban értelmezte korábbi gyakorlatával. Érdeemes megvizsgálni, hogyan is működik ez a rendszer a gyakorlatban, és milyen tendenciák mutatkoznak az alkalmazásában. Továbbá figyelmet érdemelnek a csatlakozás várható hatásai és a magyar jogrendszerben bekövetkező változások.

A jogkimerülés jelentése az EU-ban

A szellemi alkotások joga zsargonnal túlterhelt terület, amelyen nehezen igazodik el a laikus. Az egyik gyakran elhangzó szakkifejezés a jogkimerülés, amelyet csak további összetett fogalmak segítségével lehet közérthetőbbé tenni. Induljunk ki egy általános meghatározásból, amely szerint egy ipari és kereskedelmi tulajdonjog jogosultja, bizonyos kivételektől eltekintve, nem akadályozhatja meg a párhuzamos importot az Európai Gazdasági Térségben (EGT),¹ a nemzeti jog által biztosított oltalomra történő hivatkozással, miután hozzájárult a jog használatához, vagy a terméket maga hozta forgalomba az EGT területén.²

A védett jogok köre

Meghatározásomban *ipari és kereskedelmi tulajdonról* beszéltem, összhangban az EK Szerződés 30. szakaszával.³ Az áruk szabad mozgására vonatkozó 30. szakasz lehetővé teszi az EU-n belül a kereskedelem korlátozását, egyebek mellett az ipari és kereskedelmi tulajdonra való hivatkozással. Megjegyzendő, hogy az EK Szerződés 295. szakasza garantálja a tagállamokban működő tulajdonjogi rendszerek tiszteletét, beleértve az egyes szellemi alkotásokra vonatkozó tulajdonjogokat.

¹ Az EU piaca jogkimerülés szempontjából kibővült az EGT piacára az EGT Szerződés alapján.

² *Tattay L.*: „A versenyjogok és az ipari tulajdon oltalma az Európai Közösségben”, PPKE-JÁK, 1998, 101. o.

³ Dolgozatomban az EK Szerződés Nizzai Szerződés utáni számozását alkalmazom. Ez lényegében meg egyezik az Amszterdami Szerződés számozásával, azzal az eltéréssel, hogy a Nizzai Szerződés új szakaszokat iktatott be az EK Szerződésbe, de a régi szakaszok számozását nem módosította.

Az ipari és kereskedelmi tulajdon sok tekintetben megegyezik a szellemi alkotások védelméhez kapcsolódó jogok körével. Például mindkét fogalom lefedi a szabadalmakat, védjegyeket, ipari mintákat, szerzői jogot és a növényfajta-szabadalmakat. Az Európai Bíróság igyekezett összhangot teremteni a két jogi meghatározás között, de ennek ellenére adódnak eltérések. Határesetekben az Európai Bíróság analógiákat keres a már megállapítottan védett jogok és az ügyben tárgyalt jog között. Ha elegendő mértékű hasonlóság mutatkozik a két jog között, az Európai Bíróság kiterjeszti a védelmet az „új jogra” is. Analógia hiányában fennáll még a lehetőség a nemzetközi jog meghatározásainak átvételére.⁴

Az egyik ilyen jog, amely általában a szellemi alkotások körébe tartozik, viszont nem élvezi az ipari és kereskedelmi tulajdon számára fenntartott védelmet, a *Prantl Bocksbeutel*-ügyben fordult elő. Ebben az esetben az Európai Bíróság túl tágan találta a német kormány által egyes borosüvegek formájára biztosított védelmet, és nem engedélyezte az ugyanilyen formájú üvegek importját Olaszországból. A német kormány eredetvédelmi indíttatásból nyújtott védelmet a „flute d’Alsace” (elzászi fuvola) nevű borosüvegnek. Valójában az Európai Bíróság nem a jog fajtája (fölrajzi árujelző) miatt vonta meg a védelmet, hanem úgy vélte, a jog alkalmazása túl tág teret hagyott a kereskedelmi korlátozásoknak. Az ügy hátterében az állt, hogy évszázadok óta alkalmazták jogszerűen és párhuzamosan ezeket a különös formájú üvegeket Németországban és Olaszország északi részén. E feltételek mellett az Európai Bíróság nem tartotta alkalmazhatónak az ipari és kereskedelmi tulajdon védelmére vonatkozó kifogást.⁵

Továbbá más megítélés alá esnek a szolgáltatásokon és az árukon fennálló szellemi alkotásokhoz kapcsolódó jogok. Az EK Szerződésben az ipari és kereskedelmi tulajdon külön védelme csak az áruk szabad mozgására vonatkozó részben szerepel kifejezetten, míg a szolgáltatások szabad mozgásánál (49–55. szakasz) nem található olyan kitétel, amely az ezekre vonatkozó ipari és kereskedelmi tulajdont garantálná. Mégis, érdekes módon, a szolgáltatásokon fennálló jogok jobban érvényesülnek, mint az árukon fennálló ugyanolyan fajtájú jogok.

