

## TARTALOM

**Antalóczy Katalin – Sass Magdolna:** 4  
Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz

**Fertó Imre:** A magyar kereskedelem dinamikájáról 30

**Ifj. Simon György:** A horvát gazdaság az ezredfordulón 42

## EURÓPAI UNIÓ

**Kengyel Ákos:** Az EU költségvetésének feladatai és az arányos teherviselés 65

## ÚJ KÖNYVEK

**Szabó Katalin – Kocsis Éva:** 78  
Digitális paradicsom vagy falanszter? (Csaba László)

**Brief Summary of the Articles** 81

## JOGI MELLÉKLET

**Dr. Vida Sándor:** A Pick szalámi csomagolásának utánzása 49

**KÖNYVSZEMLE:** Bart Nooteboom: TRUST Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures (**Dr. Osman Péter**) 55

## Áprilisi számunk

szokásos éves Körkérdésünk közlésének lezárulta után továbbra is kiemelt témaként kezeli hazánk EU-csatlakozásának ügyét. Első cikkünk a magyar gazdaság számára alapvető fontosságú befektetésösztönzés feltételeinek megváltozásáról ad képet, felvázolva, milyen az Európai Unióban a befektetésösztönzés elvi kerete és gyakorlata. Az elemzésből kiderül: az EU-ban is marad lehetőség a nemzeti gazdaságpolitikák érvényesítése számára. Vizsgálják a szerzők, hol mutatkozik eltérés a hazai gyakorlat és az EU-normák között, és vállalati felmérés alapján értékeli a hazai befektetésösztönzés különféle módszereit. – A következő cikk Magyarország (kül)kereskedelme specializációjának alakulását vizsgálja a 90-es évtizedben. A specializáció mérésére a Balassa-indexet használja, de felsorakoztatja a vele kapcsolatos fenntartásokat is. Megállapítása szerint a magyar kereskedelem specializációja nem nőtt, s ez ellentmond az ún. endogén növekedés- és kereskedelemelméletnek, amely önmegerősítő mechanizmust feltételez, s ebből az adott esetben polarizáltabb szerkezet irányába történő elmozdulás következne. – Országtanulmány foglalkozik hazánk balszerencsés, jobb sorsra érdemes déli szomszédjával, Horvátországgal, amely a 90-es évtizedben háborút és diktatúrát élt át. Az ezredforduló körül, a délszláv konfliktus lezárultát és Tudjman elnök halálát követő demokratizálódás után – évtizedes késéssel – felgyorsult a piaci reformok és az EU-hoz közeledés folyamata. Szerzőnk az elmúlt évtized gazdasági folyamatait áttekintve jó esélyt lát arra, hogy Horvátország belátható időn belül végigjárja az EU-csatlakozás lépcsőit. – Az Európai Unió költségvetését, a tagországok befizetéseit és kifizetéseit mindenütt – nem csak nálunk, a csatlakozás kapcsán – árgus szemek figyelik. A feladatok és az arányos teherviselés meghatározása – ami az EU-rovatunkban megjelenő cikk tárgya – komoly értelmezési, és emögött értékválasztási dilemmákat vet fel, attól kezdve, hogy miért van egyáltalán szükség közös költségvetésre, addig, hogy milyen nagyságrendű legyen az újraelosztás. A cikk ebbe a roppant aktuális kérdéskörbe ad betekintést. – Arról, hogy fejlődik-e a világ, sokat lehet vitázni, az azonban bizonyos, hogy a technika fejlődik, és alapvetően átalakítja az emberek életét. Könyvrovatunk egy olyan élvezetesen megírt monográfiáról – Szabó Katalin és Kocsis Éva munkájáról – ad tájékoztatást, amelynek alapkérdése: miként változtatja meg a számítógépre épülő információs technológia elterjedése a gazdaságot és az emberek életmódját.

A szerkesztő

# Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

*Magyarország Európai Unióhoz való csatlakozása alapvető változásokat indukál a hazai befektetésösztönzésben. Már 2003 elejétől megszűnt a nagybefektetői adókedvezmények korábbi rendszere, a csatlakozás időpontjától nem lesz lehetséges vámszabad területet alapítani, és a támogatási eszközöket egyre inkább az EU-ban szokásos rendszerbe kell illeszteni. 2004-től Magyarország mint befektetési célpont rendelkezni fog az uniós tagság előnyeivel, ugyanakkor a befektetésösztönzést a közösségi versenypolitika behatárolja. Ilyen körülmények között kell helytállnunk a külföldi befektetésekért folytatott mind élesebb nemzetközi versenyben. Az alábbi cikk áttekinti a befektetésösztönzés világgazdasági tendenciáit, majd felvázolja az Európai Unió támogatási rendszerének legfontosabb vonásait és 2004-ig történő várható átalakítását. Részletesen vizsgálja a magyar befektetésösztönzési rendszer fejlődési szakaszait a nyolcvanas évtized végétől, és bemutatja az EU alapelveivel ellentétes elemeit. Végül ismerteti a külföldi befektetők körében a hazai befektetésösztönzési rendszer továbbfejlesztéséről folytatott mélyinterjúk és kérdőíves vizsgálatok eredményeit.\**

## A befektetésösztönzés tendenciái a világgazdaságban

A világgazdaságban a kilencvenes években a közvetlen külföldi tőkebefektetések szabályozását tekintve *összességében a liberalizálás volt a legjellemzőbb tendencia*. Az általában vett külföldi működőtőke-befektetést ösztönző politika hangsúlyai áttevődtek a befektetések engedélyezéséről, az egyes szektorok külföldiek előtti megnyitására a működőtőke-befektetés aktív ösztönzésére.

Jól mutatja a liberalizálási tendenciát az *1. táblázat*. Ezek szerint 1991 és 1997 között a működőtőke-bevonásra vonatkozó szabályozóváltozások száma viszonylag gyorsan növekedett, s e módosulások 95-100 százaléka a működő tőke számára a korábbiaknál kedvezőbb feltételeket teremtett. 1996-ban az arány némileg romlott (86 százalék), majd 1997–1998-ban – feltevésünk szerint elsősorban az ázsiai válság miatt – megugrott a működőtőke-befektetések számára kedvezőtlen szabályozóváltozások száma. 1998–2001-ben visszaállt a korábbi liberalizálási tendencia. 2001-ben kiugróan magas volt a működőtőke-befektetések számára kedvező változások száma (194), amelyek meghatározó részét (43 százalékát) az ázsiai és csendes-óceáni térségben vezették be.

\* A cikk alapjául a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, illetve a Külügyminisztérium számára készített tanulmányok szolgáltak. A szerzők köszönettel tartoznak az Amerikai Kereskedelmi Kamara munkatársainak a kérdőíves felmérésekben nyújtott segítségükért.

*Antalóczy Katalin*, a Pénzügykutató Rt. főmunkatársa.

*Sass Magdolna*, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa.

Mivel a befektetésekért versenyző országok az elmúlt években nagymértékben liberalizálták a működőtőke-befektetést szabályozó jogi kereteket, ezért a liberalizálási tendenciával párhuzamosan azt is megfigyelhetjük, hogy egyre többféle és mennyiségében is *növekvő* azoknak a *kedvezményeknek a száma*, amelyeket az egyes országok tőkevonzási céllal alkalmaznak. 1997-ben például a 151 kedvező irányú elmozdulás mintegy harmada vonatkozott magasabb támogatásra, illetve egyéb ösztönzésre. Az ösztönzők általában a versenyképességet növelő működőtőke-befektetést célozzák meg, s igyekeznek a külföldi tulajdonban lévő vállalatok és a hazai vállalatok közötti kapcsolatokat támogatni.

1. táblázat

### Nemzeti szabályozásváltozások 1991–2001 között

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Azon országok száma, amelyek változásokat vezettek be befektetési rendszertükben	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
Szabályozóváltozások száma	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
Ebből:											
– a működő tőkére kedvezőbb*	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
– a működő tőkére kedvezőtlenebb**	2	–	1	2	6	16	16	9	9	3	14

\* Liberalizálás, a piaci funkciók erősítése, az ösztönzők számának növelése.

\*\* Növekvő ellenőrzés, az ösztönzők számának csökkenése.

Forrás: UNCTAD [2002], 7. o.

A nyolcvanas évek közepétől megnőtt azoknak az országoknak a száma, amelyek valamilyen, *szűk értelemben vett* működőtőkebefektetés-ösztönzőt (adókedvezmények, pénzügyi ösztönzők és egyéb támogatások) *alkalmaznak*, s ezzel együtt szaporodott az alkalmazott eszközök száma is. Indokolja és magyarázza a befektetésösztönző eszközök alkalmazásának „elterjedését”, hogy az információtechnológia, telekommunikáció, egyéb technikák és technológiák fejlődése következtében az egyes helyszínek egyre hasonlóbakká válnak, és ebben a helyzetben az ösztönzők-kedvezmények szerepe egyre inkább felértékelődik (Clark, 2000; Taylor, 2000). Léteznek ma már olyan kérdőíves felmérések is, amelyekben a multinacionális vállalatok vezetői elismerik, hogy a beruházási helyszínek közötti választásban növekvő szerepet játszanak a kedvezmények (Easson, 2001). Az államok azonban nem általában működőtőke-befektetést ösztönző eszközöket vezetnek be, hanem igyekeznek szektorálisan, regionálisan terelni a beruházásokat. Ugyanakkor nincsenek mindenütt egységesen előnyben részesített ágazatok, inkább az a jellemző, hogy a fejlett technikát képviselő, magasabb hozzáadott-értékkel bíró vagy a fogadó országban más okok (például tradíciók, örökölt kapacitások) miatt kiemelt iparágak befektetői kapják a kedvezményeket. Végül az ösztönzőrendszerek egyre kevésbé tesznek különbséget a befektető nemzeti hovatartozása alapján: mind a hazai, mind a külföldi befektetők megkaphatják a kedvezményeket.

A kedvezmények fajtáit tekintve – leginkább a költségvetési források szűkössége miatt – az *adómentességek és kedvezmények dominálják a fejlődő és az átalakuló országok ösztönzőrendszerét*, s ezekben az államokban kevesebb a pénzügyi támogatás. Ezzel szemben a fejlett országokban egyre inkább a finansziális támogatási forma kerül előtérbe.

Az Európai Unióban – a versenypolitika részeként – közösségi szintű szabályok vonatkoznak az állami támogatáspolitikákra, így a befektetésösztönzés legtöbb eszközére is. Miért központi kérdése az EU közösségi szintű versenypolitikájának az állami támogatások problémája? A Római Szerződésben foglalt alapelvekből következik, hogy a tagállamok által adott támogatások veszélyt jelentenek a közösségi szinten értelmezett egyenlő esélyek alakulására, a diszkriminációmentes versengésre. A Római Szerződés 92. cikkelye mindennemű állami forrásból nyújtott támogatást tilt, amely meghatározott vállalatoknak vagy ágazatoknak nyújtott kedvezményekkel a versenyt torzíja vagy torzíthatja, és a tagállamok közötti kereskedelmet hátrányosan befolyásolja. A szerződés felsorolja a nem tiltott támogatásokat, és meghatározza azokat a feltételeket, amelyek fennállása esetén a támogatás mentesíthető a tilalom alól. A Bizottságnak kizárólagos joga van egyfelől a támogatás jogosságát eldönteni, másfelől elbírálni, hogy a támogatás versenytorzító-e. Így tehát az állami támogatásokat „nemzetek feletti”, integrációs szintű ellenőrzés jellemzi, amely speciális vonása az EU-nak (Ehlermann, 1995).<sup>1</sup> Az állami támogatásra vonatkozó szabályok nem a vállalatokra, hanem a tagállamokra, kormányokra vonatkoznak, és egyes esetekben jelentősen csökkentik azok szuverenitását, mozgásterét. Ennek kettős következménye van. Egyrészt a politikai erők nagy szerepet kaphatnak a döntési folyamatban, másrészt – a gyakori súrlódás ezt jelzi – a Bizottság mindeddig nem volt képes teljesen megakadályozni a tagállamok törekvéseit (Vissi, 1998).

Az EU-alapszerződés szerint tehát az állami támogatás nyújtása elvileg ellentétes a közös piaccal. A 88. cikkely szerint a Bizottságnak kell az állami támogatásokat ellenőriznie, a tagállamoknak pedig előzetesen be kell jelenteniük minden támogatást.

Mi minősül állami támogatásnak? Az EU-alapszerződés 87 (1)-es cikkelye alapján ennek kritériumai a következők:

- a támogatást közvetlenül valamelyik tagállam vagy közvetve az általa kijelölt intézmény vagy szervezet adja,
- a támogatást kapó számára közvetlen vagy közvetett előnyököt jelent,
- szelektív, befolyásolja az azt kapó vállalat és versenytársai helyzetét,
- (torzító) hatással van a tagországok közötti kereskedelemre, illetve az integrációs szintű versenyre.

Az állami támogatás formája ebből a szempontból irreleváns – lehet kamatcsökkentés, kamat-visszatérítés, hitelgarancia, tőkeinjekció stb. (EU, 2001a, 82–85. o.).

Az alapszerződés meghatározza azokat az eseteket is, amikor lehetséges az állami támogatás nyújtása [87 (2) és 87 (3) cikkely]. Ekkor is be kell azonban jelenteni a Bizottságnak a támogatást. A kivételeket három csoportba sorolhatjuk.

– Regionális támogatások (alacsony jövedelmű vagy magas munkanélküliséggel sújtott régiók gazdasági fejlődésének támogatása, illetve bizonyos gazdasági tevékenységek és bizonyos gazdasági területek fejlődésének elősegítését célzó olyan támogatások, ahol ezek nem érintik hátrányosan a tagállamok közötti kereskedelmet és versenyt, ennek keretében támogatják a nagyberuházásokat is).

– Horizontális támogatások (K+F, foglalkoztatási, képzési-oktatási, munkafeltételek javítását célzó, környezetvédelemmel kapcsolatos, szerkezetváltást elősegítő vagy a vállalat megmentését célzó támogatások).

<sup>1</sup> A versenypolitika elveinek és kohéziós politikai céljainak konfliktusáról és az „összebékítésre” tett lépésekről lásd: Kelen [2002].

– Szektorális támogatások (érzékeny szektorok: hajóépítés, acélipar, szénipar, közlekedésszükség-gyártás; közlekedés: vasút, tengeri és vízi közlekedés, légi közlekedés, mezőgazdaság, halászat; speciális szektorális szabályok nélküli ágazatok: esetenként a pénzügyi szektor, szolgáltatások).

Az elfogadott kategóriába tartozik/tartozhat a már meglévő támogatás „továbbélése” is. Abban az esetben, ha egy piacon, amely eredetileg zárt volt, létezik valamilyen támogatási rendszer, a piacnyitás után ezt a támogatást már meglévőnek kell minősíteni, ha az létrejöttkor nem tartozott a 87 (1)-es cikkely hatókörébe. Ugyanakkor ebben az esetben is lehetőség van arra, hogy a Bizottság, illetve a Bíróság új támogatásnak minősítsen egy ilyen támogatást, amennyiben a támogatási rendszer további fenntartása jelentősen befolyásolja/torzítja a tagországok közötti kereskedelmet.

A kilencvenes évek végén a Bizottság megkezdte az állami támogatásokra vonatkozó szabályok átalakítását. Ennek jegyében *2000-ben két fontos változást* léptettek életbe: *csoporthatóság szabályokat* vezettek be a kis- és közepes vállalatok és a képzési támogatás területén, illetve bevezették a *de minimis* szabályt. Ez utóbbi alapján a bármely vállalatnak nyújtott, három év alatt 100 000 eurót nem meghaladó támogatás nem minősül a Bizottságnak notifikálendő állami támogatásnak. A csoporthatóság szabályok alá tartozó területek támogatása esetében nincs szükség a Bizottságnak történő bejelentésre, illetve bizottsági engedélyre, amennyiben bizonyos feltételek teljesülnek a támogatás nyújtása esetén. Ezek esetében az ellenőrzés utólagos, és a Bizottság számára készített jelentés alapján történik.

*2001-ben és 2002-ben további változások* léptek életbe. Megalkották a kockázati tőkével és állami támogatással kapcsolatos olyan új szabályokat, amelyek a változó piaci jelenségekre igyekeznek reagálni. 2002 februárjában a nagyberuházások támogatására vonatkozó szabályrendszert úgy változtatták meg, hogy gyorsabb, egyszerűbb, megbízhatóbb – és nem utolsósorban jobban ellenőrizhető – szisztémát vezessenek be. Egy másik fontos, ám ki nem mondott cél az állami támogatás részesedésének csökkentése ezekben az esetekben, illetve az európai régiók-országok nagyobb projektekért folytatott befektetésösztönzési versenyének a mérséklése.

Magyarország számára nagyon fontos annak ismerete, hogy 2004-től ismét új szabályozás vonatkozik a nagy befektetési projektekre. Az 1998 óta érvényben levő jelenlegi szabályozás megváltoztatásának okai között szerepel, hogy

– a mozgó, nagy beruházási projekteknek a helyi hatóságokkal folytatott tárgyalásokban jelentős az alkuerejük, jelentős előnyöket tudnak kiharcolni, és az egyes régiókat-országokat ki tudják játszani egymás ellen;

– a piacok integráltabbá válásával egyre inkább érezhető ezeknek a projekteknek a versenytorzító hatása;

– az eredeti célokkal ellentétben a teljes beruházási összeghez képest a nagyberuházásoknak nyújtott állami támogatás részaránya nem csökkent;

– egyes szektorok esetében a szabályok túl bonyolultak voltak, és túlzottan átláthatatlanná/alkalmazhatatlanná és adminisztratív szempontból költségessé tették a szabályrendszer alkalmazását;

– e nagyberuházások esetében a kevésbé fejlett területek specifikus problémái a legtöbb esetben nem jelentenek olyan hátrányt a beruházó számára, amit a támogatással kompenzálni kellene;

– az eddigi rendszer elég sok visszaélésre, „csendes elszabotálásra”<sup>2</sup> adott lehetőséget.<sup>3</sup>

Valószínűsíthetjük, hogy a bővítéssel létrejövő kevésbé homogén Európai Unióban – az új belépők miatt – a nagyberuházások iránti növekedő verseny is szempont lehetett a szabályok változtatásában. Jelzi ezt az is, hogy az új rendszerben a strukturális problémákkal küszködő ágazatokban az eddigiéknél szigorúbb szabályokat alkalmaznak majd.