Ez a furcsa helyzet az EK Szerződés 30. szakasz második mondatából⁶ és az Európai Bíróság ezen alapuló jogfejlesztő tevékenységéből fakad. Az áruk szabad mozgásánál szereplő kivételt, mely szerint az ipari és kereskedelmi tulajdont tiszteletben kell tartani, az Európai Bíróság, két fő megfontolásból, nem engedte teljes mértékben érvényesülni. Az első szempont a *versenyjogi szabályok hatékonysága*, a másik az *áruk szabad mozgásának biztosítása* volt, amelyek együttesen érvényesülnek. Az első eset, amelyben a versenyjogi megfontolás érvényesült az iparjogvédelemmel szemben, a *Consten és Grundig v Bizottság*-ügy volt. Az Európai Bíróság ebben az ügyben alkalmazta először azt a megoldást, hogy különbséget tesz a jogok fennállása és azok gyakorlása között. Az Európai Bíróság az ipari és kereskedelmi tulajdonra vonatkozó jog (az esetben védjegyjog) fennállását jogszerűnek minősítette, viszont alkalmazását csupán addig engedélyezte, amíg nem ütközik a közösségi versenyjog szabályaiba.⁷ Ellenkező esetben a védjegy használata piacfelosztást eredményezett volna. Ugyanezt a megállapítást tette az Európai Bíróság a *Parke, Davis*⁸ és a *Sirena v Eda*⁹ ügyekben is.

⁴ D. G. Goyder, „EC Competition Law”, 2. kiadás, Clarendon, 1993, 324. o.

⁵ 16/83 Prantl [1984] ECR 1299, 38. bekezdés

⁶ „Ezek a tilalmak vagy korlátozások nem szolgálhatnak alapul önkényes megkülönböztetéshez, valamint a tagállamok közötti kereskedelem burkolt korlátozásához.”

⁷ 56 és 58/64 Consten és Grundig v Bizottság [1966] ECR 299, angol különkiadás 345. oldal.

⁸ 24/67 Parke, Davis & Co. v Probel [1968] ECR 55, angol különkiadás 72. oldal.

⁹ 40/70 Sirena v Eda [1971] ECR 69, 5. bekezdés

Ez az elmélet lényegében megegyezik a *jogkimerülés* tanával, és nem sokkal később világosabb megfogalmazást nyert a *Deutsche Grammophon v Metro*-esetben. Abban tért el ez az eset a korábbiaktól, hogy az Európai Bíróság nem vizsgálta versenyt korlátozó megállapodás, összehangolt magatartás vagy erőfölényes helyzet meglétét, hanem a kérdést inkább az áruk szabad mozgása szemszögéből fogalmazta meg.¹⁰

Az Európai Bíróság kimondta, hogy a kizárólagos jog – az ügyben szerzői jog - tulajdonosa, az EK Szerződés 30. szakasza alapján, csupán addig élvez kizárólagos jogvédelmet, amíg a jog lényeges tartalma (specific subject matter) nem merül ki. Azáltal, hogy a jogtulajdonos forgalomba hozza termékét a Közösség területén vagy ehhez hozzájárul, jogának lényeges tartalma kimerül, és a továbbiakban nem alkalmazható a közösségen belüli kereskedelem korlátozására.¹¹ Ez a megállapítás később az áruk szabad mozgása terén, különféle ipari és kereskedelmi tulajdonjoggal kapcsolatban, számos esetben megerősítést nyert. Így például *ítéletek születnek szabadalmakra*,¹² *védjegyekre*,¹³ *ipari mintákra*¹⁴ és *szerzői jogra*.¹⁵

Visszatérve a szolgáltatásokon fennálló jogokra, ezek tekintetében kevesebb korlátozás van, mint az árukon fennálló ugyanolyan jogoknál. Az Európai Bíróság a két *Coditel*-ügyben fejtette ki ezzel kapcsolatban álláspontját. Az első esetben azt állapította meg, hogy a szolgáltatások szabad mozgására vonatkozó EK Szerződés 49. szakasz nem zárja ki, hogy a nemzeti jog szerint egy filmen fennálló szerzői jog tulajdonosa fellépjen a párhuzamos importőr televíziós kábeltársaság ellen. Kifejezett *különbséget tett az Európai Bíróság a szerzői jog két fajtája között*: az egyik terjesztése nem választható el a mű tárgyi formájától (például könyvek, zenei lemezek), a másik esetben a terjesztés megvalósítható mű tárgyi formájától függetlenül is (például filmek sugárzása).¹⁶

A korábbi esetekhez hasonlóan, itt is a jog lényeges tartalma körül folyt a vita, csak hogy *szolgáltatások tekintetében ezt a tartalmat kiterjesztően értelmezték*. Ezt a második *Coditel*-ügy is megerősíti, mert eszerint a jog fennállásának és gyakorlásának elhatárolása a szolgáltatások viszonylatában is érvényesül,¹⁷ csak más eredménnyel, mint az áruknál. A különbség alapja a „szerzői jog lényeges funkciója”, amely a film vonatkozásában az, hogy a jogtulajdonos kizárhassa a televíziós sugárzás lehetőségét azon a területen, ahol a filmet vetítik. Ahol a terjesztés főleg a tárgyi formához kötődik, a jog lényeges funkciója leszűkül az elsőkénti forgalomba hozatalra.

Mivel a terjesztési módok és a technológia sokat változtak, felmerül a kérdés, hogy mi a helyzet az olyan művekkel, amelyeknél a terjesztési módok kötődhetnek ugyan tárgyi formához, de jelentős mennyiség elérhető nem tárgyi formában is. Ezzel kapcsolatban az Európai Bíróság a *Tournier*-esetben nyilatkozott. Kifejtette, hogy ezekben az esetekben is *jogszerűen lehet megakadályozni a jogdíj fizetése nélküli nyilvános előadást* (szolgáltatáson fennálló jog), még akkor is, ha a jogtulajdonos már kapott jogdíjat ugyanazon mű más tagországban hanghordozó eszközök segítségével (áruhoz kapcsolódó jog) történő terjesztéséért.¹⁸ Még azt is helyénvalónak találta az Európai Bíróság, hogy ilyen esetekben a felvételek alapján történő nyilvános előadás után két különböző

¹⁰ I. Van Bael, J-F. Bellis, „Competition Law of the European Community”, 3. kiadás, CCH Europe, 1994, 228–229. oldal.

¹¹ 78/70 *Deutsche Grammophon v Metro* SB [1971] ECR 487, 11. és 12. bekezdés.

¹² 15/74 *Centrafarm BV v Sterling Drug* [1974] ECR 1147.

¹³ 16/74 *Centrafarm BV v Winthrop BV* [1974] ECR 1183.

¹⁴ 144/81 *Keurkoop v Nancy Kean Gifts* [1982] ECR 2853.

¹⁵ 55/80 *Musik-Vertrieb Membran GmbH v GEMA* [1981] ECR 147.

¹⁶ 62/79 *Coditel v Ciné Vog Films* [1980] ECR 881, 12. bekezdés.

¹⁷ 262/81 *Coditel v Ciné-Vog Films* [1982] ECR 3381, 13. bekezdés.

¹⁸ 395/87 *Tournier* [1989] ECR 2521, 10–15. bekezdések.

jogdíjat kelljen fizetni a jogtulajdonos megbízottja részére, egyet a nyilvános előadásért, és egy másikat a „pótlólagos mechanikus reprodukcióért”.¹⁹

Az érintett termékek köre

A közösségi jogkimerülés alkalmazható bármilyen termékre, amely az EK Szerződés alá tartozik, a fent említett különbségekkel a szolgáltatások vonatkozásában. Természetesen itt konkrétan nem magukról a termékekről vagy szolgáltatásokról rendelkezik a jog, hanem az azokon létező ipari vagy kereskedelmi tulajdont képező jogokról. Viszont a jogok segítségével a termékek vagy szolgáltatások kereskedelme is korlátozható.

A jogkimerülésre kihatással lehetnek a termékek sajátosságai. Például az Európai Bíróság gyakorlatában kialakult az az elmélet, hogy az *azonos eredetű termékek*nél nem korlátozható a párhuzamos kereskedelem, mert itt is érvényesül a jogkimerülés. Főleg védjegyjog kapcsán merült fel ez a kérdés, különösen a közös eredet értelmezése. Két híres *HAG* kávéra vonatkozó ügyben alakult ki az elmélet mostani formája. Az első *HAG*-ügyben az azonos eredetű túl tágan értelmezte az Európai Bíróság azzal, hogy a második világháború után Benelux területen elkobzott német *HAG* védjegyet és az eredeti németországi *HAG* védjegyet közös eredetűként kezelte.²⁰ Annak ellenére tette ezt, hogy a német cég nyilván nem járult hozzá védjegyének párhuzamos használatához. Az ítélet folytán a belga cég nem akadályozhatta meg a német *HAG* vállalat importját Belgiumba, mert a védjegyjog kimerült az első Németországon kívüli forgalomba hozatal alkalmával.

A második *HAG*-ügyben a korábbi közös eredetre vonatkozó ítéletét felülbírálta az Európai Bíróság. Ennek folytán a német védjegy tulajdonosa sikerrel gátolhatta meg a most már nem közös eredetű Benelux *HAG* védjeggyel ellátott termékek importját Németországba, mert védjegyjoga e termékek tekintetében nem merült ki.²¹ A világosság kedvéért hozzátéveszem, hogy a német cég sem akadályozhatta volna meg azt, hogy más tagországban eladott saját termékeit visszaimportálják Németországba, mert az azokon történő védjegyhasználathoz már hozzájárult.

A fentebb említett *Sirena v Eda*-ügyben egy amerikai cég által két közösségi vállalatra ruházta át *Sirena* szóvédjegyet, amelyek két különböző tagállamban tevékenykedtek. A jogkimerülés, bár az Európai Bíróság ekkor még nem nevezte néven, azért következett be, mert a két külön tagállamban bejegyzett azonos védjegynek azonos volt az eredete, és ez piacfelosztást eredményezett. Ellenkező ítélet született a *Terrapin v Terranova*-ügyben, ahol egymástól teljesen független volt a két cég, amelyek hasonló termékekre, két külön tagállamban hasonló védjegyet jegyeztek be. Ebben az esetben kifejtette az Európai Bíróság, hogy a jog lényeges tartalma sérülne, ha az áruk szabad mozgása kapna elsőbbséget a védjegyjog kizárólagosságával szemben. Az indokolás szerint a két jog egymástól függetlenül jött létre, és nem volt versenyellenes megállapodás a két cég között a közösségi piac felosztására.²²

Ellenben az *azonos eredet nem jelent minden esetben jogkimerülést*. Az *EMI Records v CBS United Kingdom*-ügyben egy amerikai vállalat brit leányvállalatának engedélyezte az Egyesült Államokban továbbra is használt védjegy alkalmazását európai termékeken. Később más európai és amerikai cégek tulajdonába került a védjegyek használati joga, és az európai jogutód fellépett az amerikai jogutód importja ellen.