Összességében a szándékok szerint az új szabályok segítségével az állami támogatásnak a teljes beruházási összeghez mért csökkentése történik meg. A csökkentés arányos, vagyis a kevésbé fejlett régiókban történő beruházást relatíve nagyobb támogatással segítheti az állam. Ugyanakkor a kisebb mértékű közvetlen támogatások szempontjából egyszerűsödik a helyzet és megszűnik a notifikációs/bejelentési kötelezettség is. A 100 millió euró alatti beruházásoknál nincs bejelentési kötelezettség, de ex post ellenőrzést jelent, hogy a tagországoknak jelentéseket kell beszámolniuk ezekről a projektekről is. A 100 millió euró feletti beruházásoknál akkor van szükség bejelentésre, ha a támogatás magasabb az új szabályokban meghatározottnál. Ekkor a Bizottság – versenyszempontok figyelembevételével – dönt arról, hogy nyújtható-e a támogatás. A nagyobb projektek esetében pedig előnyt jelent az átláthatóság növekedése, mivel egy-egy régióban összegelesen előre meghatározható az új szabályok szerint adható állami támogatás felső határa.

Az új szabályok alapja – a Bizottság és az egyes tagországok közötti megállapodás szerint – meghatározott regionális támogatási térkép. Ez szabja meg, hogy melyek azok a régiók, amelyeknek „járnak” a nemzeti és régiós támogatások, és hogy mennyi a maximális „támogatásintenzitás” egy-egy régió esetében. Az új rendszerben a beruházás nagysága alapján progresszíven változtatják a támogatási intenzitás maximumát. 50 millió euróig nincsen változás, az 50 és 100 millió euró közé eső részre a regionális támogatási plafon maximum 50 százaléka adható, a 100 millió eurót meghaladó részre pedig annak 34 százaléka. Ezek természetesen a felső értékek, ennél kevesebbet is lehet ajánlani a befektetőnek (*Barberá Del Rosal*, 2002, 13. o.).

A támogatások lehetséges nagyságára nézve magyar szempontból érdekes lehet, hogy egy 100 millió eurós, a volt NDK-ban megvalósított beruházás mintegy 25 millió eurónyi támogatást kaphat – vagyis 25 százalékos lehet a támogatási intenzitás. Szintén fontos, hogy azoknak a nagyberuházásoknak az esetében, amelyek az EU strukturális alapjainak kofinanszírozásával valósulnak meg, a támogatási intenzitás a fenténél magasabb lehet: egy 1,15-ös szorzóval növelik ezekben az esetekben a maximumértéket. (Ugyanakkor azt is meg kell említeni, hogy a belépő országok szempontjából mind az általuk alkalmazott beruházásösztönzési rendszerhez, mind pedig egyes EU-tagországok által most alkalmazott befektetésösztönzési eszközökhöz képest *az új rendszerben mindenképpen jelentősen csökken a beruházásoknak nyújtható támogatás nagysága.*)

2003 decemberében jelentetik meg azoknak a strukturális problémákkal küzdő szektoroknak a listáját, amelyekben nem engedélyeznek semmiféle támogatást. A műszálgártás területén már 2003-ban életbe lépnek az új szabályok (itt nem engedélyeznek semmiféle támogatást ettől az évtől kezdve), illetve a közlekedési eszközök gyártásában

<sup>2</sup> 1999-ben hét esetben kezdeményeztek eljárást nem bejelentett spanyolországi támogatások miatt. Három esetben a beruházás értékének 45 százalékát tette ki az adócsökkentés mértéke. Spanyolország ezekben az esetekben azzal érvelt, hogy a belépés előtti, már meglévő szabályok alapján nyújtott támogatást, de ezt az érvet a Bizottság nem fogadta el, mivel az eredeti (spanyolok által hivatkozott) támogatási szabályoktól jelentősen eltértek az ezekben az esetekben nyújtott támogatások (EU, 2001a, 90. o.).

<sup>3</sup> A rendszer nem hatékony voltára utaló megjegyzést tesz és néhány problémás esetet említ Ehlermann [1995] is.

a regionális támogatásplafonnak mindössze 30 százalékáig terjedhet a támogatás. 2004-től ezekre a szektorokra is az új szabályok vonatkoznak majd.<sup>4</sup>

### *A gyakorlat jellemzői*

A kilencvenes évek utolsó harmadában az egyes tagországok által nyújtott támogatásokat a következők jellemezték.<sup>5</sup>

1. Az 1997–1999 közötti időszakot az 1995–1997 közöttivel összehasonlítva az *állami támogatások csökkenését* jelzik az uniós beszámolók. Ez a trend azonban jórészt két ország, Németország és Spanyolország állami támogatási „tevékenységének” visszaesését jelenti, a többi ország esetében inkább szinten maradásról beszélhetünk.

2. Bár nincsen specifikusan az *autóiparra* érvényes támogatási szabályrendszer, Magyarország szempontjából is nagyon érdekes, hogy a kilencvenes évek második felében tizenöt tagállam közül tizenegy<sup>6</sup> – elsősorban a regionális, a problémás helyzetben levő vállalatok megmentését célzó (rescue and restructuring) és képzési támogatásokkal – jelentős segítséget nyújtott az ebben a szektorban megvalósuló vagy már meglévő beruházásoknak. Különösen jelentős a Spanyolország (569 millió euró az 1995–1999 közötti időszakban) és Németország (562 millió euró) által nyújtott állami támogatás.

3. A kilencvenes évek második felének fontos jelensége, hogy – nemcsak a fejlettebb tagországokban – *előtérbe kerültek a horizontális támogatások*, ezen belül is elsősorban a K+F tevékenység, illetve a kis- és közepes vállalatoknak nyújtott támogatások, továbbá kisebb mértékben a környezetvédelmi szubvenciók, miközben a regionális támogatások általában csökkentek.

4. A felzárkózó országok közül Görögország az, amely elsősorban *regionális* „köntösbe” öltözteti az *állami támogatásokat*, az általa nyújtott támogatások 99 százaléka (1995–1997), illetve 93 százaléka (1997–1999) tartozott ebbe a formába. Ugyanakkor az Európai Unió megfelelő átlaga a teljes állami támogatás 56 százaléka, amelynek túlnyomó része a kevésbé fejlett területeket – ahol az egy főre jutó GDP az EU-átlag 75 százaléka alatti – érinti. A kilencvenes évek második felében a regionális támogatás a GDP százalékában Németország,<sup>7</sup> Görögország és Olaszország esetében haladta meg az EU-átlagot. Az egy főre jutó regionális támogatás is ezekben az országokban, továbbá Luxemburgban és Svédországban a legnagyobb.

5. A másik két „felzárkózó” ország, *Spanyolország és Portugália* esetében a *támogatások összetétele másképpen alakult*. Portugáliában a horizontális támogatásokon belül az „egyéb” kategóriába tartozott a legtöbb támogatás az évtized végén, emellett a textilszektor kapott jelentősebb szubvenciót. Összességében azonban Portugáliában – a többi tagországhoz viszonyítva – nagyon alacsony az állami támogatás. Az EU-ban Spanyolországban a legnagyobb a szerepe a speciális szektorális támogatásoknak, ami ebben az esetben a hajóipart (előzőleg emellett az acélipart) jelenti. Az évtized végére csökkent a szektorális támogatások szerepe, és nőtt a horizontális (főleg K+F és kis- és közepes vállalatok, illetve munkahely-teremtési és képzési támogatás), illetve a regionális támogatások (azon belül is a nemzeti mutatók alapján kiválasztottak) súlya.

<sup>4</sup> Az EU közösségi szabályait 2001-től követi a hazai szabályozás. (Részletesen lásd: Hargita – Banai, 2002.)

<sup>5</sup> Az adatok forrása: EU [2001b].

<sup>6</sup> Ausztria, Belgium, Németország, Spanyolország, Finnország, Franciaország, Olaszország, Hollandia, Portugália, Svédország és Nagy-Britannia.

<sup>7</sup> Németország esetében a keleti tartományoknak nyújtott pénzforrások 20 százalékát tekintik állami támogatásnak.



6. A támogatások formáját tekintve *Franciaország és Írország* kivételével meghatározó (50 százaléknál nagyobb) a pénzbeli támogatási forma. Ebben a két országban az *adókedvezmény a legfontosabb*. Franciaországban fontos még a részvényvásárlás (bajba jutott vállalatok megmentése). Ausztriában és Németországban a kedvezményes hitelek szerepe is jelentős.

7. Az *ad hoc támogatások szerepe csökkenő*, elsősorban azért, mert a német keleti tartományoknak nyújtott ilyen jellegű támogatások 1994 óta visszaestek. A feldolgozóiparban is csökkentek az ilyen jellegű támogatások, míg a szolgáltatásoknál (elsősorban a légi közlekedésben és a pénzügyi szolgáltatásokban) nőttek. Az ad hoc támogatásokon belül visszaesett a bajban levő vállalatok megmentését célzó szubvenciók részesedése.

8. A *munkahely-teremtési és képzési támogatásokat* Nagy-Britannia és Spanyolország használja a legnagyobb mértékben, s Portugáliában is jelentős a szerepe más támogatásokhoz képest. (Ugyanakkor nem állnak rendelkezésre minden tagországra és minden évre az adatok.) A szubvenció, formáját tekintve elsősorban pénzügyi támogatást jelent (a munkahelyteremtésnél viszonylag jelentős még az adókedvezmény, ami az összes ilyen jellegű támogatás egyötödét teszi ki az Európai Unióban).

2. táblázat

**Néhány külföldi működőtőke-befektetés becsült támogatása 1995 és 2000 között**  
(Dollárban)

Év	Ország	Befektető	Egy munkahelyre jutó támogatási összeg
1995	Brazília	Volkswagen	54 000–94 000
1995	Egyesült Királyság	Siemens	51 000–190 000
1996	Brazília	Renault	133 000
1996	Brazília	Mercedes-Benz	340 000
1996	Németország	Dow	3 400 000
1996	Izrael	Intel	300 000
1996	Egyesült Királyság	Hyundai	190 000
1996	Egyesült Királyság	LG	48 000
1997	India	Ford	420 000
1997	Egyesült Államok	Shintech	500 000
1997	Egyesült Államok	Daimler Benz	100 000
1998	Egyesült Királyság	Ford	138 000
1998	Egyesült Királyság	IMR	63 400
1998	Egyesült Királyság	Dupont	201 000
1998	Egyesült Államok	Toyota	69 000
2000*	Kanada	Mosel Vitelic	450 000
2000*	Izrael	Intel	350 000
2000	Egyesült Államok	Honda	105 000

\*Tervezett támogatás.

Forrás: Loewendahl, [2001], *idézi UNCTAD* [2002].

A gyakorlati tapasztalatok alapján érdemes néhány fontosabb jellemzőt kiemelni. Fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy az uniós szabályozás – a jelentős kötöttségek ellenére is – számottevő mozgásteret hagy a (konceptióval rendelkező) nemzeti gazdaságpolitikák számára. Másrészt a tudósítások szerint sok tagország számára bizonyul-

nak szűknek az uniós szabályozási keretek, viszonylag sok a felfedett szabálysértés ezen a területen. (Lásd például a 2. *lábjegyzetet!*) Harmadrészt egyes tagországok – itt első-sorban Írország példája figyelemre méltó – nagyobb mozgásteret (több kedvezményforma alkalmazását és fenntartását) tudtak kicsikarni Brüsszeltől a maguk számára (Antalóczy – Sass, 2003).

Végül illusztrációul álljon itt a 2. *táblázat*, amely néhány országban (köztük EU-tagországokban is) a külföldi befektetésekhez nyújtott támogatások nagyságát mutatja. Bár átfogó és összehasonlítható adatok a fejlett országok külföldi befektetésekhez kapcsolódó támogatásainak alakulásáról nem állnak rendelkezésre a legutóbbi évekre, a növekvő trendet többen dokumentálták (UNCTAD 1996, Moran, 1998, Oman, 2000).

## Befektetésösztönzés Magyarországon

### *A magyar befektetésösztönzési rendszer fejlődése és főbb vonásai*

Az elmúlt 12-14 évben a magyar befektetésösztönzési rendszer jelentős változáson ment keresztül. Mára a *befektetésösztönzési rendszer két jól elkülöníthető szakaszát* különböztethetjük meg, az egyik a nyolcvanas évek végétől a kilencvenes évtized közepéig, a másik 1996-tól napjainkig tart.

A magyarországi nyitás időszakát, az 1988–1990-es éveket a magyarországi működőtőke-befektetések hatalmas kockázata (politikai, makro- és mikrogazdasági); a magyar gazdaság tőkehiánya, eladósodottsága, súlyos szerkezeti problémái miatti „működőtőke-bevonási kényszer”; nemzetközileg a globalizáció felgyorsulása, a nemzeti kormányok által nyújtott támogatások gyors növekedése jellemezte. A kockázatok és a még kialakulatlan piaci intézményrendszer ellensúlyozása, a befektetésösztönzési versenyben való helytállás párosulva a költségvetés jelentős deficitjével (vagyis a támogatásra fordítható összegek szűkösségével) törvényszerűen vezetett a befektetésösztönzési rendszer első szakaszában a következőkhöz.

– Magyarország a működő tőke vonzásában alkalmazott gazdaságpolitikai eszközöket, módszereket tekintve *tipikusan a szegény országok útját követte*. A befektetésösztönzés egyik meghatározó komponense ugyanis az volt, hogy *a kormány arról mondott le a tőkevonzás érdekében, 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, illetve az apportnál az import vámmentessége stb.).

– A támogatási versenyben a kormány jó nevű, multinacionális *nagybefektetők* („zászlóshajók”) *megnyerésével* referenciák megszerzésére törekedett. Ezeknek a nagybefektetőknek – részben *egyedi alkukkal* – jelentős kedvezményeket kínált. Ilyen módon jött Magyarországra a General Motors, a General Electric, a Suzuki és a Ford. Valamennyien adómentességet kaptak 10 évre, s a három zöldmezős beruházó az általa kiválasztott helyen vámszabad területet létesíthetett, így mentesülve az import utáni vám- és áfafizetési kötelezettség alól. A további kedvezményeket is egyedileg ítélték meg. [A fellelhető kormányhatározatok szerint a Boross-kormány hat, a Horn-kormány pedig 1994 végén 18 cégnek adott öt évre teljes, a következő öt évre pedig 60 százalékos adókedvezményt (HVG, 2001. december 1. 121. o.).]

– *A financiaális eszközök szerepe korlátozott* volt, s a támogatásokat egyes kiemelt esetekben nem normatívan, hanem *egyedi alkukkal* ítélték oda.

– A tőkevonzás fontos eszköze volt, hogy a magyar *privatizációban* kezdettől fogva részt vehettek a külföldi beruházók. Nekik – a kedvező eladási áron kívül – esetenként további ösztönzést jelentett védett részpiacok biztosítása. (Ez a kedvezmény azonban csak néhány esetben és rövid ideig állt fenn – az import liberalizálása a kelet-európai átalakuló országok között a leggyorsabban Magyarországon lett teljes.)

– A befektetés-ösztönzési rendszerből a transzparencián és a normativitáson kívül teljesen hiányzott a regionális elem. Általános volt az ágazati szemlélet, ez jellemezte a tárcák és a tárcákon belüli szervezeti rendszer felépítését is. Másfelől az ország egész területén jelentős volt a gazdasági teljesítmény zuhanása, nem is lehetett volna kiemelni bizonyos, az átlagtól jobban elmaradó régiókat. Végül hiányoztak a költségvetési források ahhoz, hogy egy-egy régiót kiemeljenek, s központi fejlesztésekkel vonzóvá tegyék a külföldi beruházók számára.

1996-ra a hazai környezet a korábbiakhoz képest jelentősen megváltozott. Stabilizálódott a makrogazdasági helyzet (külkereskedelmi és fizetési mérleg, költségvetés, külső eladósodottság); kialakult a piactudományi intézmény- és szabályozórendszer; jelentős számú, „zászlóshajónak” számító befektető jelent meg; a működőtőke-állomány magas értéket mutatott; számottevővé váltak a regionális egyenlőtlenségek: bizonyos területek „megteltek”, máshol egyáltalán nem jelentek meg külföldi befektetők.

Az új helyzetnek, illetve új kihívásoknak megfelelően megkezdődhetett az ösztönzési rendszer átalakítása, *elmozdulás a normativitás, a transzparencia és a regionalitás irányába*. A jogbiztonság fenntartása érdekében természetesen az új szabályok csak az új befektetőkre és új befektetésekre vonatkoztak, a korábban megszerzett jogosítványok nem veszték el. Az átalakítás során a magyar kormány igyekezett megfelelni a nemzetközi szervezetekkel folyó tárgyalásokon felmerülő harmonizációs igényeknek, s kötelezettséget vállalt a rendszer átalakítására. Ez azonban nemcsak külső kényszer, hanem belső érdek is volt. A korábbi egyedi alkuk, azok kedvezőtlen hatásai önmagukban is arra ösztönözték a magyar kormányt, hogy transzparensse és normatívvá tegye a befektetésösztönzés rendszerét. A kilencvenes évek közepére már megvalósult jelentős beáramlás pedig lehetővé is tette az egyedi elbírálás megszüntetését.

A befektetésösztönzés 1996–2002 közötti második szakaszát így összességében a következő vonások jellemezték:

- az egyedi alkuk szinte teljes eltűnése, a normativitás főszabállyá válása;
- átláthatóság;
- a regionális elemek megjelenése;
- a finansziális ösztönzők szerepének erősödése, de a fiskális eszközök még mindig meghatározó szerepe.