¹⁹ 402/85 Basset v SACEM [1987] ECR 1747, 270/86 Choley and Bizon's Club v SACEM [1990] ECR I-4607.

²⁰ 192/73 Van Zuylen v Hag AG [1974] ECR 731, 15. bekezdés.

²¹ C-10/89 CNL-SUCAL v HAG [1990] ECR I-3711, 17–19. bekezdés.

²² 119/75 Terrapin v Terranova [1976] ECR 1039, 7–8. bekezdés.

Az Európai Bíróság azért tartotta e korlátozást jogszerűnek, mert az a *tagállamok közötti kereskedelmet nem érintette*.²³ Más lett volna a helyzet, ha az amerikai cégnek a közösség területén is lett volna bejegyzett védjegye.

Viszont a jogkimerülés bekövetkezik, ha egy vállalat ugyanazt a terméket jobb minőségben adja el az egyik tagállamban, míg a *rosszabb minőségű termékeit* egy másik tagállamban forgalmazza. Ez történt a *Dansk Supermarked v Imerco*-esetben, ahol az Európai Bíróság teret engedett az eredetileg Dániából az Egyesült Királyságba kivitt rosszabb minőségű porcelánkészletek dániai viszonteladásának. Ugyanakkor az Európai Bíróság megjegyezte, hogy a nemzeti jog tisztességtelen versenyre vonatkozó szabályaiba ütközhet ez a tevékenység, de ehhez nem elégséges megállapítani az reimportálás tényét, hanem más körülményekre kell alapozni a tisztességtelen verseny megállapítását.²⁴

Forgalomba hozatal a közösség piacán

Az eddigiekből valószínűleg már világossá vált, de érdemes tisztázni, mit jelent pontosan a közösségi piacon történő forgalomba hozatal. Csak akkor merül ki az ipari és kereskedelmi tulajdonon fennálló jog, ha a jogtulajdonos vagy a jog legális használója az *EGT egyik tagállamából egy másik tagállamba exportálja a terméket*, vagy hozzájárul ahhoz, hogy ezt valaki más hajtsa végre. Tehát, ha egy védjegyet, például csak egy tagállamon belül használ egy cég, termékeit nem exportálja, és nem jegyzi be ezt a védjegyet más tagállamokban, valamint a más általi exporthoz és bejegyzéshez nem járul hozzá, akkor védjegyjoga nem merül ki. Ennek folytán sikerrel akadályozhatja meg a nemzeti jog segítségével a saját védjegyével ellátott termékek importját más tagállamokból. Ez a lehetőség nem eredményez piacfelosztást, mint a hasonló tényállású *Consten és Grundig*-esetben. Ebben a korai bírósági ügyben a Grundig cég joga kimerült, amikor hozzájárult a „Gint” védjegy *más tagállamokbeli bejegyzéséhez*. Ha a jogtulajdonos csak Németországban használta volna a védjegyét, akkor sikerrel akadályozhatta volna meg az általa Németországban eladott, mások által kivitt, majd reimportált termékek behozatalát.

Az érintett személyek köre

Jogkimerülés több személy vonatkozásában állhat be. Leggyakrabban a *jogtulajdonos* az, akinek első közösségi forgalomba hozatal után kimerül a joga. Rajta kívül a *leányvállalat, az engedményes, a licenciatvevő vagy bármilyen harmadik személy* tevékenysége által is bekövetkezik a jogkimerülés, ha bizonyítható, hogy az eredeti, EGT-n belüli székhellyel rendelkező jogtulajdonos hozzájárult a közösségi forgalomba hozatalhoz. Amennyiben a jogtulajdonos az EGT-n kívül rendelkezik székhellyel, a *Sirena*-esetnél leírt helyzethez jutunk. A jogkimerülés beáll, ha több mint egy tagállamban ad licenciat védjegyre vagy más kizárólagos jogára.

Ugyanakkor, a jogsértő import ellen csak a kizárólagos jog tulajdonosa léphet fel, vagy akire ezt a jogot egy tagállamon belül átruházta, engedményezte, vagy akinek arra licenciat adott. Harmadik személyek nyilvánvalóan nem indíthatnak jogbitorlás miatti eljárást.

²³ 51/75 EMI Records v CBS United Kingdom [1976] ECR 811, 10. bekezdés.

²⁴ 58/80 Dansk Supermarked v Imerco [1981] ECR 181, 18. bekezdés.

Sok múlik a hozzájárulás módján és bizonyíthatóságán. Egyes nemzeti jogokban, például az Egyesült Királyságban, hallgatólagos hozzájárulás is elegendő a jogkimerülés beálltához. Ez akkor történik meg, ha a jogtulajdonos nem tesz meg mindent a közösségi forgalomba hozatal elkerülésére. Viszont, az Európai Bíróság a *Davidoff*-ügyben nem ezt az utat választotta, és a hozzájárulást kifejezett aktushoz kötötte. Ellenkező véleményen volt az ügyben a német, a finn és a svéd kormány, valamint az EFTA Vizsgáló Hatósága (EFTA Surveillance Authority).