*A rendszer fő elemei a következők voltak.*

*Fiskális ösztönzők:* 10 évre 100 százalékos adókedvezményt kapott az a befektető, akinek legalább 3 milliárd forint értékű a feldolgozóipari beruházása abban a térségben, amelyet a Pénzügyminisztérium regionális fejlesztésre jelöl ki; 5 évre 100 százalékos adókedvezmény járt annak a befektetőnek, aki vállalkozási övezetben vagy kiemelt régióban beruházott; 5 évre 50 százalékos adókedvezményt kapott az a befektető, aki legalább 1 milliárd forintot fektet be, és az adott adóévben eladásai legalább a beruházás értékének 5 százalékaival növekednek; ugyanez a kedvezmény illette meg a szállodaiparban beruházót, ha eladásai legalább 25 százalékkal vagy 600 millió forinttal nőnek; 10 évre 100 százalékos adókedvezményt kapott az a befektető, aki legalább 10 milliárd forint értékű beruházást hajtott végre bárhol Magyarországon; az előzőleg legalább hat hónapig munkanélküliek foglalkoztatása esetén az adóköteles jövedelem csökkenthető; a vállalkozói övezetekben a beruházók gyorsított értékcsökkenési leírást alkalmazhattak; a vállalkozói övezetekben és a magas (15 százalék feletti) munkanélküliséggel sújtott

területeken beruházók befektetésük arányában adóhitelre jogosultak; a vállalkozói övezetben 5 éves adómentességet kapnak azok a befektetők, akiknek új beruházásuk kapcsán eladásaik évente legalább 1 százalékkal nőnek; a gép- vagy infrastruktúra-beruházás értékének 6 százalékaig adókedvezményt kapnak a vállalkozói övezetekben vagy kiemelt régiókban beruházók; a K+F költségek közvetlen költségei levonhatók az adóalapból.

*Financiális kedvezmények:* A kiemelt régiókban vagy vállalkozási övezetekben a beruházók gépipari vagy infrastrukturális beruházásaikhoz kedvezményes hitelt kaptak; a Gazdaságfejlesztési Célelőirányzat keretében környezetvédelmi, K+F stb. támogatásokhoz, a Munkaerő-piaci Alapból munkahelyteremtő és képzési támogatásokhoz jutottak; a Széchenyi-terv pedig vállalkozáserősítő, lakás-, turizmusfejlesztési, kutatásfejlesztési-innovációs, információs társadalmi és gazdaságfejlesztési, autópálya- és regionális gazdaságépítő programokat tartalmazott.

*Egyéb kedvezmények:* amelyek magukban foglalják az intézményi befektetésösztönzést (ITDH); a vámszabad terület alapításának lehetőségét, az ipari parkokat, vállalkozási övezeteket, valamint a helyi önkormányzatok által nyújtott kedvezményeket.

### *Miért nem volt EU-konform a hazai befektetésösztönzési rendszer?*

Magyarország és az Európai Unió közötti csatlakozási tárgyalások során a versenypolitikai fejezet bizonyult az egyik legnehezebben lezárhatóknak a nagybefektetőknek nyújtott hazai adókedvezmények miatt (10 milliárd forint – elmaradt régióban 3 milliárd forint – befektetés esetén 10 éves adómentesség). Az unió természetesen nem azt kifogásolta, hogy Magyarország kedvezményeket nyújt a külföldi beruházóknak. Mint láttuk, ezt az uniós tagországok is – nem is csekély mértékben – megteszik. A baj az volt, hogy a magyar rendszerben torzult a verseny, hiszen az unió szabályai szerint a vállalatok állami támogatás vagy adókedvezmény formájában – mint korábban láttuk – 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 tökevonzó 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 adómenteként jóval több, mint az EU-ban megengedett maximum, vagyis Magyarországon a befektető vállalatok elvileg illegális támogatásokhoz juthatnak. Az Európai Unió különösen sérelmezte, hogy 2001 tavaszán az államháztartási törvény módosításakor a magyar kormány nem jelölte meg 2002. január 1-jét olyan határnapként, amely után az akkor megkezdett beruházásokra már nem a mai rendszer lenne érvényes. A megállapodás legfőbb akadályát a szerzett jogok (már megszerzett adókedvezmények további érvényesítése) jelentették.

A végül, szinte az utolsó pillanatban megszületett megállapodás alapján Magyarország 2003. január 1-jétől hozzáigazította támogatási rendszerét az unióban elfogadotthoz. A szerzett jogok ügyében pedig kompromisszum született: a 2003. január 1. előtt igénybe vett adókedvezményeket az EU még nem veszi számba, az utána folyósítottak esetén azonban már meg kell kezdeni a támogatásintenzitási mutató számolását, vagyis az igénybe vett kedvezményeket viszonyítani kell az indulás óta beruházott összeghez. *A támogatásintenzitás szempontjából a vállalatok négy csoportot alkotnak részben a beruházás indításának időpontja, részben tevékenységi körük alapján. Az első csoportba*

azok a cégek tartoznak, amelyek 2001. január 1-je előtt kezdték meg a beruházást, ők a befektetett összeg 75 százalékáig vehetnek igénybe adókedvezményt. A *második körben* – a 2001. január 1. és 2002. december 31. között beruházást kezdők – a befektetés 50 százalékáig igényelhetik az adómentességet. A 11 érintett *autóipari vállalat két további külön csoportot alkot*: a 2001 előtt beruházást indítókra 30, a később kezdőkre 20 százalékos korlát lesz érvényes. A megállapodás lehetővé teszi, hogy a 2005. december 31-ig befejezett befektetéseket is hozzáadják az adókedvezmény kiszámításának alapjául szolgáló összeghez.

A megállapodás hatása egyelőre csak becsülhető. A támogatásintenzitási hányadosnak ugyanis mind a számlálója, mind a nevezője „mozgó célpont”, alakulásuk számos, részben nem tervezhető tényező függvénye. Így legfeljebb valószínűsíthető, hogy az adómentességet már megszerzett vállalatok nagyobb hányada érvényesítheti az eredetileg számított adókedvezményt.

Ugyancsak eltér az uniós szabályozástól a hazai vámszabad területek működése. Az Európai Unióban a vámszabad területeket az EU Vámkódex 166–181. §-ai és ennek végrehajtási utasítása, a 799–840. §-ai szabályozzák. Ebben megkülönböztetik a *vámszabad területeket* és a *vámszabad raktárakat*, s az ezekre vonatkozó előírások részben eltérők. A vámszabad területet a tagállamok közigazgatási szervei egyoldalúan jelölik ki, s erről tájékoztatják a Bizottságot. A vámszabad területek listáját ennek alapján közzéteszik az EU Hivatalos Közleményeként és a Vámkódexhez csatlakozó függelékben. A vámszabad terület tehát egy nagyobb, hatóságilag kijelölt és körülkerített terület, amelyre vállalatok tevékenységi engedélyt kérhetnek. Jelenleg az unióban 17 vámszabad területet tartanak nyilván, főleg a nagy tengeri kikötők közelében, Németországban, Olaszországban, Írországban, Finnországban, Spanyolországban. Ezek elsősorban raktározási célokat szolgálnak. A vámszabad raktárat a gazdálkodó kérelme alapján a tagállam nemzeti vámhatósága engedélyezi. Erről a Bizottságot nem kell tájékoztatni, és a listát nem teszik közzé. (Ezért ezek számáról, elhelyezkedéséről, tevékenységéről nincsenek információk.) Amennyiben azonban akár a vámszabad területre betelepülő vállalat, akár a vámszabad raktár a raktározási célú tevékenységen túl, amellettszermelési célú tevékenységet is folytatni kíván, aktív feldolgozási engedélyt, vagy „feldolgozás vámfelügyelet alatt” elnevezésű engedélyt kell előzetesen beszereznie. Ennek elsődleges oka, hogy az EU szabályai – a vámunió elveinek megfelelően – éles különbséget tesznek a közösségi és a nem közösségi áruk között, s a nem közösségi áruk esetében szigorú megkötéseket alkalmaznak. A vámszabad raktárban, illetve a vámszabad területeken lévő nem közösségi árukat csak a közösségi vámteher megfizetése után lehet az unióban forgalomba hozni, engedély nélkül csak állagmegőrzésen eshetnek át, illetve ideiglenesen raktározhatják őket, otthagyhathják, megsemmisíthetik őket. Termelési tevékenység csak aktív feldolgozás (bérmunka), illetve vámfelügyelet alatti feldolgozás esetén lehetséges. Mindkét típusú termelési tevékenységhez vámhatósági engedélyt kell kérni. Az engedély kiadása azonban már *nem nemzeti, hanem közösségi szintű hatáskörben van*. Ahhoz tehát, hogy egy termelési célú vámszabad raktár/vámszabad területi cég működési engedélye kiadható legyen, szükség van az EU-szintű mérlegelésre és egyeztetésre. Általános szabály, hogy ilyen tevékenység csak akkor engedélyezhető, ha az nem sérti a tagországok termelőinek érdekét (vagyis valamennyi tagország egyetértése szükséges). Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy amennyiben a termelési célú vámszabad raktár/vámszabad területi vállalat létesítésének kezdeményezője EU-n kívüli importból EU-n kívüli exportra kíván termelni, az engedély megadása nem ütközik nehézségekbe. Minden egyéb esetben azonban – az EU egyes szakértőinek Magyarország felé közvetített véleménye szerint – kétséges a tevékenységhez való tagországi hozzájárulás esélye. A vámszabad területek/vámszabad raktárak a közösségi szabályozás szerint az

unió vámterületének részét képezik, de a vámok és a kereskedelempolitikai intézkedések szempontjából külföldnek minősülnek. Így a folyó exporttermeléshez oda bevitt nem közösségi áruk mentesek a vám- és a vámjellegű terhek és a forgalmi adók megfizetése alól. A vámszabad területre/vámraktárba az EU vámterületéről kiszállított mezőgazdasági termékek jogosulttá válnak az exporttámogatás igénybevételére, amennyiben felveszik azokat a vámszabad területi/vámszabad raktári nyilvántartásba. Ugyanakkor a vámszabad területre/vámszabad raktárba az unión kívülről beszállított termelőeszközök vám- és áfakötelesek.

A magyarországi szabályozás tehát döntően két ponton különbözik az unióstól. A hazai vámszabad területek a gyakorlatban az EU-beli vámszabad raktárak kategóriájának felelnek meg (ez lényegében csak formai eltérés), illetve Magyarországon a termeléshez szükséges termelőeszközök is vámmentesen kerülhetnek a vámszabad területekre. A csatlakozásnak végül nagyon fontos következménye, hogy valamennyi termelő vámszabad terület működése közösségi szinten engedélykötelessé válik.

A csatlakozás után a nagyrészt uniós importból EU-exportra termelő vámszabad területek esetében nincs értelme és esélye sem az engedélykérelemnek. Az ilyen típusú vállalatok – s a vizsgálatok azt mutatják, hogy a magyarországi vámszabad területek döntő hányada ilyen – (EU) belföldivé válnak. Esetükben a csatlakozást megelőzően a termelőeszközök gördülékeny, viszonylag kevés adminisztrációval és költséggel járó belföldiesítése a feladat. (Ekkor a magyar kormány még önállóan dönthet ennek feltételeiről.) A döntően nem uniós importból nem uniós exportra termelő vállalatoknak nagyobb, a nagyrészt nem EU-importból uniós exportra (is) termelő cégeknek kisebb az esélyük a csatlakozás utáni fennmaradásra. A csatlakozás utáni termelőeszköz-belföldiesítés azonban már csak az uniós szabályai szerint működhet, vagyis meg kell fizetniük visszamenőleg nem EU-ból származó gépeik után a vámot és az áfát. A hazai vámszabad területek száma tehát a csatlakozás után valószínűleg minimálisra csökken, s e befektetési lehetőség tőkevonzó szerepe megszűnik.

### **Vállalati vélemények a hazai befektetésösztönzés átalakításáról**

A tőkevonzás – befektető vállalatok által is hatékonynak tartott – új eszközrendszerének kialakítása és működtetése különös aktualitást kapott az utóbbi hónapokban. EU-tagságunk önmagában is szükségessé teszi a hazai befektetésösztönzési rendszer átalakítását, ugyanakkor a szomszédos országok befektetésösztönzési, vonzási versenye is látványossá vált, több külföldi befektető kivonult, illetve új beruházók nem Magyarországot választották befektetésük helyszínéül.

A következőkben külföldi vállalatok és érdekképviselői szervezeteik körében a befektetésösztönzés tágabb és szűkebb eszközeiről, a konkrét ösztönzők szerepéről és a jövőben kívánatos támogatási rendszerről folytatott – 2001 végétől 2002 végéig – mélyinterjú és kérdőíves vizsgálataink eredményeit ismertetjük.

#### *A befektetésösztönzés szerepe a beruházási döntéseknél – vállalati interjúk alapján*

Az általunk felkeresett, külföldi tulajdonban lévő vállalati vezetők szerint a befektetési döntésnél a motivációk között az élen szerepel a politikai és gazdasági stabilitás, a jogrendszer transzparenciája és stabilitása, a megfelelő mennyiségben rendelkezésre álló munkaerő képzettsége, rugalmassága és alacsony költsége. Nagyon fontosnak számítanak a piacra jutási lehetőségek. Mivel mintánkban minden cég vállalathálózaton belül

működik, nagy súllyal esik latba a leányvállalat földrajzi, logisztikai elhelyezkedése. Ennek következtében fontos szempont az infrastruktúra állapota.

A fenti tényezők ráadásul összefüggésükben érvényesülnek. Vagyis ott kell megfelelő mennyiségben, képzettségben és áron rendelkezésre állnia a munkaerőnek, ahol az infrastruktúra is fejlett, és a kiválasztott telephely logisztikai helyzete is megfelelő.

Hiába jó tehát a logisztikai helyzete és infrastruktúrával való ellátottsága például Tata-bányának, ha nincs elégséges mennyiségben rendelkezésre álló munkaerő. És hiába van munkaerő Ózdon, ha annak képzettsége, illetve a telephely logisztikai helyzete, az infrastruktúra fejlettsége nem megfelelő.

Egyedinek számít az a mintánkban szereplő könnyűipari cég, amely a kilencvenes évtized utolsó harmadában települt Magyarországra, az ország keleti csücskébe elsősorban azért, hogy közel legyen román, ukrán és szlovák bér munkázóihoz.

E tényezők összhangja Magyarországon az elmúlt 1-2 évben mindjobban megbomlani látszik. Az infrastrukturálisan jól ellátott és logisztikailag a nyugat- és közép-európai országok viszonylatában megfelelő fekvésű dunántúli régiókban elfogyott a megfelelő képzettségű munkaerő. Munkaerőhöz az új betelepülő vagy tevékenységét bővítő vállalat csak más cégektől való átszábitással vagy távoli területekről történő utaztatással juthat. Mindkettő jelentősen növeli a foglalkoztatás költségeit és bonyolultabbá, bizonytalanabbá teszi a munkaszervezést. Magyarország versenyhelyzetét rontja ebben a tekintetben a szomszédos országok politikai és gazdasági helyzetének stabilizálódása, valamint Magyarországgal egy időben várható EU-tagsága.

Míg néhány évvel ezelőtt is még természetesnek tűnt, hogy a komáromi mobiltelefon-gyár vagy az esztergomi autógyár Szlovákiából pótolja a Magyarországon hiányzó munkaerőt – vagyis a nagyobb politikai és gazdasági kockázat miatt inkább a munkaerőt szállítja a termelés színhelyére, s nem a termelést telepíti a munkaerőhöz –, addig napjainkban a francia autógyár már telephelyeül is Szlovákiát választotta.

A felkeresett vállalatok mindegyike számára fontos volt a betelepülésről meghozott döntésnél az adókedvezmények, adómentességek, állami támogatások és a vám szabad területi beruházás lehetősége.

Az egyik, mintánkban szereplő – 1993-ban Magyarországra települt – német tulajdonban lévő elektronikai cég anyavállalatának központja 20 km-re van a cseh határtól – kézenfekvő lett volna tehát az ottani beruházás. Amikor arról határozott, hogy áttelepíti Közép-Európába termelésének egy részét, akkor Csehországgal szemben, Magyarország mellett a végső érv az volt, hogy 1993-ban nálunk – bizonyos feltételek teljesítése esetén – 100 százalékos adómentességet lehetett kapni.

Szerepe volt a mintánkban szereplő cégek beruházásában a már itt lévő működő tőke vonzó hatásának is.

Egyik vállalatunk többek között azért kezdte vizsgálni a magyarországi befektetés lehetőségét, mert egyik legnagyobb konkurense itt termelt. Egy másik cég beszállítóként települt a nagy autógyárak után Magyarországra. Egy harmadik esetben a betelepült multinacionális vállalat mind az öt közvetlen beszállítóját Magyarországra, telephelye mellé vonzotta. Az egyik legjobb tőkevonzó eszköz tehát a már itt lévő elégedett befektető.

A továbbiakban – mintegy összefoglalva a fenti megállapításokat – nézzük meg egy, a mintánkban szereplő, a kilencvenes évek közepe óta Magyarországon működő elektronikai cég döntési mechanizmusán, motivációin keresztül azt, hogy a kilencvenes évti-

zed végén milyen szempontok alapján döntött új profil és a K+F tevékenység Magyarországra telepítéséről.

A fő és elsődleges vonzóerő a már itt működő telephely 1995 és 1999 közötti kedvező tapasztalata volt. A magyarországi leányvállalat rövid időn belül a vállalathálózat mintacégévé vált, amelynek kiemelkedő eredményei gyakran szerepeltek a vállalati központ (head office) előtt is. A leányvállalat rendkívül jó minőségben, magas termelékenységgel és alacsony költséggel termelt, ami különösen fontossá vált az ázsiai válság idején, amikor a cég jelentős veszteségeket szenvedett el a távol-keleti konkurensok a piacot dömpingáron elárasztó termékei miatt. A cég másik ágazatának (mobiltelefon-gyártás) termékei iránt a kilencvenes évek második felében erőteljesen megnőtt a kereslet. Eddig két nyugat-európai gyárban termeltek, de a gyártás felfuttatását egy alacsonyabb költségű országban tervezték. A régiók közül gyorsan kiválasztották Közép-Kelet-Európát új telephelyül.

Több szempontból is vonzóan számított ez a térség: kedvező logisztikai elhelyezkedés, tétlétlen piac, képzett, olcsó munkaerő stb. A cég központjából folyamatosan figyelemmel kísérték a régió országainak – elsősorban Szlovéniának, Lengyelországnak, Csehországnak és Magyarországnak – fejlődését, a beruházási lehetőségeket.

Magyarország mellett egyértelműen a már itt lévő gyár kedvező tapasztalatai alapján döntöttek. A Magyarországon belüli telephely kiválasztása pedig egy befektetési mátrix alapján történt, amelyben az egyes adottságokat súlyozva pontoszták. (Ennek részletes ismertetését azért is fontosnak tartjuk, mert feltételezzük, hogy az egyes országok között is hasonló szempontok és rendszer alapján döntenek.)

A mátrixban öt tényezőt vettek figyelembe:

- a *piac/régió helyzete, adottságai*: elektronikai vonatkozások, addicionális értékesítési lehetőségek, a cégen belüli szinergiahatások;
- a *költségek*: energia, víz, munkaerő, régióköltség;
- a *munkaerő*: az alkalmazottak és menedzsment minősége, mennyisége, a K+F személyi lehetőségei;
- az *infrastruktúra*: logisztikai helyzet, úthálózat, telekommunikáció, energia, vám, speciális előnyök;
- a *környék attraktivitása*: a környezet minősége (lakhatás, iskola, szórakozási lehetőségek), a projekt kívánatossága, fogyasztói környezet.

Az adott döntésnél négy magyarországi települést teszteltek a fenti szempontok szerint. Az első kör után ketten maradtak versenyben: egy dél-dunántúli, az első telephelyhez közeli város, és egy észak-dunántúli település. Mindenben a dél-dunántúli volt a jobb, kivéve egy adottságot: az infrastruktúrát. Míg ugyanis az észak-dunántúli település az M1-es autópálya mellett fekszik, addig a dél-dunántúli környéken rendkívül fejletlen az úthálózat. Miután pedig az infrastruktúra többszörös súllyal szerepelt a mátrixban, így végül az észak-dunántúli település mellett döntöttek. Történt ez annak ellenére, hogy a választott telephelyen már induláskor sem volt elegendő megfelelő munkaerő, amelyet a szomszédos országból kellett pótolni.

A K+F Magyarországra telepítésében is meghatározó szerepe volt a már Magyarországon működő telephelynek és ügyvezető igazgatójának. A gyár két fiatal mérnökét a cég nyugat-európai központjában képezték tovább, ahol olyan problémákat oldottak meg 3 hónap alatt, amelyekkel évek óta nem boldogultak a helyi mérnökök. Az ügyvezető igazgató ennek alapján úgy vélte, hogy ha ilyen szakemberek vannak Magyarországon, akkor itt nyilván magas színvonalú a képzés, az emberek kreatívak, ráadásul a nyugat-európainak töredéke a bérük. A központban lobbizni kezdett Magyarorszáért, amely sikerrel is járt.



Összefoglalva: mik voltak tehát azok a meghatározó szempontok egy konkrét projekt telepítésénél, amelyek alapján nagyjából 2000-ig a külföldi befektető Magyarország mellett döntött?

– Stabil, kiszámítható és átlátható politikai, gazdasági helyzet, gazdaságpolitika, a vállalkozások működése számára kedvező gazdasági közeg;

– a már itt működő leányvállalat vagy versenytárs kedvező tapasztalatai, vagyis a demonstrációs hatás;

– a rendelkezésre álló munkaerő minősége, mennyisége és ára;

– az infrastruktúra, a logisztikai helyzet adottságai;

– a támogatások és kedvezmények (adómentesség, vám szabad területi befektetés lehetőség);

– az életminőség jellemzői.

Hangsúlyoznunk kell végül ismét, hogy a fenti elemek nem önmagukban, hanem összefüggéseikben érvényesülnek.

A mintánkban szereplő vállalatok szinte mindegyike szerint az utóbbi mintegy két évben *kedvezőtlen folyamatok indultak meg a magyar tőkevonzó képesség területén.*

A befektetők számára hátrányos változások egybeestek egyfelől a világgazdasági lassulással, a bizonytalanná váló gazdasági kilátásokkal, az ezzel szorosan összefüggő további versenyerősődéssel és a költségek csökkentésének kényszerével, valamint a működőteke-áramlások visszaesésével, regionális, strukturális átrendeződésével, másfelől a régióban legfontosabb versenytárs országaink makrogazdasági, politikai stabilizációjával, a tömeges privatizáció megindulásával. Magyarország tőkevonzó képessége tehát az elmúlt két évben abszolút és relatív értelemben egyaránt csökkent.

Az euróban számolt bérköltségek a kétszeri minimálbér-emelés és a forintfelértékelődés hatására jelentősen nőttek úgy, hogy az infrastruktúrával megfelelően ellátott területeken közben több helyen elfogyott a munkaerő. A más vállalatoktól történő átcsábítás, illetve az utaztatás tovább növelte egy-egy területen a munkaerő költségét. (Úgy véljük, hogy éppen ezért félrevezető egy-egy ország minimálbéreinek összehasonlítása a bérversenypéldesség megítélésére.) Az oktatási rendszer, a szakképzés nem tudott a várható igények elébe menni, de az infrastruktúra – autópálya-építés, infrastruktúrával ellátott ipari parkok – sem fejlődött a munkaerővel még rendelkező területeken. Az összeszerelő, bér-munkaszerű tevékenységek számára a feltételek drasztikusan romlottak, miközben a magasabb hozzáadott értéket termelő befektetések számára nem nyíltak kedvező lehetőségek.

Kevesebb szó esik róla, de beszélgetőpartnereink valamennyien a romló feltételek között kiemelték, hogy sérült a befektetők számára oly fontos stabilitás és átláthatóság is. Az Európai Unióval folytatott csatlakozási tárgyalások jelentős bizonytalanságot vittek a magyar befektetésösztönzési rendszer legfontosabb elemeibe, a nagybefektetői adókedvezmény igénybevételébe és a vám szabad területi befektetés lehetőségébe. Mindkét esetben a szerzett jogok tekintetében is sokáig bizonytalanság uralkodott (vám szabad területi eszközök belföldiesítésének feltételei, a már megszerzett adókedvezmény eltörlése). A már itt lévő rendkívül jelentős nemzetgazdasági súlyt képviselő multinacionális nagybefektetők szinte mindegyikét érintette legalább az egyik, de túlnyomó részüket mindkét kedvezmény további igénybevételének bizonytalansága, amely további befektetéseiket tekintve részben kivárára, részben más országokban való megvalósításra készítette őket.

Végül nagyon fontosnak tartjuk megemlíteni, hogy a demonstrációs hatás fordítva is működik. Egy-egy jó nevű világcég kivonulása magával vonhatja beszállítóik, konkurenseik kitelepülését, és megfontolásra készítheti az új betelepülőket telephelyük megválasztásánál. Ezért a 2002-ben elkezdődött tevékenységkitalapítások és gyárbezárások okainak feltárása, a jelenség kommunikálása véleményünk szerint a korábbiaknál nagyobb figyelmet érdemel.

## A mintában szereplő vállalatok főbb jellemzői

Sorszám	Külföldi tulajdonban van-e?	A befektetés jellege	Tevékenység	A befektetés helyszíne	Vállalatnagyság a foglalkoztatottak száma szerint*	Exportrészarány (%)	Kapott-e adókedvezményt?
1	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Gépipar	Kelet-Magyarország	Nagyvállalat	75–100	Igen
2	Igen, többségi	Privatizáció	Energiaipar	Egész Magyarország	Nagyvállalat	0–25	Igen
3	Igen, 100 százalékban	Zöldmezős	Elektronika	Dunántúl	Nagyvállalat	75–100	Igen
4	Igen, 100 százalékban	Zöldmezős	Elektronika, szolgáltatás	Több telephely	nagyvállalat	75–100	Igen
5	Igen, 100 százalékban	Zöldmezős	Elektronika	Több telephely	Nagyvállalat	75100	Igen
6	Igen, 100 százalékban	Zöldmezős, privatizáció	Élelmiszer, ital, dohány	Több telephely	Nagyvállalat	0–25	Igen
7	Igen, 100 százalékban	Privatizáció, joint venture	Energia, gépipar	Budapest	Nagyvállalat	0–25	Igen
8	Igen, többségi	Privatizáció	Telekommunikáció	Budapest	Nagyvállalat	0–25	Igen
9	Igen, 50 százalékban	Joint venture	Fűtő- és elektromos berendezések	Dunántúl	Középvállalat	0–25	Igen
10	Igen, 100 százalékban	Zöldmezős	Gépjárműgyártás	Dunántúl	Nagyvállalat	75–100	Igen
11	Igen, 100 százalékban	Joint venture	Gépjárműgyártás	Dunántúl	Nagyvállalat	75–100	Igen
12	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Élelmiszer, ital, dohány	Dunántúl	Nagyvállalat	0–25	Igen
13	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Fémfeldolgozás	Dunántúl	Nagyvállalat	75–100	Igen
14	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Energia	Egész Magyarország	N. a.	N. a.	Nem
15	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Építőanyag-gyártás	N. a.	Nagyvállalat	0–25	Nem
16	Igen	Privatizáció	Erőmű	N. a.	Nagyvállalat	0–25	Nem
17	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Pénzügyi szolgáltatások	Budapest, egész Magyarország	Nagyvállalat	0–25	Nem
18	Igen, 99 százalékban	Privatizáció	Villamos energia	N. a.	Középvállalat	N. a.	Nem
19	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Pénzügyi szolgáltatások	Egész Magyarország	Nagyvállalat	0–25	Nem
20	Igen, 100 százalékban	Privatizáció	Pénzügyi szolgáltatások	Egész Magyarország	Nagyvállalat	0–25	Nem
21	Igen, 100 százalékban	Joint venture	Kenőanyag, olaj, PB-gáz	N. a.	Nagyvállalat	0–25	Nem
22	Igen, 100 százalékban	Joint venture	Üzemyanyag-kereskedelem	Egész Magyarország	Középvállalat	0–25	Nem

\* EU-kategorizálás alapján: – 0–50 fő: kisvállalat, – 51–250 fő: középvállalat, – 250 fő fölött: nagyvállalat.

2002-ben a magyarországi nagybefektetők körében két kérdőíves felmérést folytattunk. Mindkettő során arra kerestük a választ, hogy az EU-csatlakozás következtében törvényszerűen átalakuló hazai befektetésösztönzési rendszer változásai hogyan érintik őket, milyen reakcióik lehetnek, milyen szerepet játszanak befektetési döntéseiknél egyes ösztönzők, végül hosszabb távon milyen ösztönzési elemeket tartanának kívánatosnak – részben az elvesző támogatási formák kompenzálására is.

2002 őszén 60 magyarországi nagybefektetőnek küldtünk kérdőívet. A kérdőív kiküldésének ideje nem volt túl szerencsés, hiszen éppen arra az időszakra esett, amikor a tavasszal hivatalba lépett kormány nyilvánvalóvá tette, hogy – elődjével ellentétben – az Európai Unió elvárásainak megfelelően át kívánja alakítani a befektetésösztönzés rendszerét, s hozzá kíván nyúlni a nagybefektetői adókedvezményekhez. A befektetők egyedi alkukba kezdtek a kormánnyal, ez a kérdőívek kitöltésére is hatást gyakorolt. Egyfelől a vállalatok jelentős része érezte úgy, hogy nem kívánja tárgyalási pozícióját felfedni – a 60 kérdőívből mindössze 22 érkezett vissza. Másfelől, akik visszaküldték, azok tárgyalási helyzetüket akarták erősíteni, így a válaszokban érezhető az ultimátumszerű hozzáállás.<sup>8</sup>

A kiküldött kérdőívben két nagy kérdéskörre kerestük a választ.

Először a vállalatok általános jellemzőit kívántuk felmérni (magyarországi alapítás éve, szektorális hovatartozás, külföldi részesedés aránya, befektetés módja, foglalkoztatottak száma stb.). A második blokkban a hosszabb távú befektetésösztönzési rendszer kialakításának alátámasztására tettünk fel kérdéseket Magyarország, illetve a közép-kelet-európai régió vonatkozásában. Kérdéseinkben az Unió által elfogadott befektetésösztönzési eszközökre koncentráltunk. Végül arra kértük a vállalatokat, hogy írják le egyéb észrevételeiket, javaslatukat.

A kérdőívek visszaküldési aránya 37 százalékos volt, a 22 válaszoló cég azonban a legnagyobb befektetők és a legjelentősebb nemzetgazdasági súlyú cégek közül került ki. (A vállalatok legfontosabb jellemzőit a 3. táblázatban foglaltuk össze.)

A válaszoló cégek közül 9 nem, 13 pedig kapott valamilyen adókedvezményt, adómentességet. Tulajdonosi szerkezetüket tekintve a 22 vállalat mindegyike külföldi tulajdonban volt: 100 százalékban, illetve többségiben 21 cég, 50 százalékban 1 cég. 15 vállalat volt EU-beli cég tulajdonában, 4 amerikai, 2 pedig vegyes, amerikai uniós tulajdonban. Egy vállalatról nem álltak rendelkezésre adatok. A befektetés módja szerint a mintában szereplő vállalatok többsége (14 cég) részben vagy egészben privatizáció útján került külföldi tulajdonba. 5 vállalat alakult részben vagy egészben zöldmezős beruházás eredményeként, 4 közös vállalat formájában. Feltűnő, hogy az adókedvezményben részesülő vállalatok csoportjában nincs zöldmezős befektetés, míg az adókedvezményben részesülő 13 vállalatból 5 részben vagy egészben új beruházás eredményeként jött létre. (Meg kell jegyeznünk, hogy ebben a csoportban van olyan cég, amely eredetileg vegyes vállalat formájában alakult, valójában zöldmezős befektetés, hiszen az eredeti magyar partner csak az üzemcsarnokot vitte a közös vállalatba, amelyben egy teljesen új tevékenységű céget hozott létre a külföldi befektető, hamarosan 100 százalékos tulajdonába is véve azt.) Tevékenységüket tekintve a mintában szereplő vállalatcsoport heterogén. A feldolgozóipari vállalatok mellett kereskedelmi, alapanyaggyártó, szolgáltató és a bank- és biztosítási szektorba tartozó vállalkozások is szerepelnek benne. Az adókedvezményben részesülő cégek azonban egy kivétellel valamennyien termelővállalatok (a kivétel egy telekommunikációs cég), míg az adókedvezményben nem részesülők között

<sup>8</sup> A felmért kör nem tekinthető statisztikai mintának, de a 22 vállalat a legnagyobb hazai befektetők közé tartozik. Ezért véleményünk a befektetésösztönzési rendszerről a számukból következtethetőnél sokkal fontosabb.

túlsúlyban vannak a szolgáltatók. Ez meghatározza a vállalatok értékesítési irányát is. Az adókedvezményben részesülő cégek nagyobb hányada exportorientált, míg az adókedvezményt nem kapók egyike sem az, sőt többségük egyáltalán nem exportál. E fenti két jellegzetesség feltételezésünk szerint igaz a magyarországi vállalkozások egészére is, vagyis a támogatások általában a feldolgozóipari, exportorientált vállalatokhoz kerültek (hiszen éppen ez volt a befektetésösztönzési rendszer egyik kimondott prioritása). Elhelyezkedésüket tekintve a mintában szereplő vállalatok meghatározó része vagy több telephellyel rendelkezik, vagy Budapesten, illetve a Dunántúlon helyezkedik el. Az adókedvezményben részesülő 13 vállalatból 8 a Dunántúlon, illetve Budapesten működik, s a több telephellyel rendelkező cégekről is tudható, hogy elsősorban a Dunától nyugatra helyezkednek el. A 13 vállalatból mindössze egy található egyértelműen a keleti országrészben. Lehet-e ebből azt a következtetést levonni, hogy a befektetésösztönzési rendszernek szándéka ellenére sem sikerült beruházásra ösztönöznie a keleti országrészben a cégeket? A minta kis elemszáma miatt ilyen következtetés nem vonható le. Ugyanakkor azt kimondhatjuk, hogy a továbbiakban elsősorban a Dunántúlon és Budapesten működő vállalatok véleményét ismerjük meg a befektetésösztönzési rendszerről. Az adókedvezményben nem részesülő vállalatok – ismét elsősorban tevékenységi körük miatt – többségükben egész Magyarországra kiterjedő hálózattal rendelkeznek. A foglalkoztatottak számára irányuló kérdésre a 22 vállalatból 21 válaszolt. E 21 cég összességében 63 351 főt foglalkoztatott. Az adókedvezményben részesülő cégek mindegyike válaszolt, az általuk foglalkoztatottak száma 51 485 fő. Az Európai Unió kategorizálása szerint a minta cégeinek döntő többsége (18 darab) nagyvállalat, mindössze 3 tartozik a középvállalati kategóriába, kisvállalat pedig nincs.

Kérdőívünk második részében arra kerestük a választ, hogy mely elemekre építhet hosszabb távon a hazai befektetésösztönzési rendszere. Igyekeztünk azokat a lehetőségeket felsorolni, amelyek az Európai Unió számára elfogadhatók, az uniós ösztönzési rendszerbe beilleszthetők. Ezeket az elemeket próbáltuk szembesíteni a vállalatok véleményével.

A mintánkban szereplő 22 vállalatot két csoportra osztottuk, az adókedvezményben részesülők és nem részesülők körére. S nemcsak arra voltunk kíváncsiak, hogy a magyarországi beruházási döntéseknél mely befektetésösztönzési elemeket veszik elsősorban figyelembe, hanem arra is, hogy mit vizsgál az anyavállalat akkor, amikor a régió belül kiválasztja befektetéseinek helyét. Végül választ kerestünk arra is, hogy mely befektetésösztönzési eszközök lehetnek a jövőben a legfontosabbak a magyar rendszerben.