Az Európai Bíróság szerint a hallgatás nem minősíthető beleegyezésnek, viszont más tények és körülmények, amelyek az EGT-n kívüli forgalomba hozatalt kísérték vagy megelőzték, alapot adhatnak a nemzeti bíróságnak hozzájárulás megállapítására, ha ezekből nyilvánvalóan kiderül, hogy a jogtulajdonos nem ellenezte az EGT-be történő viszonteladást. Az ügyből az is kiderül, hogy a bizonyítási teher a hozzájárulás meglétére vonatkozóan az EGT felé párhuzamos kereskedelmet megkísérlő félen nyugszik. Külön hangsúlyozta az Európai Bíróság, hogy a ráutaló magatartással kifejezett beleegyezéshez nem elégségesek a következő tények:

- a védjegy jog tulajdonosa nem közölte az EGT-be való behozatalra vonatkozó tilalmát minden egyes vevővel, amely az EGT-n kívül vásárolta meg a termékét,
- magukon a termékeken nem szerepelt figyelmeztetés vagy tilalom az EGT-be való eladásról,
- amikor a jogtulajdonos szerződést kötött az EGT-n kívüli eladásról, nem iktatott e megállapodásba viszonteladási korlátozást, még akkor is, ha a szerződés uralkodó joga (angol jog) a korlátozás hiányát hallgatólagos beleegyezésnek minősítene.²⁵

Lehet bírálni az Európai Bíróság szigorát, de az nem vitatható, hogy ezzel az ítélettel jogbiztonság megerősödött. Az Európai Bíróság következetesen kitartott a *Sebago*-ügyben²⁶ kialakított jogértelmezés mellett, mely szerint a EU védjegy irányelv²⁷ csak EGT-n belüli és nem az egész világra kiterjedő jogkimerülést ír elő.

Területi korlátok

A forgalomba hozatalhoz való hozzájárulás mindig egy adott termék meghatározott területen belüli kereskedelmére vonatkozik. Az EU-jog jogkimerülési elmélete nem teszi lehetővé a nemzetközi jogkimerülésre való hivatkozást, hanem az csak az EGT-n belül következhet be az első forgalomba hozatal után. Ebben a tekintetben az EU jog alapján keletkező jogkimerülés szűkebb, mint néhány nemzeti jogban létező hasonmása, amelyek az egész világra kiterjedő jogkimerülést írnak elő, amennyiben a jogtulajdonos bárhol (az ország területén belül vagy azon kívül) már forgalmazta a terméket. Ugyanakkor a nemzeti jogok egyszerre csak egyfajta szellemi alkotásokat védő jogról rendelkeznek, míg az EU jogkimerülés az összes ipari és kereskedelmi tulajdonra egyformán érvényes. Például szerzői jog tekintetében a nemzetközi jogkimerülést követi Ausztrália, Kanada, Japán, Kína és több fejlődő ország is.²⁸ Ellenben sok ország választotta a

²⁵ C-414-416/99 Zino Davidoff és Levi Strauss [2001] ECR I-8691, 47–60. bekezdés.

²⁶ C-173/98 *Sebago and Maison Dubois v G-B Unic SA* [1999] ECR I-4103.

²⁷ 89/104/EEC számú 1988. december 21-én kelt Első Tanácsi Irányelv a tagállamok védjegyjogának közelítéséről, Official Journal L 040, 11/02/1989, 1–7. oldal.

²⁸ *Cégvezetés*, „A hónap témája – A megújult szerzői jog”, 1999. augusztus, http://www.cegnet.hu/cv/9908/jogi/56_61.htm

még szűkebb, csupán országhatárokon belül érvényesülő jogkimerülést. Ilyen a magyar szerzői²⁹ és védjegyjog³⁰ is.

Az EU-jogban a *Silhouette*-eset tette világossá a jogkimerülés területi korlátait. Továbbá azt is leszögezte az Európai Bíróság, hogy nem a tagállami jogok, hanem az EU-jog alapján kell megítélni az EGT-n kívül forgalmazott termékek vonatkozásában a jogkimerülést. Az esetben az osztrák védjegyjog ellentétes volt az EU-joggal, mert nemzetközi jogkimerülést írt elő.³¹

A *Sebago*-³² és *Davidoff*-³³ esetekben is megerősítést nyert, hogy a jogkimerülés egyes termékekre, és nem csupán területekre vonatkozik. Másképpen fogalmazva, ha a jog az EGT térségben forgalomba hozott termékek vonatkozásában kimerült is, a jogtulajdonos az EGT-n kívülről érkező azonos termékek importját meggátolhatja, kivéve ha konkrétan ugyanezeket a termékeket előzőleg a jogtulajdonos az EGT-n belül forgalmazta. Tehát a lényeges kérdés az, hogy az EGT-n kívülről importált termék vonatkozásában volt-e hozzájárulás az EGT-be való behozatalhoz vagy sem.

Megjegyzendő, hogy az EU-jogban a jogkimerülés csak az EK Szerződésen és az abból levezetett jogforrásokon alapulhat. Egyéb jogforrások, még kirívó szövegbeli hasonlóságok esetén sem eredményezik ugyanezt a hatást. A *Polydor v Harlequin* ügyben az egyik fél egy szabad kereskedelmi megállapodás szövegéből próbálta levezetni a jogkimerülést. Az Európai Bíróság ezt azzal az indokkal utasította el, hogy az EK Szerződés célja alapvetően különbözik egy ilyen megállapodás céljától.³⁴