Kérdőívünkben 12 befektetésösztönzési eszközt, elemet soroltunk fel és arra kértük a vállalatokat, hogy 0-tól 5-ig rangsorolják azokat annak alapján, hogy véleményük szerint milyen fontossággal veszi őket figyelembe anyavállalatuk, amikor a magyarországi befektetéseiről dönt.<sup>9</sup>

A 4. táblázatban az adókedvezményben részesülő 13 vállalat válaszait foglaltuk össze. A táblázatból kitűnik, hogy ezen vállalatcsoport véleménye szerint *kiemelkedő fontosságú* (4,23 átlagos érték) az *adózás általános szintje*. A 13 cégből 7 vállalat nagyon fontosnak, további 3 vállalat pedig fontosnak ítélte ezt az elemet a döntések meghozatalánál, s csak kettő tartotta közepesen, míg egy kevésbé lényegesnek. Érdekes, hogy bár az adókedvezmények fontossága ugyan a második helyre került, de a vállalatcsoport a közepesnél csak kissé tartja lényegesebbnek (3,85) az eszköz szerepét a magyarországi befektetési döntéseknél. Még feltűnőbb, hogy van olyan cég, amely egyenesen 0 fontosságúnak, míg kettő mindössze 2-es, az átlagnál kevésbé lényegesnek tekinti.

<sup>9</sup> A kis elemszám miatt nem alkalmaztunk az átlagnál és a szórásnál összetettebb statisztikai elemzési eszközöket.

Az általunk felsorolt elemek közül további hármat értékelték a vállalatok átlagosan közepes fontosságúnak: a K+F, az infrastruktúra, illetve a környezetvédelem támogatását. Mindháromnál jelentős ugyanakkor a vállalati vélemények szórása. Az infrastruktúra közvetlen támogatását például 4 vállalat ítélte nagyon fontosnak, s ugyancsak 4 egyáltalán nem tartotta fontosnak. Az előbbieik közül egy kelet-magyarországi, így véleménye az ottani kevésbé fejlett infrastruktúra miatt teljesen érthető, ugyanakkor a másik három vállalat budapesti, illetve dunántúli. Másfelől, az infrastruktúra támogatásának fontosságát számos több – ezen belül kelet-magyarországi – telephellyel rendelkező cég is egyáltalán nem fontosnak, vagy csekély jelentőségűnek jelölte meg. A vizsgált vállalatoknál tehát nem mutatható ki összefüggés a cég lokációja és az infrastruktúra-fejlesztés mint befektetésvonzó eszköz fontossága között.

Hasonlóan nagy a szóródás a K+F megítélésénél is. Négy vállalat jelölte meg nagyon fontos elemként, s ugyancsak négy egyáltalán nem fontosként. Biztató, hogy a kutatás-fejlesztés támogatását kiemelt fontosságúnak tartó négy vállalat gépipari, autópipari, elektronikai tevékenységet folytat, s feltehető, hogy a jövőben ilyen típusú tevékenység Magyarországra telepítését nem tartja kizártnak. Vannak olyan tevékenységű cégek (például élelmiszer-ipari, dohányipari), ahol a K+F-nek hagyományosan kicsi a jelentősége. A mintánkban szereplő néhány elektronikai, illetve autópipari vállalat a K+F-támogatást kevésbé fontos elemként való értékelése azt mutatja, hogy esetükben egyelőre nem időszerű e tevékenységek Magyarországra telepítése. (Ez persze nem jelenti azt, hogy egyéb tényezőkkel együtt egy ilyen szabályozási elem esetükben is nem vonzhatna hazánkba K+F-t.)

Végül a környezetvédelem közvetlen támogatásának közepes fontosságúra értékelése mögött is jelentősen eltérő vállalati vélemények állnak. Az eszközök kiemelten fontosnak tartják az energiaipari, gépipari, alumíniumipari vállalatok – tehát azok, amelyek tevékenységükkel terhelik a környezetet. A támogatási elem kevésbé lényeges az elektronikai, autópipari vállalatok számára.

Érdekes és nem várt eredménye vizsgálatunknak, hogy a képzés, átképzés támogatását a mintánkban szereplő és adókedvezményben részesülő cégek a kevésbé, illetve egyáltalán nem fontos befektetésösztönzési eszközök közé sorolták. Mindössze két vállalat jelölte meg kiemelt fontosságúnak, az átképzés támogatása ugyanakkor nyolc vállalatnál az egyáltalán nem lényeges kategóriába került.

Hasonlóan nem tulajdonítanak jelentőséget a vállalatok a beruházások, illetve az információs technológiai termékek gyorsított amortizációjának, mindkettőt mindössze 1-1 vállalat jelölte meg fontos elemként, a cégek több mint fele ugyanakkor egyáltalán nem tartja fontosnak.

Ugyancsak nem tartják lényegesnek a befektetési döntések szempontjai között a vállalatok az ipari parkok fejlesztését. Egyetlen vállalat – egy dunántúli autópipari cég – vélte úgy, hogy nagyon fontos befektetésösztönzési eszköz az iparpark-fejlesztés, nyolc vállalat szerint ugyanakkor semmiféle jelentőséggel nem bír, míg három vállalat a közepesnél kisebb szerepet tulajdonít neki.

Ismerkedjünk meg végül azokkal a befektetésösztönzési eszközökkel, amelyeket a vállalatok az egyéb rovatban, mint számukra fontos elemeket felsoroltak. Ezek: a munkaerő összes költségének szintje, egységnyi általános költség a hatékonysághoz viszonyítva, a helyi beszállítói bázis fejlesztése, a külföldi know-how elismerése adó-visszatérítés formájában, az EU-n kívülről érkező anyagok vámjának minimalizálása, a vámszabad területek szabályozásváltozásából következő kedvezőtlen hatások elkerülése (a külföldi valutában – például euróban – történő könyvelés engedélyezése továbbra is, a visszamenőleges vám- és áfafizetési kötelezettség elkerülése).

**Mely elemeket milyen fontossággal veszi figyelembe  
anyavállalata magyarországi befektetési döntéseinél  
(Adókedvezményben részesülő vállalatok)**

Eszköz	Vállalat sorszáma/ Rangsor 0–5													Átlag	Szórás
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
Az adózás általános szintje	5	2	4	5	5	5	3	5	5	5	4	4	3	4,23	1,01
Adókedvezmények	4	4	5	5	0	5	2	5	5	5	4	4	2	3,85	1,57
Közvetlen támogatások	2	0	-	3	0	0	3	2	0	5	5	3	3	2,17	1,85
A képzés közvetlen támogatása	2	0	3	2	0	0	4	2	3	5	2	3	3	2,23	1,54
Az átképzés közvetlen támogatása	0	0	1	1	0	0	5	2	4	5	1	3	1	1,77	1,88
Az infrastruktúra közvetlen támogatása	5	0	2	2	0	0	4	5	5	5	2	4	0	2,62	2,14
A munkahely-teremtés közvetlen támogatása	5	0	1	3	0	0	4	4	4	5	2	3	1	2,46	1,90
A K+F támogatása	5	0	0	3	5	0	5	3	3	5	3	2	1	2,69	1,97
A környezetvédelem támogatása	5	4	2	0	0	0	5	2	4	3	2	3	4	2,62	1,80
A beruházások gyorsított leírása	0	3	0	0	4	0	3	2	2	0	1	3	1	1,46	1,45
Az információs technológiai termékek gyorsított leírása	2	2	0	0	0	0	3	4	0	0	0	3	0	1,08	1,50
Ipari parkok	0	0	0	0	0	0	2	3	0	5	2	2	0	1,08	1,61
Egyéb	-	-	4	-	5	0	0	-	0	5	-	-	-	...	...

A mintánkban szereplő, adókedvezményben nem részesülő kilenc vállalat magyarországi befektetésekre vonatkozó véleményének összefoglalását az 5. táblázat tartalmazza. Első látásra is feltűnik, hogy a felsorolt elemek mindegyikének átlagosan kisebb jelentőséget tulajdonítanak, mint az adókedvezményben részesülő vállalatok (az előbbieknél a legnagyobb átlagos érték 4,23, míg az utóbbiaknál 3,56). Ugyanakkor *ez a cégcsoport is első helyre tette az adózás általános szintjét* az anyavállalat befektetési döntéseit meghatározó feltételek között. Amennyiben az első négy elemet hasonlítjuk össze, akkor kitűnik, hogy az általános adószinten kívül előresorolta még mindkét vállalatcsoport az adókedvezményeket és a környezetvédelem támogatását. Egyetlen különbség van: az adókedvezményben részesülők a K+F, míg az adókedvezményben nem részesülők az infrastruktúra támogatását tartják fontosabbnak. Ez a vállalati kör is a legkevésbé lényeges befektetésösztönzési eszközök közé sorolta a képzés, átképzés támogatását és az ipari parkokat.

A vállalatok a kérdőív egyéb sorában az alábbi befektetésösztönzési elemeket sorolták fel: a megfelelő munkaerő rendelkezésre állása; a közúti szállítás és a vasúti szállítás rendelkezésre állása; a tömegközlekedés biztosítása a foglalkoztatottak számára; az információs technológiai infrastruktúrához (internet, vezetékes telefon) való egyszerű hozzáférés; megfelelő minőségű, felszerelt iroda és termelési terület (bérelhető vagy megvásárolható); egyszerű adminisztráció az induló beruházók és a külföldi munkavállalók számára; magas minőségű szolgáltatások (egészségügy, lakhatás, pihenés) a kül-

földi munkavállalók számára a megfelelő életszínvonal biztosításához. A fenti felvetések valamennyien döntően az infrastruktúra, az oktatás, illetve az egyéb szolgáltatások kategóriájába sorolhatók, s mint ilyenek szerepeltek kérdőívünkben. Érdekes, hogy a vállalatok ezeket a befektetésösztönzési elemeket ott kevésbé jelentősnek ítélték.

5. táblázat

**Mely elemeket milyen fontossággal veszi figyelembe  
anyavállalata magyarországi befektetési döntéseinél**  
(Adókedvezményben nem részesülő vállalatok)

Eszköz	Vállalat sorszáma										Átlag	Szórás
	14	15	16	17	18	19	20	21	22			
Az adózás általános szintje	1	5	4	3	5	3	2	4	5	3,56	1,42	
Adókedvezmények	1	4	1	3	5	0	4	3	3	2,67	1,66	
Közvetlen támogatások	1	1	3	0	1	2	0	2	3	1,44	1,13	
A képzés közvetlen támogatása	0	1	3	0	0	2	4	1	3	1,56	1,51	
Az átképzés közvetlen támogatása	0	1	3	0	2	2	3	1	3	1,67	1,22	
Az infrastruktúra közvetlen támogatása	0	1	-	1	0	5	2	2	5	2,00	2,00	
A munkahelyteremtés közvetlen támogatása	0	0	1	1	2	3	1	3	3	1,56	1,24	
A K+F támogatása	0	3	-	0	0	4	1	1	4	1,63	1,77	
A környezetvédelem támogatása	1	5	4	0	4	5	2	4	3	3,11	1,76	
A beruházások gyorsított leírása	1	1	4	1	2	2	4	2	0	1,89	1,36	
Az információs technológiai termékek gyorsított leírása	0	1	4	1	0	3	3	2	0	1,56	1,51	
Ipari parkok	1	0	4	0	0	1	0	1	3	1,11	1,45	
Egyéb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...	...	

A 6. és a 7. táblázatban azt foglaltuk össze, hogy milyen szabályozási, befektetésösztönzési elemeket veszi figyelembe az anyavállalat, amikor a közép-kelet-európai régióban kiválasztja a konkrét befektetési helyszínt. A magyarországi leányvállalatok vezetői – akik kérdőívünket kitöltötték – természetesen kevésbé illetékesek ebben a kérdésben, ez megmutatkozik abban, hogy összességében négy vállalat ki sem töltötte az erre vonatkozó rubrikákat. A kitöltők véleménye részben a befektetési döntésekért folytatott verseny során, esetenként pedig a vállalati központban dolgozva szerzett tapasztalataikat tükrözi. A két táblázatot vizsgálva feltűnő, hogy általában alacsonyabb átlagos pontszámot kapott valamennyi, kérdőívünkben felsorolt elem, mint ugyanezek a magyarországi döntéseknél. Ebben szerepet játszhatott az a bizonytalanabb véleményalkotás, amely ebben az esetben természetes.

Egyértelmű jelzés, hogy mindkét vállalatcsoportnál – akárcsak a magyarországi döntések esetében – a regionális mérlegelésnél is első helyre került az adózás általános szintje.

Utána azonban már elválik egymástól a két vállalati kör véleménye. Az adókedvezményben részesülő vállalatok második helyre – a magyarországi döntésekhez hasonlóan – az adókedvezményeket tették, majd a K+F és a munkahelyteremtés támogatása, illetve egyéb közvetlen támogatások nyújtása következett. Ez a rangsorolás két elemben tér el a magyarországi döntések rangsorolásától: az előbbinél az infrastruktúra és a környezet-

védelem, míg az utóbbinál a munkahelyteremtés és a közvetlen támogatások szerepelnek az első öt elem között.

Az adókedvezményben nem részesülő vállalatok csoportjában a regionális döntések meghatározásánál a második helyen a környezetvédelem támogatása szerepel (mégpedig úgy, hogy a válaszoló nyolc vállalatból öt fontosnak vagy nagyon fontosnak tartotta szerepét), a harmadik helyre kerültek az adókedvezmények, majd a beruházások, illetve az információs technológiai termékek gyorsított amortizációja következett.

Mindkét vállalatcsoportnál hátrасorolódott az ipari parkok létesítése mint befektetésösztönzési eszköz.

6. táblázat

**Mely elemeket milyen fontossággal veszi figyelembe anyavállalata régióbeli befektetési döntéseinél (adókedvezményben részesülő vállalatok)**

Eszköz	Vállalat sorszáma/ Rangsor 0–5													Átlag	Szórás
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
Az adózás általános szintje	5	4	–	5	0	5	4	3	–	5	4	4	–	3,9	1,52
Adókedvezmények	4	4	–	5	0	5	3	3	–	5	4	4	–	3,7	1,49
Közvetlen támogatások	2	0	–	3	0	0	5	2	–	5	5	3	–	2,5	2,07
A képzés közvetlen támogatása	2	0	–	2	0	0	3	2	–	5	2	3	–	1,9	1,60
Az átképzés közvetlen támogatása	0	0	–	1	0	0	5	2	–	5	1	3	–	1,7	2,00
Az infrastruktúra közvetlen támogatása	5	0	–	2	0	0	5	4	–	5	2	4	–	2,7	2,16
A munkahely-teremtés közvetlen támogatása	5	0	–	3	0	0	5	3	–	5	2	3	–	2,6	2,07
A K+F támogatása	5	0	–	3	0	0	5	3	–	5	3	2	–	2,6	2,07
A környezetvédelem támogatása	5	4	–	0	0	0	5	2	–	3	2	3	–	2,4	1,96
A beruházások gyorsított leírása	0	3	–	0	0	0	3	2	–	0	1	3	–	1,2	1,40
Az információs technológiai termékek gyorsított leírása	2	2	–	0	0	0	4	4	–	0	0	3	–	1,5	1,72
Ipari parkok	3	0	–	0	0	0	3	2	–	5	2	2	–	1,7	1,70
Egyéb	–	–	–	–	0	0	0	–	–	5	–	–	–	...	...



**Mely elemeket milyen fontossággal veszi figyelembe  
anyavállalata régióbeli befektetési döntéseinél  
(Adókedvezményben nem részesülő vállalatok)**

Eszköz	Vállalat sorszáma										Átlag	Szórás
	14	15	16	17	18	19	20	21	22			
Az adózás általános szintje	1	5	4	3	5	3	3	4	–	3,50	1,31	
Adókedvezmények	1	4	1	3	5	0	4	3	–	2,63	1,77	
Közvetlen támogatások	1	1	3	0	1	4	0	2	–	1,50	1,41	
A képzés közvetlen támogatása	0	1	4	0	0	4	3	1	–	1,63	1,77	
Az átképzés közvetlen támogatása	0	1	4	0	2	4	3	1	–	1,88	1,64	
Az infrastruktúra közvetlen támogatása	0	1	–	1	0	5	1	2	–	1,25	1,72	
A munkahely-teremtés közvetlen támogatása	0	0	3	1	2	3	4	3	–	2,00	1,51	
A K+F támogatása	0	3	–	0	0	4	1	1	–	1,13	1,60	
A környezetvédelem támogatása	1	5	5	0	4	5	2	4	–	3,25	1,98	
A beruházások gyorsított leírása	1	1	4	1	2	3	5	2	–	2,38	1,51	
Az információs technológiai termékek gyorsított leírása	0	1	4	1	0	3	5	2	–	2,00	1,85	
Ipari parkok	1	0	4	0	0	1	0	1	–	0,88	1,36	
Egyéb	–	–	–	–	–	–	–	–	–	...	...	

Végül a befektetésösztönzési rendszer jövőben alkalmazandó elemeire kérdeztünk rá. A felsorolásból kihagytuk az általános adószintet és az adókedvezményeket, s olyan elemeket szerepeltettünk, amelyek támogatható célok az Európai Unióban, amelyeket a versenytárs országok is alkalmaznak, s amelyek a magyar befektetések struktúrájának kedvező irányú elmozdulását is segítenék.

Mindkét vállalatcsoport válaszáinál ugyanazok a befektetésösztönzési eszközök szerepeltek az első öt helyen, csak a sorrend volt némileg eltérő. Az öt elem a következő: infrastruktúra-fejlesztés; K+F támogatása; képzés támogatása; helyi adók csökkentése; környezetvédelem támogatása. Ezek az elemek átlagos pontszámukat tekintve közepes vagy annál nagyobb jelentőséggel bírnak a vállalatok számára. A két vállalatcsoport válaszait egyesítve az infrastruktúra fejlesztése például 3,81-es, a környezetvédelem 3,41-es pontszámot kapott. (Lásd a 8. és 9. táblázatot.)

Mindkét vállalatcsoportnál a legkevésbé fontos befektetésösztönzési eszközként szerepelt az ipari parkok létesítése és fejlesztése, illetve a gyorsított leírás lehetősége. Érdekes, hogy az adókedvezményben részesülő vállalatok szerint – amelyek döntően feldolgozóipari cégek – mind az ipari park, mind a gyorsított amortizáció még sokkal kisebb átlagos jelentőségű, mint az adókedvezményben nem részesülő, inkább a pénzügyi szolgáltatási szektorba tartozó cégeknél. Az ipari parkok fejlesztésének megítélése esetén – amely a regionális befektetésösztönzés egyik fontos eleme lehetne – azonban jelentős a vállalati vélemények szóródása. Az adókedvezményben részesülő vállalatok közül kettő kiemelkedő fontosságúnak ítélte, hat azonban egyáltalán nem tartotta lényegesnek (0-nak értékelte a 0–5-ös skálán).