Kivételek a jogkimerülés alól

Nem érvényesül a jogkimerülés az olyan azonos termékek vonatkozásában, amelyeket ugyanaz a vállalat *különböző védjegy alatt forgalmaz* különböző tagállamokban. Ugyanez a helyzet elképzelhető *más jogokra, például különböző szabványokra is*. Ez a kivétel csak addig érvényes, amíg nem nyer bizonyosságot, hogy a vállalat szándéka ezzel a közösségi piac felosztása volt. Sajnos az erre vonatkozó *Centrafarm v American Home Products Corporation*-esetben az Európai Bíróság a nemzeti bíróságra hagyta ennek megítélését, és nem adott támpontot, hogy mikor eredményez ez a tevékenység piacfelosztást.³⁵

A jogtulajdonos megakadályozhatja az importot olyan tagállamokból is, ahol a termékeket *kötelező licencia* alapján gyártotta egy másik vállalat. A *Pharmon v Hoechst*-esetben tárgyalta, szabványokról szóló angol jogszabály alapján a szabványügyi hatóság, kevés kivétellel, bármilyen igénylőnek köteles volt licenciát adni élelmiszerek, gyógyszerek és sebészeti eszközök vonatkozásában. A jogtulajdonosnak ebben az esetben

²⁹ „1999. évi LXXXVI. törvény a szerzői jogról, 23. § (5) Ha a műpéldányt a jogosult vagy az ő kifejezett hozzájárulásával más adásvétellel vagy a tulajdonjog más módon történő átruházásával belföldön forgalomba hozta, a terjesztés joga az így forgalomba hozott műpéldány tekintetében – a bérbeadás, a hasznokölcsönbe adás és a behozatal joga kivételével – a továbbiakban nem gyakorolható.”

³⁰ „1997. évi XI. törvény, 16. § (1) A védjegyjog alapján a védjegyjogosult nem tilthatja meg a védjegy használatát olyan árukkal kapcsolatban, amelyeket ő hozott belföldi forgalomba, vagy amelyeket kifejezett hozzájárulásával hoztak forgalomba belföldön.”

³¹ C-355/96 *Silhouette International Schmied v Hartlauer Handelsgesellschaft* [1998] ECR I-4799, 26-37. bekezdés.

³² C-173/98 *Sebago and Maison Dubois v G-B Unic SA* [1999] ECR I-4103, 19–20. bekezdés.

³³ C-414-416/99 *Zino Davidoff és Levi Strauss* [2001] ECR I-8691, 33. bekezdés.

³⁴ 270/80 *Polydor v Harlequin* [1982] ECR 329, 14–22. bekezdés.

³⁵ 3/78 *Centrafarm v American Home Products Corporation* [1978] ECR 1823, 23. bekezdés.

nem volt joga ezt megakadályoznia. Az Európai Bíróság hozzájárulás hiánya miatt jogszerűnek találta a párhuzamos kereskedelem megakadályozását.³⁶

Ugyanakkor a beleegyezés hiánya mellett *is megvalósult a jogkimerülés* az Európai Bíróság szerint a *Merck v Stephar*-esetben. Az esetben hollandiai szabadalmi jogtulajdonos (Merck) Olaszországba exportált, *ahol terméke nem volt szabadalmaztatható*. Ezt követően egy másik vállalat, Stephar, Hollandiában adta el az Olaszországban olcsóbb áron forgalmazott terméket. Az Európai Bíróság véleménye az volt, hogy a jogi oltalom kimerül a közösségi forgalomba hozatallal, még akkor is, ha nem lehetséges szabadalmi oltalom abban az országban, ahol először került piacra a termék Hollandián kívül.³⁷ Érdekesként jegyzem meg, hogy ahol a kizárólagos jog nem merült ki, viszont az importőr hajlandó kifizetni a jogtulajdonosnak járó licencdíját, a behozatal nem akadályozható meg, mert szükségtelenül korlátozná a tagállamok közötti kereskedelmet.³⁸

Egy további indok a párhuzamos kereskedelem megakadályozására, függetlenül a jogkimerüléstől az, ha jogos érdek fűződik ehhez, különösen akkor, ha az áru állagát, állapotát megváltoztatták, illetve károsították. Ez a szabály az EU-jogban az Európai Bíróság termékek újracsomagolására vonatkozó esetein³⁹ alapszik, de bekerült a védjegy irányelvbe is.⁴⁰ Ez a korlátozás 1997-től a magyar védjegyjogban is megtalálható.⁴¹ E tekintetben a lényeges kérdés az volt, hogy a több közösségi tagállamban oltalom alatt álló védjegyek jogosultja megakadályozhatja-e az egyik tagállamban saját védjegyével ellátott termékeknek a másik közösségi tagállamban mások által történő forgalomba hozatalát, ha azokat engedélye nélkül újracsomagolták és az új csomagoláson ugyanazt a védjegyet helyezték el.⁴² Az Európai Bíróság a következő feltételek együttes megléte esetén tartotta jogszerűnek az újracsomagolt termékek importjának meggátlását:

– ha a jogtulajdonos védjegyhasználatára és általa alkalmazott terjesztési rendszer nem járul hozzá a közösségi piac mesterséges felosztásához,

– ha az újracsomagolás nem érintheti hátrányosan a termék eredeti állapotát,

– ha a védjegytulajdonos előzetesen tájékoztatást kap az újracsomagolt áru forgalomba hozataláról, és

– ha az új csomagoláson feltüntetik, hogy a terméket ki csomagolta újra.