**A befektetésösztönzési rendszer jövőben alkalmazandó legfontosabb elemei  
a mintánkban szereplő, adókedvezményben részesülő vállalatok szerint**

Eszköz	Vállalat sorszáma/ Rangsor 0–5													Átlag	Szórás
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
Infrastruktúra-fejlesztés	5	5	2	3	0	3	5	3	5	0	3	4	1	3,00	1,83
Ipari parkok létesítése és fejlesztése	1	5	0	3	0	0	2	0	0	5	2	3	0	1,62	1,89
Képzés	4	3	3	4	5	0	5	0	0	5	2	3	4	2,92	1,89
Átképzés	2	3	1	4	0	0	5	3	0	5	1	3	3	2,31	1,80
Munkahelyteremtés	4	4	0	5	0	0	3	3	0	5	3	3	0	2,31	2,02
K+F	5	4	1	5	5	0	5	4	0	5	3	2	0	3,00	2,12
Környezetvédelem	5	3	2	3	0	0	4	0	5	3	2	3	5	2,69	1,84
Gépek, beruházási eszközök gyorsított leírása	3	2	0	0	5	0	3	0	0	0	1	3	2	1,46	1,66
Az információs technológiai termékek gyorsított leírása	4	2	2	0	0	0	3	0	0	0	0	3	1	1,15	1,46
Helyi adók csökkentése	5	1	4	5	5	5	2	5	0	5	2	4	4	3,61	1,76

**A befektetésösztönzési rendszer jövőben alkalmazandó legfontosabb elemei  
a mintánkban szereplő, adókedvezményben nem részesülő vállalatok szerint**

Eszköz	Vállalat sorszáma										Átlag	Szórás
	14	15	16	17	18	19	20	21	22			
Infrastruktúra-fejlesztés	5	4	5	5	4	5	–	4	5	4,63	0,52	
Ipari parkok létesítése és fejlesztése	4	3	4	3	0	1	–	3	3	2,63	1,41	
Képzés	3	5	5	4	0	4	–	4	3	3,50	1,60	
Átképzés	2	4	4	4	0	4	–	4	3	3,13	1,46	
Munkahelyteremtés	2	2	1	4	3	5	–	3	3	2,88	1,25	
K+F	4	5	2	4	0	5	–	3	3	3,25	1,67	
Környezetvédelem	4	5	5	4	3	5	–	3	4	4,13	0,83	
Gépek, beruházási eszközök gyorsított leírása	2	3	4	3	2	2	–	2	0	2,25	1,16	
Az információs technológiai termékek gyorsított leírása	2	3	4	3	2	3	–	2	0	2,38	1,19	
Helyi adók csökkentése	0	4	5	3	4	2	–	3	4	3,13	1,55	

## A tőkevonzás mozgásterét a csatlakozás után

Az elmúlt mintegy két évtizedben a működőtőke-bevonásra vonatkozó nemzeti szabályozó rendszerek liberalizálása, majd az információtechnológia, a telekommunikáció és általában a technikai/technológiai fejlődés következtében mind nagyobb jelentőségre tettek szert a különböző, szűk értelemben vett befektetésösztönző eszközök (adókedvezmények, pénzügyi ösztönzők és egyéb támogatások). A világgazdaságban befektetésösztönzési verseny alakult ki, amelyben – bár más eszközöket alkalmazva – egyaránt érintettek a fejlett, a fejlődő és az átalakuló országok.

Az Európai Unió két politikája, a verseny- és a támogatási politika mindig konfliktusban állt egymással. Míg azonban – jórészt az eltérő gazdasági-politikai körülmények miatt – a korábbi bővítések során az új tagországok felzárkóztatása kapott prioritást (így azok megőrizhették mozgásterüket a nemzeti támogatási rendszerek működtetésében, sőt ehhez EU-forrásokat is igénybe vehettek), addig a jelenlegi bővítésnél a versenypolitikai szempontok váltak meghatározóvá. Az újonnan csatlakozó országoknak így hozzá kell igazítaniuk ösztönzési rendszerüket az uniós szabályokhoz, s a korábbi „szegény országok” támogatási rendszeréről át kell térniük a fejlett országokat jellemző technikákra. Magyarországnak is ehhez a rendszerhez kell alkalmazkodnia úgy, hogy egyben megfordítsa az elmúlt két évben tapasztalható negatív tendenciát, az ország tőkevonzó-képességének abszolút és relatív csökkenését, s egyben igyekezzen forrásokat biztosítani a további felzárkózáshoz. Hazánkban az összeszerelő, bémunkaszerű tevékenységek számára a feltételek drasztikusan romlottak (kétszeri minimálbér-emelés, a forint felértékelődése, a vám szabad területek várható megszűnése), miközben a magasabb hozzáadott értéket termelő befektetések számára nem nyíltak kedvező lehetőségek. Az oktatási rendszer, a szakképzés nem tudott a várható igények elébe menni, de az infrastruktúra – autópálya-építés, infrastruktúrával ellátott ipari parkok – sem fejlődött a munkaerővel még rendelkező területeken.

Ugyan az uniós szabályok jelentősen behatárolják az egyes tagországok által adható támogatások körét és azok felső határát, azonban a különféle alkalmazható formák/célok viszonylag könnyen állíthatók egy átgondolt iparpolitika szolgálatába, s viszonylag széles körben használhatók, különösen egy olyan országban, amely – az uniós átlaghoz képest alacsonyabb fejlettsége folytán – a megnövelt támogatási plafonokat alkalmazhatja. A kijelölt célok és területek (például K+F, képzés, oktatás, átképzés) relevánsak egy „utolérő” ország számára is, s a közösségi szabályozás „nem tiltja” azokat a nem közvetlen befektetésösztönző eszközöket (elsősorban az alacsony nyereségadókulcs és az infrastruktúra fejlesztése), amelyek a leghatékonyabbak lehetnek a tőkevonzás szempontjából. Adott határokon belül az adókedvezmények rendszerével is lehet élni. Mindez hozzájárulhat a magasabb hozzáadott értéket termelő beruházások fokozatos térnyeréséhez. A hatékony tőkevonzáshoz továbbá szükség van a versenyképességet folyamatosan javító gazdaságpolitikára is. Úgy véljük, hogy mindezek a lehetőségek illeszkednek a befektetők által a kérdőívekben kifejtett elvárásokhoz is.

### Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin* [1997]: A vám szabad területek szerepe a világgazdaságban és Magyarországon. Pénzügykutató Rt., szeptember.
- Antalóczy Katalin* [1999]: Az EU-csatlakozásból fakadó szabályozásváltozás lehetséges hatása a hazai vám szabad területek tevékenységére, beruházási stratégiájára, exportjára. Pénzügykutató Rt., szeptember.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2000]: Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világgazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, május.

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2001]: Befektetésösztönzés a közép- és kelet-európai országokban, különös tekintettel a legfejlettebb átalakuló országokra. Tanulások Magyarország számára. Pénzügykutató Rt., augusztus.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2002]: A nagybefektetői adókedvezmények hatása a befektetésekre és újrabefektetésekre. Pénzügykutató Rt., március.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2003]: A működőtőke-befektetések nemzetközi tapasztalatai, a tőkevonzó képesség növelésének stratégiai lehetőségei Magyarországon az EU-csatlakozás előtti/utáni időszakban. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, február.
- Barberá Del Rosal, Adolfo* [2002]: The New Multisectoral Framework for Large Investment Projects. *Competition Policy Newsletter*, No. 2., June, 12–14. o.
- Clark, S. W.* [2000]: Tax Incentives for Foreign Direct Investment: Empirical Evidence on Effects and Alternative Policy Options. *Canadian Tax Journal*, 48 (4), 1139–1180. o.
- Devuyt, Y. – Kankanen, J. – Lindberg, P. – Orssich, I. – Roebing, G.* [2002]: EU enlargement and competition policy: where are we now? *Competition Policy Newsletter*, No. 1. February, 3–5. o.
- Easson, A.* [2001]: Tax Incentives for Foreign Direct Investment. Part 1: Recent Trends and Counter trends. *Bulletin for International Fiscal Documentation*, 55 (7), 266–274. o.
- Ehlermann, C. D.* [1995]: State Aid Control: Failure or Success?  
[http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1995\\_001\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1995_001_en.html)
- EU [2001a]: Community Competition Report. European Union, Brussels.
- EU [2001b]: Survey on State Aid in the European Union. European Union, Brussels.
- Giba G. – Zsarnóci Cs.* [2002]: A nagyberuházások támogatására vonatkozó új szabályozásról és a szintetikusszállipart, valamint a gépjárműipart érintő kérdésekről szóló új bizottsági közlemény.  
[http://www.p.m.hu/Dokumentumok/EUInt/TVI\\_infofuezet\\_7\\_1.htm](http://www.p.m.hu/Dokumentumok/EUInt/TVI_infofuezet_7_1.htm)
- Hargita E. – Banai P. B.* [2002]: Új fejezet a támogatások versenyszempontú ellenőrzésében: a vállalkozásoknak nyújtott állami támogatások tilalma alóli mentességek egységes rendjéről szóló 163/2001. (IX. 14.) kormányrendelet elfogadása. [http://www.p.m.hu/Dokumentumok/EUInt/TVI\\_infofuezet\\_7\\_1.htm](http://www.p.m.hu/Dokumentumok/EUInt/TVI_infofuezet_7_1.htm)
- Kelen Zs.* [2002]: A kohéziós (regionális) politika és a versenypolitika összehétkészítésére tett lépések.  
[http://www.p.m.hu/Dokumentumok/EUInt/TVI\\_infofuezet\\_7\\_1.htm](http://www.p.m.hu/Dokumentumok/EUInt/TVI_infofuezet_7_1.htm)
- Loewendahl, Henry* [2001]: A framework for FDI promotion. *Transnational Corporations*, 10 (1).
- Moran, T. H.* [1998]: Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition. Institut for International Economies, Washington D.C.
- Oman, Ch., P.* [2000]: Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition Among Governments to Attract FDI. Paris, OECD Development Centre.
- Taylor, Ch. T.* [2000]: The Impact of Host Country Government Policy on US Multinational Investment Decisions. *World Economy*, 23 (5), 635–648. o.
- UNCTAD [1996]: Incentives and Foreign Direct Investment. Geneva, New York, United Nations Publications, Sales, No. E. 96. II. A. 14.
- UNCTAD [2002]: World Investment Report 2002. Transnational Corporation and Export Competitiveness. Vademecum. Community Rules on State Aid [2002] mimeo.
- Vissi Ferenc* [1998]: Versenypolitikai helyzetkép az EU-csatlakozás látószögéből. In: 50 éves a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem. Jubileumi tudományos ülésszak, III. kötet.

## A magyar kereskedelem dinamikájáról

FERTŐ IMRE

*A cikk Magyarország kereskedelmi szerkezetének változásának dinamikáját vizsgálja 1990 és 1999 között. A kereskedelem specializációjának mérésére a klasszikus Balassa-indexet, illetve annak szimmetrikus transzformációját használtuk. A Balassa-indexek eloszlásának vizsgálata arra utal, hogy nem növekedett hazánk specializációja a kilencvenes években. A Balassa-indexek közelebbi elemzése azt mutatja, hogy azok konvergáltak egymáshoz a vizsgált időszakban. Továbbá, annak meglehetősen nagy a valószínűsége, hogy egy termékcsoport specializációja csökken, míg ennek növekedésére alig van esély. Végezetül, eredményeink nem támogatják az önmegerősítő mechanizmus létének ideáját, amelynek érvényesülése mellett érvel az endogén növekedés- és kereskedelemelmélet.\**

A nemzetközi irodalomban az elmúlt években megújult az érdeklődés a kereskedelmi szerkezet változásának dinamikáját elemző kutatások iránt (lásd például *Brasili és társai*, 2000, *Laursen*, 2000, *Proudman – Redding*, 2000). Ez részben abból a tényből fakad, hogy az endogén növekedésemelvények és a kereskedelemelmélet szerint a nemzetközi specializáció hosszú távon befolyásolhatja egy adott ország gazdasági növekedésének a lehetőségeit. Ennek az irodalomnak az egyik ága (*Lucas*, 1988, *Young*, 1991, *Grossman – Helpman*, 1991) megmutatta, hogy egy ország növekedési rátáját folyamatosan csökkentheti a „rossz”, azaz a technológiailag elmaradott iparágakra történő specializáció. Ennek oka egy önmegerősítő mechanizmus működése, amelyet az ország specifikus termelési szerkezeté által ösztönzött tanulás (learning by doing) idéz elő. Másféleképpen fogalmazva, a kezdeti feltételek hosszú távon is meghatározzák egy ország kereskedelmi szerkezetét és növekedési rátáját.

A cikkben Magyarország kereskedelmi szerkezetének változásának dinamikáját vesszük szemügyre. Ez a korábbi tanulmányokhoz képest különösen azért lehet érdekes, mert a magyar gazdaság, illetve annak belső és külső környezete alapvető változásokon ment keresztül. Okkal feltételezhetjük tehát, hogy ezek a fejlemények befolyásolhatták a kereskedelem szerkezetének időbeli változásait is. Vizsgálatunk kétféle eredményt sugallhat. Egyrészt a relatív tényezőellátottság változásai átalakíthatják a kereskedelem szerkezetét. Másrészt a specializáció tartóssága az országnak a nemzetközi gazdaságban betöltött stabil relatív pozíciójára utalhat. Ez az egyszerű következtetés egybevágna a hagyományos kereskedelemelmélet megállapításaival, miszerint a módosuló komparatív előnyök határozzák meg a változó kereskedelmi szerkezetet. Egy ilyen empirikus eredmény azonban nem támasztaná alá az önmegerősítő mechanizmus létét, amelynek – a hagyományos kereskedelemelmélet szerint – meghatározó szerepe van a nemzetközi kereskedelem specializációjában.

\* A cikk alapjául szolgáló tanulmány a GM Gazdasági Növekedés Műhely kutatásainak keretében készült.

Fertő Imre, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának főmunkatársa.

A cikk szerkezete a következő. Először áttekinti a kereskedelem dinamikájával kapcsolatos főbb elméleti eredményeket. Ezt követően ismerteti az alkalmazott módszertant és a hozzá kapcsolódó empirikus irodalom következtetéseit. A harmadik rész bemutatja a vizsgálat eredményeit. Végezetül összefoglaljuk eredményeinket és megfogalmazunk néhány következtetést.

### A kereskedelem specializációjának dinamikája: rövid elméleti áttekintés

Az empirikus elemzés előtt érdemes áttekinteni a kereskedelem elméletének fontosabb állításait a kereskedelem szerkezetének dinamikájának alakulásával kapcsolatban. Fontos hangsúlyozni, hogy a kereskedelem szerkezetével foglalkozó empirikus irodalom általában csak egy meghatározott időpontra koncentrál. Az empirikus kutatásoknak ez az iránya ellentétes a növekedéssel és a kereskedelemmel foglalkozó irodalomnak azzal az ágával, amelyik szerint a komparatív előnyök dinamikusak és endogén módon alakulnak ki az idő múlásával.

A rövid elméleti áttekintést a klasszikus kereskedelemelmélet megállapításaival kezdjük. A standard *Heckscher–Ohlin*-elmélet szoros kapcsolatot feltételez a tényezőellátottság szerkezete és a kereskedelem dinamikája között. A kereskedelem specializációjának szerkezete csak akkor változik meg, ha az egymás között kereskedelmet folytató országok relatív tényezőellátottságában változásokat tapasztalunk. Ez a nyilvánvalóan egyszerű következtetés azt sugallja, hogy kereskedelem szerkezetének tartóssága teljesen konzisztens a *Heckscher–Ohlin*-modellel, ha a vizsgált országok tényezőellátottságának szerkezete nem változott meg kereskedelmi partnereikhez képest.

A kép sokkal bonyolultabbá válik, ha bevezetjük a növekvő skáláhozadék feltevését. Ebben az esetben sok múlik azon, hogy milyen feltételezésekkel élünk a növekvő skáláhozadék természetét illetően. Amennyiben belső skáláhozadékból indulunk ki – ahogy ezt *Helpman* [1981] és *Helpman – Krugman* [1985] megmutatta –, akkor a *Chamberlain–Heckscher–Ohlin*-modell szerint a tényezőarányok tételének következtetése lényegében változatlanok maradnak. A kereskedelemszerkezeti változások dinamikája – amelyet a kibocsátásnak a nemzeti külső gazdaságosságra gyakorolt hatása idéz elő – attól függ, hogy az ebből származó skáláhozadék hogyan alakítja a termelési lehetőségek görbéjét. *Kemp* [1969], valamint *Markusen – Melvin* [1981] megmutatták, hogy a külső gazdaságosságból fakadó skáláhozadék elhanyagolható két szektor tényezőintenzitásának különbségei tekintetében, ha a kínálati görbék pozitív hajlásúak. Ekkor ugyanis a modell következtetése megegyeznek a standard *Heckscher–Ohlin*-elmélet következményeivel.

Az eredmények azonban alapvetően megváltoznak, ha létezik nemzeti külső gazdaságossági hatás és a termelési lehetőségek görbéje konvex. Ebben az esetben meg lehet mutatni, hogy erős nemzeti külső gazdaságossági hatás jelenlétében a világkereskedelem szerkezete nem módosul a kereskedelmet folytató országok komparatív előnyeinek változásával. A kereskedelem szerkezetét döntően a kiinduló komparatív előnyök határozzák meg.

Ezek az eredmények azon a feltevésen alapulnak, hogy a külső gazdaságosságból fakadó skáláhozadék inkább nemzeti, mint nemzetközi. Ezt a feltételezést kérdőjelezte meg *Either* [1979, 1982], aki úgy érvelt, hogy a növekvő hozadék a világpiac terjedelmétől függ. A szerző megmutatta, hogy alternatív – nemzetközileg csökkenő költségek – feltételezésével a növekvő hozadék nem befolyásolja a kereskedelem szerkezetét.

A dinamikus kereskedelemelméletek következtetéseit szorosan kapcsolódnak a bemutatott statikus kereskedelmi modellekéhez. Ezeknek a megközelítéseknek a fő előnye

az, hogy explicit módon figyelembe vesszük: a skáláhozadék egyik legfontosabb forrása az a dinamikus folyamat, amelynek során egyes iparágak megpróbálják javítani technológiájukat.

*Grossman – Helpman* [1990, 1991] háromszektoros modellt dolgoztak ki, amelyben a technológia állapotát endogén tényezőnek vették annak érdekében, hogy képesek legyenek megvizsgálni a kereskedelem szerkezetének dinamikáját meghatározó tényezőket. Két szektor termeli a végső kibocsátást, és ezek abban különböznek egymástól, hogy eltérő intenzitásúak. Mindkét szektorban elsődleges inputokat alkalmaznak, amelyek kínálata hosszú távon rögzített. A növekedés motorja ebben az esetben a K+F-ben megvalósuló innováció, amely az elsődleges erőforrásokat és a tudást mint inputot alkalmazza. Ebben a modellben a tudástőke tiszta externália, amely az innovációs tevékenységből származik. A legfontosabb feltevés szerint a tudás túlsordulása (spillover) nemzetközi. A szerzők bemutatják, hogy egy ország termelési szerkezete alakulásának a története nem befolyásolja hosszú távon a kereskedelem szerkezetét, amely csak az elsődleges erőforrásokkal való relatív ellátottságtól függ.

Az elméletek másik csoportja ezzel ellentétes eredményre jut. Ezekben a modellekben a dinamikus skáláhozadék a termelés által ösztönzött tanulás eredményeképpen keletkezik, amely országspecifikus, és bezárkózási (lock in) hatást gyakorol a kereskedelem szerkezetére. Ezek a modellek a dinamikus megfelelői az olyan statikus modelleknek, amelyek nemzeti külső gazdaságossági hatást feltételeznek. *Krugman* [1987], *Lucas* [1988], *Grossman – Helpmann* [1991] és *Redding* [1999] megmutatják, hogy a dinamikus skáláhozadék jelenlétében a hosszú távú kereskedelmi szerkezetet alapvetően a kezdeti komparatív előnyök határozzák meg. Ennek az irodalomnak a fő empirikus következtetése az, hogy a nemzetközi kereskedelem szerkezete egyre polarizáltabbá válik.

*Proudman – Redding* [2000] kidolgoztak egy modellt a nemzetközi kereskedelem és az endogén technológiai fejlődés vizsgálatára, amelyben *Dornbusch és társai* [1977], *Krugman* [1987] és *Bernard – Jones* [1996] eredményeire támaszkodtak. A céljuk annak bemutatása volt, hogy még egy korrekt módon specifikált modelltől sem adódnak szükségszerűen egyértelmű következtetések a nemzetközi kereskedelem szerkezetének állandóságára, illetve változására vonatkozóan. Modelljük meghatározza azokat az erőket, amelyek a nemzetközi kereskedelem szerkezetének stabilitásához, illetve mobilitáshoz vezetnek. Eszerint egyik oldalról a speciális termelő tevékenységből származó tudás az időben elmélyíti a kezdeti állapotban meglévő nemzetközi specializációt. Másik oldalról a technológiai transzfer és a termelékenység exogén növekedési rátájában a szektorok között tapasztalható különbségek hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a kezdeti nemzetközi specializáció megváltozzon. *Proudman – Redding* [2000] úgy érvelnek, hogy a nemzetközi kereskedelmi folyamatok állandósága vagy mobilitása végső soron empirikus kérdés, amelynek eldöntésére mindkét lehetőséget számba vevő elemzési keretre van szükség.

### **A kereskedelem specializációjának mérése: az alkalmazott módszertan**

A nemzetközi specializáció mérésére számos módszert dolgoztak ki.<sup>1</sup> A kereskedelem nemzetközi specializációjának vizsgálata elsősorban a megnyilvánuló komparatív előnyök különböző indexeit részesíti előnybe. Ez annak ellenére így van, hogy a *Heckscher–Ohlin*-modellben a kereskedelem szerkezetének elméletileg megalapozott mércéje a nettó exportmutató (*Deardoff*, 1984). Az eredeti indexet *Balassa* [1965] fejlesztette ki, amelyet a következőképpen definiált.

<sup>1</sup> Egy újabb példa a különböző módszerek áttekintésére *Iapadre* [2001].

$$(1) B = (x_{ij} / x_{it}) / (x_{nj} / x_{nt}),$$

ahol  $x$  reprezentálja exportot,  $i$  egy adott országot,  $j$  egy meghatározott terméket,  $t$  a termékek egy csoportját, valamint  $n$  az országok egy adott csoportját.  $B$  a megfigyelt kereskedelem szerkezetét mutatja: egy meghatározott termék arányát a teljes hazai exportban összeveti ennek a terméknek egy meghatározott országcsoporthoz képest a kereskedelmében betöltött részesedésével. *Balassa* tanulmányában a  $t$  alsó index 74 ipari termék kombinált exportját, az  $n$  alsó index pedig 11 fejlett ipari ország együttesét jelezte. Ha  $B > 1$ , akkor megnyilvánuló komparatív előnyről beszélhetünk. Könnyen belátható, hogy a *Balassa*-index kiterjeszhető olyan globális mércévé, amely minden terméket ( $t$ ) és minden országot ( $n$ ) magában foglal (*Vollrath*, 1991).

A *Balassa*-index eloszlását – a tulajdonságairól szóló kiterjedt irodalom ellenére (*Kunimoto*, 1977, *Hillman*, 1980, *Bowen*, 1985, 1986, 1987, *Ballance és társai*, 1985, 1986, 1987, *Vollrath*, 1991) – nem lehet az elméletből származtatni. További gyakori kifogás *Balassa*- és a hasonló indexekkel kapcsolatban, hogy a megfigyelt kereskedelmi szerkezetet eltorzítják a különböző állami beavatkozások és kereskedelmi korlátozások, ezért azok nem reprezentálhatják megfelelően a komparatív előnyöket. Ez különösen igaz a mezőgazdaságra, ahol az állami beavatkozás inkább szabály, mint kivétel, ahogy erre már *Balassa* [1965] is rámutatott.

A *Balassa*-mérccével kapcsolatos másik probléma, hogy annak értéke aszimmetrikus: egytől a végtelenig terjed, ha egy országnak egy termékből komparatív előnyei vannak, viszont csak nulla és egy között mozog az értéke, ha egy áruból komparatív hátránya van. Ez az aszimmetria legalább két további problémát okoz. Egyrészt, ha a *Balassa*-index átlaga magasabb, mint a medián, akkor  $B$  eloszlása jobbra ferde lesz. Ez azt jelenti, hogy egy adott szektor – amelynek *Balassa*-indexe egynél nagyobb – relatív súlyát túlbecsüljük azokhoz az ágazatokhoz viszonyítva, ahol a *Balassa*-index értéke egynél kisebb (*De Benedictis – Tamperi*, 2001). Ez a probléma különösen akkor lesz lényeges, ha az ökonometriai elemzés a megnyilvánuló komparatív előnyök szerkezetét vizsgálja, ahogy ezt *Dalum és társai* [1998, 427. o.] kifejtik. „A ferde eloszlás sérti a normalitás feltevését a hibatagban a regressziós elemzés során, ezért nem ad megfelelő  $t$ -statisztikát. Ráadásul az RCA-index (Revealed Comparative Advantage, megnyilvánuló komparatív előnyök) használata a regressziós elemzésben sokkal nagyobb súlyt ad az egynél magasabb értékeknek, összehasonlítva az egy alatti megfigyelésekkel.”

Másrészt a módszertani probléma akkor is fennmarad, ha a *Balassa*-index logaritmusos transzformációt alkalmazunk. Ha a *Balassa*-index 0,01-ről 0,02-re nő, akkor ennek ugyanakkora hatása lesz, mint egy 50-ről 100-ra történő változásnak. *Dalum és társai* [1998] ezért a megnyilvánuló szimmetrikus komparatív előnyök (Revealed Symmetric Comparative Advantage, RSCA) indexének bevezetését javasolták a ferde eloszlás problémájának megoldására.

$$(2) RSCA = (B-1) / (B+1).$$

Az *RSCA* értéke mínusz egy és plusz egy között mozog, ráadásul elkerüli a nulla érték problémáját, amely a logaritmusos átalakításnál felmerül. Ennek a módszernek a fő előnye, hogy a változásoknak ugyanakkora súlyt ad mindkét irányban – növekvés, illetve csökkenés a komparatív előnyökben/hátrányokban. A legnagyobb hátránya ennek a megoldásnak az, hogy a csökkentett aszimmetria nem szükségszerűen vonja maga után a normalitást a hibatagban, és a mesterséges szimmetria elrejtheti a *Balassa*-index mögötti dinamikát (*De Benedictis – Tamperi*, 2001).

*Proudman – Redding* [2000] rámutattak annak fontosságára, hogy a *Balassa*-index számtani átlaga a szektorok között nem szükségszerűen egyenlő eggyel. Úgy érveltek,



hogy a számláló az (1) egyenletben egy adott terméknek a súlyozatlan arányát mutatja a teljes exportban, míg a nevezőben az összes termék súlyozott részesedését találhatjuk. Ezért, ha egy ország kereskedelmének a szerkezete néhány termékre koncentrálódik, amelyeknek kis részesedése van a referenciapiacra (például a világpiacra vagy az EU piacra), akkor ez magas értéket eredményez a számlálóban és kis értéket a nevezőben. Ez azt eredményezi, hogy a  $B$ -értékek átlaga egynél nagyobb lesz az adott országban. A *Balassa*-index átlagértékei azonban változhatnak az idővel, ezért egy ország félrevezető változásokat mutathat a specializáció átlagos terjedelmében, amelyet a  $B$  mérőszám mutat. A szerzők ezért egy alternatív megoldást javasolnak a megnyilvánuló komparatív előnyök mérésére. Ennek lényege, hogy egy adott ország meghatározott terméke exportjának arányát elosztják az összes termék átlagos piaci részesedésével, amelyet formálisan a következő módon fejezhetünk ki.

$$(3) \bar{B}_{ij} = \frac{B_{ij}}{\frac{1}{n} \sum_j B_{ij}}.$$

A normalizált *Balassa*-index átlaga a (3) egyenletben konstans és egyenlő eggyel. Az index interpretációja a következő: egy meghatározott időpontban normalizáljuk a *Balassa*-indexet a keresztmetszeti átlaggal azért, hogy eltekinthessünk a specializáció átlagos terjedelmében bekövetkezett változásoktól. *De Benedictis – Tamberi* [2001] azonban rámutatnak, hogy a *Proudman és Redding* által javasolt normalizációs eljárás nem megfelelő. A szerzők úgy érvelnek, hogy a normalizált *Balassa*-index elveszíti konzisztenciáját az eredeti  $B$  mérőszámhoz viszonyítva. Ennek oka, hogy a normalizált *Balassa*-index ellentétes komparatív előny/hátrány állapotot mutat az eredeti *Balassa*-indexen alapuló számításokhoz képest azokban az esetekben, amelyekben  $B$  értéke egy és az átlag közé esik.

A cikkben a továbbiakban az újabb empirikus kutatásokat követve egyrészt a *Balassa*-indexet, illetve annak szimmetrikus változatát (RSCA) alkalmazzuk. Ennek oka, hogy elsősorban nem a komparatív előnyök szerkezetére vagyunk kíváncsiak egy meghatározott időpontban vagy időszakban, hanem arra, hogy miként változtak meg a komparatív előnyök az idő folyamán. A komparatív előnyök stabilitásának mérésére számos eszköz áll rendelkezésre. Legalább két típusú stabilitást különböztethetünk meg. Egyrészt a *Balassa*-indexek eloszlásának stabilitását egyik periódusról a másikra, másrészt a *Balassa*-indexek értékének a stabilitását az adott termékcsoportokban egyik periódusról a következőre (*Hinloopen – Van Marrewijk*, 2001).

Az első típusú stabilitást kétféleképpen vizsgáljuk. Egyrészt *Brasili és társai* [2000], valamint *Hinloopen – Van Marrewijk* [2001] módszerét alkalmazva a *Balassa*-index eloszlásának formáját sűrűségfüggvény alkalmazásával elemezzük. Másodsorban, *Dalum és társai* [1998], *Laursen* [2000] javaslatát követve regressziós elemzést alkalmazunk annak vizsgálatára, hogy a *Balassa*-index értéke mennyire és hogyan változott. Ehhez az RSCA-mutatót – (2) egyenlet – alkalmazzuk, hogy elkerüljük a *Balassa*-index eloszlásának ferdeségéből származó problémákat. Ennek megfelelően a következő regressziót becsljük.

$$(4) RSCA_{ij}^{t2} = \alpha_i + \beta_i RSCA_{ij}^{t1} + \varepsilon_{ij},$$

ahol:  $t1$  és  $t2$  felső indexek a kezdő és a végső évet jelölik. A függő változó az RSCA  $t2$  időpontban,  $i$  szektorban,  $j$  országban. A független változó az RSCA  $t1$  időpontban,  $a$  és

$\beta$  a standard lineáris regresszió paraméterei és  $\varepsilon$  a reziduális tag. A regresszió mögött meghúzódó megfontolás az, hogy ha  $\beta=1$ , akkor az RSCA-index eloszlásának változtat-lanságát mutatja  $t1$  és  $t2$  időpontok között. Ha  $\beta>1$ , akkor az adott ország még jobban azokra a termékekre specializálódik, amelyekre már korábban is specializálódott, illetve egyre kevésbé specializálódik azokra a termékekre, amelyekre korábban sem specializálódott. Más szavakkal, az adott ország már meglévő specializációja tovább erősödött. Ha  $0<\beta<1$ , ez azt jelenti, hogy azoknak a termékcsoportoknak, amelyek a kezdetben alacsony vagy negatív RSCA-indexekkel voltak jellemezhetők, az értéke növekedett az idővel, míg a magas és pozitív RSCA-indexekkel rendelkező termékcsoport értéke csökkent. Speciális esetben  $\beta<0$ , ami arra utal, hogy az index előjele megváltozott. *Dalum és társai* [1998] rámutatnak arra, hogy  $\beta>1$  nem szükséges feltétele az általános specializáció növekedésének. Ezért a szerzők *Cantwell* [1989] munkáját követve úgy érvelnek, hogy megmutatható:

$$(5a) \sigma_i^{2t2} / \sigma_i^{2t1} = \beta_i^2 / R_i^2 .$$

Ezért,

$$(5b) \sigma_i^{t2} / \sigma_i^{t1} = |\beta_i| / |R_i| ,$$

*ahol*:  $R$  korrelációs koefficiens a regressziós egyenletről és  $\sigma^2$  a függő változó varianciája. Ebből az következik, hogy egy adott eloszlás szerkezete változatlan, ha  $\beta=R$ . Ha  $\beta>R$ , akkor a specializáció foka növekszik, míg  $\beta<R$  esetében a specializáció foka csökken.

A második típusú stabilitást átmeneti valószínűségi mátrixok alkalmazásával vizsgáljuk, amelyek a *Balassa*-index tartósságának és mobilitásának meghatározására alkalmas. Ezt a megközelítést *Proudman – Redding* [2000] javasolta először az empirikus munkákban, majd *Brasili és társai* [2000] és *Hinloopen – Van Marrewijk* [2001] alkalmazták. *Hinloopen – Van Marrewijk* [2001] munkáját követve négy csoportba osztjuk a *Balassa*-indexeket, amelyek könnyen értelmezhetőek:

Osztály *a*:  $0<B\leq 1$ ;

Osztály *b*:  $1<B\leq 2$

Osztály *c*:  $2<B\leq 4$ ;

Osztály *d*:  $4<B$ .

Az *a* osztály azokat a termékeket mutatja, amelyeknél nincs komparatív előny. A másik három osztály (*a*, *b*, *c* és *d*) a komparatív előnyökkel rendelkező termékeket mutatja: gyenge komparatív előny (*b* osztály), közepes komparatív előny (*c* osztály) és erős komparatív előny (*d* osztály).

A kereskedelem szerkezete időbeli változásának elemzésére a legtöbb tanulmány általában két szintetikus mércét alkalmaz. Az első az OLS-becslésből származó regressziós koefficiens, amely a szektorális *Balassa*-indexek kezdő és végső időpontjai közötti összehasonlításból származik. A második megoldás a szektorális *Balassa*-indexek szórásának összevetése a vizsgált periódus eleje és vége között.

*Balassa* [1977] 73 iparágat vizsgált meg három számjegyű bontásban 1953–71 között. Eredményei szerint a kereskedelem specializációja csökkent Japánban, Olaszországban, Franciaországban és Németországban, míg növekedett az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban. *Amendola és társai* [1992] egy későbbi periódusra (1970–1987) 38 szektort elemezve úgy találták, hogy a specializáció csökkent Japánban,

Olaszországban, Németországban és az Egyesült Királyságban, ezzel szemben nőtt Franciaországban és az Egyesült Államokban. *Dalum és társai* [1998], illetve *Laursen* [2000] az RSCA-indexet alkalmazva 60 iparágat vettek szemügyre 1965–1992 között. A szerzők a korábbiaktól némiképp eltérő eredményre jutottak: Japánban, Olaszországban és az Egyesült Államokban a specializáció stabilitását figyelték meg, míg a többi OECD-országban a specializáció csökkenése volt tapasztalható. *Proudman – Redding* [2000] 22 ágazatot vizsgáltak meg 1970–1993 között. A szerzők nem találtak bizonyítékot arra, hogy a *Balassa*-indexek a nemzetközi specializáció növekedését jelezték volna. *Brasili és társai* [2000] a hat legnagyobb ipari ország és nyolc gyorsan növekvő ázsiai ország kereskedelmének dinamikáját elemezték 1970–1995 között. Eredményeik szerint az ázsiai országok esetében jelentős változások történtek a kereskedelem specializációjában, míg az ipari országok specializációja erős stabilitást mutatott. Összegezve, az eddigi tanulmányok eredményei arra utalnak, hogy a vizsgált országok többségében a specializáció csökkenése volt megfigyelhető.