Gazdasági megfontolások

Felvetődik a kérdés, vajon miért csak az EGT területére korlátozódik az EU jogában a jogkimerülés. Az egyik fő indokot az elmélet története adja meg, és az EU-jog esetjogi jellege. Az Európai Bíróság működésének korai szakaszától kezdve a közösségen belüli párhuzamos kereskedelem zavartalanságának biztosítása egy olyan alapelvvé

³⁶ 19/84 Pharmon v Hoechst [1985] ECR 2281, 27. bekezdés.

³⁷ 187/80 Merck v Stephar és Exler [1981] ECR 2063, 14. bekezdés.

³⁸ 434/85 Allen & Hanburys v Generics [1988] ECR 1245, 36. bekezdés.

³⁹ Lásd: 102/77 Hoffman-La Roche v Centrafarm [1978] 1139; 3/78 Centrafarm v. American Home Products Corporation [1978] ECR 1823; 1/81 Pfizer v Eurim-Pharm [1981] ECR 2913, valamint a Bizottság következő határozatát: IV/32877 BAYER DENTAL, Official Journal: L 351, 1990.12.15, 46. oldal.

⁴⁰ 89/104/EEC számú 1988. december 21-én kelt Első Tanácsi Irányelv a tagállamok védjegyjogának közelítéséről, Official Journal L 040, 11/02/1989, 1–7. oldal, 7. cikk (2) bekezdés

⁴¹ „1997. évi XI. törvény, 16. § (2) Az (1) bekezdésben foglalt rendelkezés nem alkalmazható, ha a védjegyjogosultnak jogos érdeke fűződik ahhoz, hogy az áruk további forgalmazását ellenezze, különösen akkor, ha az áru állagát, állapotát megváltoztatták, illetve károsították.”

⁴² *Dr. Vastagh Pál – Dr. Szarka Ernő*: „Előterjesztés a Kormány részére a védjegyjogi szabályozás reformjának koncepciójáról és az iparjogvédelemmel kapcsolatos egyéb kérdésekről” 1996. február 28., <http://www.hpo.hu/ipsz/shlaw.cgi?eloterj:45y>

vált, amely nem igényelt gazdasági indokolást. Mégis, több helyen támadható ennek az elvnek mindenáron való fenntartása. Például a gyógyszerek kereskedelménél az újracsomagolás engedélyezésével nem a végső fogyasztók járnak jól, hanem a nemzeti jogok különbségeit kihasználó párhuzamos kereskedők. A tagállami gyógyszerárakra vonatkozó szabályok miatt a fogyasztó ugyanolyan áron kapja a terméket, mint a párhuzamos kereskedelem előtt, mégis elvi kérdésből e gyakorlatot jogszerűnek minősítették.

A másik oldala ennek a kérdésnek, hogy vajon jobban járna-e a fogyasztó, ha a nemzetközi jogkimerülés elméletét követné az EU. Több gazdasági elemzés készült, amelyek vizsgálták a jogkimerülési rendszer előnyeit és hátrányait. Az egyik legjobb összefoglalást a NERA tanácsadó cég elemzése adja. A legfontosabb indokok a *jelen rendszer megtartása mellett* a következők:

- A fokozottabb jogvédelem a jogtulajdonosoknak magasabb jövedelmet és nagyobb ösztönzést biztosít, hogy a jobb minőségbe és nagyobb termékválasztékba fektessenek be. Jelenleg az EGT-ben erős minőségi és választékverseny van az egyes védjegyek alatt forgalmazott termékek vonatkozásában (intra-brand) (például Levi's farmer), és ez csökkenne, ha a *Davidoff*-esettel ellentétben, az EGT-n kívüli ún. „szürke importot” beengednék;

- A nemzetközi jogkimerülés folytán EGT-n belüli cégek számára (vagy olyan cégek tekintetében, amelyek az EGT-n belül licenciát akarnak másoknak adni) nehezebb lenne az EGT-n kívül alacsonyabb áron eladni, és ezáltal szegmentálni a világpiacot;

- Az EGT-n kívüli piacokon emelkedhetnek az árak;

- Az EGT-n belül is emelkedhetnek az árak, ha egyes jogtulajdonosok kivonják termékeiket az alacsonyabb árú tagállamokból, a párhuzamos kereskedelem elkerülése végett;

- A fogyasztók kárt szenvednének azáltal, hogy a védjegyek minőség- és eredetjelző funkciója csökkenne.

Ezekkel az érvekkel szemben a *nemzetközi jogkimerülés hívei* a fogyasztók, és nem a jogtulajdonosok rövid távú érdekét tartják fontosabbnak, és többek között azzal védekeznek, hogy

- a jelenlegi rendszer a globalizáció és a növekvő internetes kereskedelem mellett tarthatatlan,

- a párhuzamos kereskedőknek is érdeke a jó üzleti hírnév kialakítása, és ezért ügyelnének termékeik minőségére,

- a fogyasztók egy része inkább választaná az olcsóbb árat, mint a jobb minőséget,

- végül, a hamisítás és jogbitorlás ellen nem a legális kereskedelem korlátozásával kellene küzdeni.⁴³

Az Európai Bizottság a tagállamokkal tárgyalt egy esetleges áttérésről a nemzetközi jogkimerülésre, de ezt elutasították a következő fő indokokkal:

- a NERA tanulmány végkövetkeztetéseivel összhangban a fogyasztói árak csekély mértékben csökkennének rövid távon az áttérés után,

- nem lehet csak a védjegyre nézve bevezetni a nemzetközi jogkimerülést, és a többi jogot meghagyni a jelen rendszerben,

- az európai integrációt az EGT-re korlátozott jogkimerülés jobban ösztönzi.⁴⁴

⁴³ NERA, SJ Brewin & CO, IFF Research: The economic consequences of the choice of regime of exhaustion in the area of trademarks”, 1999. február 8.,

http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/indprop/tm/tmstudy.htm

⁴⁴ http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/indprop/tm/comexhaust.htm

Magyarország számára az áttérés a nemzeti jogkimerülésről az EGT jogkimerülésre mindenképpen jelentős lépés lesz. Ugyanakkor a belföldön bejegyzett jelentősebb védjegyek többsége megtalálható az EU-ban, és nem várható nagy párhuzamos import e védjegyek tekintetében, amelyet a mostani rendszer megakadályozna. Mivel Magyarország jelenleg a legszűkebb jogkimerülési rendszert használja, a csatlakozás csak az EGT-tagországokkal folytatott kereskedelmét érinti, az azon kívüli országok számára a mostani korlátozások életben maradnak.

Változás lesz az, hogy nemcsak a magyar védjegy- és szerzői jogban, hanem az iparjogvédelmi jogok többségére is kiterjed majd a jogkimerülés. Jogszabályainkban is meg fog jelenni ennek hatása, a nemzeti jogkimerülésről rendelkező szakaszok kikerülnek majd a védjegy- és a szerzői jogi törvényből, és a többi iparjogvédelmi jogra a magyar bíróságoknak is a közösségi jog szerinti jogkimerülést kell majd alkalmaznia.

Források

Könyvek, cikkek:

Cégevezetés, „A hónap témája – A megújult szerzői jog”, 1999. augusztus,
http://www.cegnet.hu/cv/9908/jogi/56_61.htm.

D. G. GOYDER, „EC Competition Law”, 2. kiadás, Clarendon, 1993

Európai Bizottság Belső Piac Főigazgatóság honlapja:

http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/indprop/tm/comexhaust.htm.

NERA, SJ Brewin & CO, IFF Research: The economic consequences of the choice of regime of exhaustion in the area of trademarks”, 1999. február 8.,

http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/indprop/tm/tmstudy.htm

Tattay L., „A versenyjogok és az ipari tulajdon oltalma az Európai Közösségben”, PPKE-JÁK, 1998

I. Van Bael, Bellis, „Competition Law of the European Community”, 3. kiadás, CCH Europe, 1994

Vastagh P. – Szarka E.: „Előterjesztés a Kormány részére a védjegyjogi szabályozás reformjának koncepciójáról és az iparjogvédelemmel kapcsolatos egyéb kérdésekről” 1996. február 28.,

<http://www.hpo.hu/ipsz/shlaw.cgi?eloterj:45y>

Az Európai bíróság következő esetei:

56 és 58/64 Consten és Grundig v Bizottság [1966] ECR 299

24/67 Parke, Davis & Co. v Probel [1968] ECR 55

40/70 Sirena v Eda [1971] ECR 69

16/83 Prantl [1984] ECR 1299,

78/70 Deutsche Grammophon v Metro SB [1971] ECR 487

192/73 Van Zuylen v Hag AG [1974] ECR 731

15/74 Centrafarm BV v Sterling Drug [1974] ECR 1147

16/74 Centrafarm BV v Winthrop BV [1974] ECR 1183

51/75 EMI Records v CBS United Kingdom [1976] ECR 811

119/75 Terrapin v Terranova [1976] ECR 1039

102/77 Hoffman-La Roche v Centrafarm [1978] 1139

3/78 Centrafarm v American Home Products Corporation [1978] ECR 1823

62/79 Coditel v Ciné Vog Films [1980] ECR 881

55/80 Musik-Vertrieb Membran GmbH v GEMA [1981] ECR 147

58/80 Dansk Supermarked v Imerco [1981] ECR 181

187/80 Merck v Stephar és Exler [1981] ECR 2063

270/80 Polydor v Harlequin [1982] ECR 329

1/81 Pfizer v Eurim-Pharm [1981] ECR 2913

144/81 Keurkoop v Nancy Kean Gifts [1982] ECR 2853

262/81 Coditel v Ciné-Vog Films [1982] ECR 3381

19/84 Pharmon v Hoechst [1985] ECR 2281

402/85 Basset v SACEM [1987] ECR 1747

434/85 Allen & Hanburys v Generics [1988] ECR 1245
270/86 Cholay and Bizon's Club v SACEM [1990] ECR I-4607
395/87 Tournier [1989] ECR 2521
C-10/89 CNL-SUCAL v HAG [1990] ECR I-3711
C-355/96 Silhouette International Schmied v Hartlauer Handelsgesellschaft [1998] ECR I-4799
C-173/98 Sebago and Maison Dubois v G-B Unic SA [1999] ECR I-4103
C-414-416/99 Zino Davidoff és Levi Strauss [2001] ECR I-8691

Az Európai Bizottság határozatai:

IV/32877 BAYER DENTAL, Official Journal: L 351, 1990.12.15, 46. oldal

Jogszabályok:

89/104/EEC számú 1988. december 21-én kelt Első Tanácsi Irányelv a tagállamok védjegyjogának közeliítéséről, Official Journal L 040, 11/02/1989, 1–7. oldal.

1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról.

1997. évi XI. törvény a védjegyek és a földrajzi árujelzők oltalmáról.