### A magyar kereskedelem dinamikája

A magyar kereskedelem dinamikáját a *Balassa*-index – (1) egyenlet – és az RSCA-index – (2) egyenlet – segítségével elemezzük az 1990 és 1999 közötti időszakban, és a világkereskedelem szolgál összehasonlítási alapul. A vizsgált periódus utolsó éve megválasztásának az az oka, hogy noha magyar adatok a későbbi időre is rendelkezésre állnak, a világkereskedelemre vonatkozó adatok csak 1999-ig. A vizsgálat során használt adatok az UNCTAD-adatbázisból származnak SITC-rendszerben. A SITC-rendszer három számjegyű bontásában 239 termékcsoportból áll a teljes minta.

Először megvizsgáljuk a *Balassa*-indexek eloszlásának alakját kumulatív eloszlás, leíró statisztika és sűrűségfüggvény segítségével. Másodsor szemügyre vesszük a *Balassa*-index eloszlásának stabilitását a kérdéses időszakban. Más szavakkal, a *Balassa*-index eloszlása vajon ugyanaz volt-e például 1990-ben és 1999-ben, vagy jelentősen megváltozott. Emlékeztetünk arra, hogy ebben a részben az első típusú stabilitásra koncentrálnunk, amelyről az előző részben volt szó.

Az 1. táblázat felső felében a percentilis pontokat mutatjuk 5–95-ig. Ez részletes képet ad a *Balassa*-index kumulatív eloszlásáról. Például 1990-ben a p-25 pont értéke 0,25, ami azt jelenti, hogy a megfigyelések 25 százaléka 1990-ben 0,251 alatt (első oszlop) és 75 százaléka pedig 0,25 fölött volt. Hasonlóan, a p-95 pont értéke 1999-ben 3,68 volt, ami azt mutatja, hogy a megfigyelések 95 százalékanak a *Balassa*-indexe 3,68 alatti, míg 5 százalékanak 3,68 fölötti *Balassa*-indexe volt (utolsó oszlop). Az eredmények arra utalnak, hogy a különböző percentilis értékek folyamatosan csökkentek a kérdéses időszak alatt. Erőteljesebb visszaesés tapasztalható a magasabb percentilisekben: például, míg a megfigyelések 90 százaléka 3,5 alatt volt 1990-ben, addig ez a szám 1999-re 2,2-re csökkent.

Az összegző statisztika azt mutatja, hogy a *Balassa*-indexek maximumának értéke jelentősen ingadozott a kilencvenes években, 1994–1998 között 20 alá süllyedt, majd 1999-ben 33-ra emelkedett. A *Balassa*-indexek átlaga egy és kettő között mozgott, az utolsó három évben pedig 1,1 alá esett vissza. A *Balassa*-indexek szórása szintén erősen ingadozott, ami valószínűleg az egyik év relatíve magasabb maximumának köszönhető.

## A Balassa-indexek empirikus eloszlása 1990 és 1999 között

	B-90	B-91	B-92	B-93	B-94	B-95	B-96	B-97	B-98	B-99
p-5	0,001	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
p-10	0,026	0,027	0,005	0,009	0,003	0,002	0,007	0,006	0,008	0,006
p-25	0,251	0,203	0,122	0,139	0,143	0,131	0,168	0,117	0,146	0,130
p-50	0,734	0,672	0,587	0,570	0,613	0,647	0,671	0,570	0,506	0,502
p-75	1,390	1,647	1,666	1,381	1,506	1,427	1,626	1,376	1,332	1,194
p-90	3,517	3,458	3,032	2,971	2,908	3,090	2,985	2,569	2,446	2,175
p-95	5,427	6,549	4,703	3,957	4,021	4,375	4,202	4,277	3,439	3,678
maximum	45,06	82,92	29,78	21,18	15,76	14,44	18,03	10,82	9,48	32,93
átlag	1,56	2,00	1,36	1,28	1,22	1,24	1,30	1,09	1,04	1,07
szórás	3,70	6,50	2,57	2,22	1,93	1,86	1,94	1,55	1,46	2,48
csúcsosság	85,74	110,09	63,94	31,56	20,54	14,76	25,39	10,52	12,53	115,72
ferdeség	8,18	9,69	6,61	4,72	3,87	3,29	4,05	2,85	3,09	9,50
$B < 1$	0,62	0,62	0,64	0,66	0,63	0,64	0,59	0,67	0,67	0,71
$1 < B < 2$	0,21	0,17	0,15	0,13	0,16	0,17	0,21	0,18	0,18	0,16
$2 < B < 4$	0,10	0,11	0,14	0,15	0,15	0,13	0,15	0,10	0,10	0,09
$4 < B$	0,07	0,10	0,07	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,05	0,04

Forrás: Saját számítás az UNCTAD adatbázisa alapján.

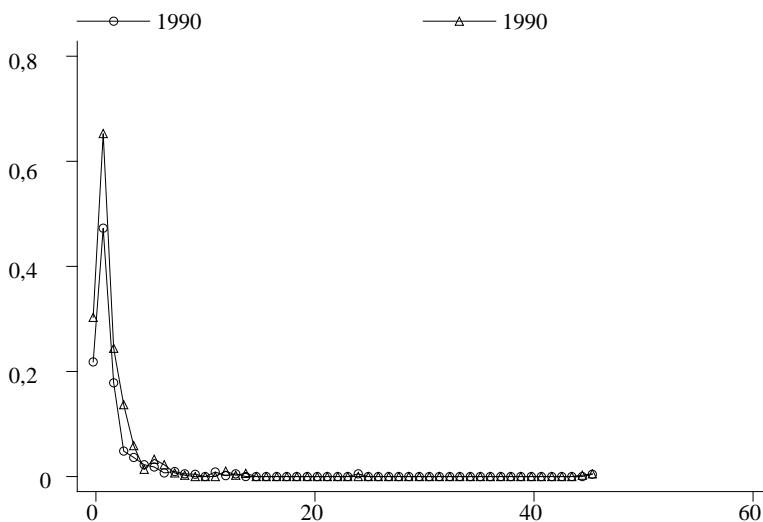
Az 1. táblázat utolsó harmadában a megfigyelések számának aránya látható az előző fejezetben definiált intervallumok alapján. Az adatok arra utalnak, hogy a Balassa-indexek eloszlásának arányai nem változtak meg jelentősen. Az egynél kisebb Balassa-indexek aránya 59 és 71 százalék között mozgott, míg az egynél nagyobb Balassa-indexek részesedése 29–41 százalék között ingadozott. Hasonlóan, a négynél nagyobb Balassa-indexek részesedése 10 százalék alatt, míg az ennél kisebb Balassa-indexek aránya 90 százalék fölött volt.

A számítások azt mutatják, hogy az átlag a vizsgált időszakban kétszer nagyobb volt, mint a medián. Ez arra utal, hogy a Balassa-indexek eloszlása jobbra ferde, amelyet megerősítenek a ferdeség mérőszámának pozitív értékei. A csúcsossági mutatók azt jelzik, hogy a Balassa-indexeknek lapult eloszlása van.

A Balassa-indexek Kernel-féle sűrűségfüggvényei nem követik a harangformát, egy kezdeti növekvés után monoton csökkenők. A Kernel-féle sűrűségfüggvények alakjának vizsgálata továbbá arra utal, hogy nem tapasztalhatunk jelentős változást a Balassa-indexek eloszlásában a vizsgált periódusban. Végezetül a Kernel-féle sűrűségfüggvények nem jelzik, hogy a specializáció növekedett volna.

A specializáció változásának mérésére Dalum és társai [1998] és Laursen [2000] nyomán regressziós elemzést végeztünk az előző fejezetben ismertetett módszertan alapján RSCA-indexek segítségével. Esetünkben a (4) egyenletben  $t2$  időpont az 1999-es esztendő, míg  $t1$  az 1990 és 1998 közötti éveket jelöli.

## A Balassa-indexek Kernel-féle sűrűségfüggvénye 1990-ben és 1999-ben



Forrás: Saját számítás az UNCTAD adatbázisa alapján.

2. táblázat

## A Balassa-index stabilitása 1990 és 1999 között

	$\alpha$	$\beta$	$R^2$	$R$	$\beta/R$	$J-B^*$
1990	-0,20	0,55	0,32	0,57	0,97	35,14
1991	-0,21	0,53	0,33	0,57	0,92	48,50
1992	-0,15	0,67	0,54	0,73	0,91	300,70
1993	-0,14	0,68	0,53	0,73	0,93	313,75
1994	-0,13	0,71	0,59	0,77	0,93	414,63
1995	-0,12	0,73	0,64	0,80	0,91	1126,13
1996	-0,15	0,73	0,62	0,79	0,92	781,21
1997	-0,07	0,86	0,82	0,90	0,95	1695,49
1998	-0,04	0,95	0,94	0,97	0,98	766,45

Forrás: A szerző saját számításai az UNCTAD adatai alapján.

\*Jarque-Bera-teszt:  $\chi^2_{2,5\%} = 5,99$

A 2. táblázat tanúsága szerint  $\beta$  értékei szignifikánsan különböznek a nullától és pozitívak. Ez azt jelenti: elvethetjük azt a hipotézist, hogy a kereskedelem szerkezete alapvetően megváltozott volna a vizsgált periódusban. A negyedik oszlopban a  $\beta/R$ -értékek azt sugallják, hogy a megnyilvánuló komparatív előnyök szerkezete inkább konvergált. Meg kell jegyezni azonban, hogy a  $\beta/R$ -arányok nagyon közel vannak egyhez, ezért azt mutatják, hogy a Balassa-indexek eloszlása nem változott meg alapvetően. Az RSCA-indexek alkalmazásának indokával ellentétben a normalizációs eljárás nem vezetett arra, hogy a hibtag normalitásának problémáját el lehessen kerülni. A Jarque-Bera-teszt azt mutatja ugyanis, hogy az összes regresszió szenved a normalitás hiányától.

A *Balassa*-indexek dinamikájáról további információkat szerezhetünk a *Markov*-féle átmeneti valószínűségi mátrixok elemzésével. A becült átmeneti mátrix 10 éves bázison alapul, és annak valószínűségét mutatja, hogy az egyik állapotból a másikba kerülünk a kezdő év (1990) és az utolsó év (1999) között.

3. táblázat

**A *Balassa*-indexek *Markov*-mátrixa 1990 és 1999 között**

	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>
<i>A</i>	0,86	0,08	0,03	0,03
<i>B</i>	0,59	0,24	0,16	0,02
<i>C</i>	0,43	0,39	0,13	0,04
<i>D</i>	0,12	0,29	0,35	0,24
Kezdő eloszlás	0,62	0,21	0,10	0,07
Végső eloszlás	0,71	0,16	0,09	0,04
Határeloszlás	0,41	0,30	0,19	0,10

*Forrás:* A szerző saját számításai az UNCTAD adatai alapján.

A mátrix diagonális elemei annak valószínűségét mutatják, hogy a *Balassa*-indexek eloszlása nem változott az egyes méretkategóriákban. A 3. táblázatban láthatjuk, hogy az egynél kisebb *Balassa*-indexek meglehetősen stabilnak bizonyultak 1990 és 1999 között. A nagyobb értékű csoportokban (*b*, *c* és *d*) már jelentős változásokat tapasztalhatunk. Az egynél kisebb *Balassa*-indexeknek csak igen kis esélye van a nagyobb értékű csoportokba való kerülésre. Ugyanakkor, míg az egynél nagyobb kategóriákban lévő *Balassa*-indexeknek jelentős esélyük van a kisebb értékű csoportokba való visszalépésre, addig csak kicsiny esélyük van helyzetük javítására. A határeloszlás azt mutatja, hogy a *Balassa*-indexek eloszlásának eltolódása a kisebb értékű csoportok irányába a vizsgált periódusban némileg változhat a jövőben.

## Összefoglalás

A cikkben Magyarország kereskedelmi szerkezetének dinamikáját vizsgáltuk meg 1990 és 1999 között. A kereskedelem specializációjának mérésére a klasszikus *Balassa*-indexet, illetve annak szimmetrikus transzformációját használtuk. Az empirikus elemzés fő következtetései az alábbiak. A *Balassa*-indexek eloszlásának vizsgálata – amely egy adott ország specializációjának fokáról ad információt – arra utal, hogy nem növekedett hazánk specializációja a kilencvenes években. A *Balassa*-indexek közelebbi vizsgálata azt mutatja, hogy azok konvergáltak egymáshoz a vizsgált időszakban. Az átmeneti mátrixok elemzése azt sugallja, hogy meglehetősen nagy annak a valószínűsége, hogy egy termékcsoport specializációja csökken, míg ennek növekedésére alig van esély.

Hogyan kapcsolódnak ezek a stilizált tények a bemutatott elméletek előrejelzéseisehez? A teljes válasz nyilvánvalóan a gazdasági szerkezet további elemzését kívánja, amely túlmutat ennek az elemzésnek a keretein. Ennek vizsgálata további kutatásokat igényel. Mindazonáltal a bemutatott eredmények alkalmasak néhány óvatos konklúzió levonására. Egyrészt hazánk esetében tendencia a *Balassa*-indexek szimmetrikusabb és kevésbé polarizált eloszlása, amely egybevág a fejlett országokra vonatkozó, korábban ismertetett tanulmányok eredményeivel és teljesen összhangban van a standard *Heckscher–Ohlin*-modell előrejelzéseivel. Ez a jelenség valószínűleg kapcsolódik a relatív tényezőellátottságban lezajló konvergencia folyamatához.

Másrészt eredményeink nem támogatják az önmegerősítő mechanizmus létének ideáját, amelynek érvényesülése mellett érvel az endogén növekedés- és kereskedelemelmélet. Ez a mechanizmus ugyanis tendenciájában polarizáltabb eloszlású specializációs indexek irányába mutatna, amelyet nem erősítenek meg sem a mi eredményeink, sem más rendelkezésre álló empirikus vizsgálatok.

#### Irodalomjegyzék

- Amendola, G. – Guerrieri, P. – Padoan, P. C. [1992]: International Patterns of Technological Accumulation and Trade. *Journal of International and Comparative Economics*, Vol. 1., 173–197. o.
- Balassa, B. [1965]: Trade Liberalization and „Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 33., 99–123. o.
- Balassa, B. [1977]: Revealed Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953–71. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 45., 327–344. o.
- Ballance, R. H. – Forstner, H. – Murray, T. [1985]: On Measuring Comparative Advantage: A Note on Bowen’s Indices. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121., 346–350. o.
- Ballance, R. H. – Forstner, H. – Murray, T. [1986]: More on Measuring Comparative Advantage: A Reply. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 122., 374–378. o.
- Ballance, R. H. – Forstner, H. – Murray, T. [1987]: Consistency Tests of Alternative Measures of Comparative Advantage. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 69., 157–161. o.
- Bernard, A. – Jones, C. [1996]: Productivity Across Industries and Countries: Time Series Theory and Evidence. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 78., 135–146. o.
- Bowen, H. P. [1983]: On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 119., 464–472. o.
- Bowen, H. P. [1985]: On Measuring Comparative Advantage: A Reply and Extension. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121., 351–354. o.
- Bowen, H. P. [1986]: On Measuring Comparative Advantage: Further Comments. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 122., 379–381. o.
- Brasili, A. – Epifani, P. – Helg, R. [2000]: On the Dynamics of Trade Patterns. *De Economist*, Vol. 148. (2), 233–257. o.
- Cantwell, J. [1989]: Technological Innovation and Multinational Corporations. Blackwell, Oxford.
- Dalum, B. – Laursen, K. – Villumsen, G. [1998]: Structural Change in OECD Export Specialisation Patterns: De-Specialisation and ‘Stickiness’. *International Review of Applied Economics*, Vol. 12., 423–443. o.
- De Benedictis, L. – Tamberi, M. [2001]: A Note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage. Kézirat.
- Deardoff, A. V. [1984]: Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows. In: Jones, R. W. – Kenen, P. B. (szerk.): Handbook of International Economics. Vol. 1., North-Holland, Elsevier Science, Amsterdam.
- Dornbusch, R. S. – Fischer, S. – Samuelson, P. [1977]: Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods. *American Economic Review*, Vol. 67., 823–839. o.
- Either, W. J. [1979]: Internationally Decreasing Costs and World Trade. *Journal of International Economics*, Vol. 9., 1–24. o.
- Either, W. J. [1982]: National and International Returns to Scale in Modern Theory of International Trade. *American Economic Review*, Vol. 72., 389–405. o.
- Grossman, G. – Helpman, E. [1990]: Comparative Advantage and Long-run Growth. *American Economic Review*, Vol. 80., 796–815. o.
- Grossman, G. – Helpman, E. [1991]: Innovation and Growth in the Global Economy. MIT Press, Cambridge.
- Helpman, E. – Krugman, P. [1985]: Market Structure and Foreign Trade. MIT Press, Cambridge.
- Helpman, E. [1981]: International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Imperfect Competition: A Chamberlain–Heckscher–Ohlin Approach. *Journal of International Economics*, Vol. 11., 305–340. o.
- Hillman, A. L. [1980]: Observation on the Relation between ‘Revealed Comparative Advantage’ and Comparative Advantage as Indicated by Pre-Trade Relative Prices. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116., 315–321. o.
- Hinloopen, J. – van Marrewijk, C. [2001]: On the Empirical Distribution of the Balassa Index. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 137., 1–35. o.

- Iaparde, L. P.* [2001]: Measuring of International Specialization. *International Applied Economic Review*, Vol. 7., 173–183. o.
- Kemp, M.* [1969]: The Pure Theory of International Trade and Investment. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J.
- Krugman, P.* [1987]: The Narrow Moving Band, the Dutch Disease, and the Competitive Consequences of Mrs. Thatcher: Notes on Trade in the Presence of Dynamic Scale Economies. *Journal of Development Economics*, Vol. 27., 41–54. o.
- Kunimoto, K.* [1977]: Typology of Trade Intensity Indices. *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 11., 15–32. o.
- Laursen, K.* [1998]: Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation. DRUID Working Paper, No. 98–30, Aalborg University.
- Laursen, K.* [2000]: Trade Specialisation, Technology and Economic Growth. Edward Elgar, Cheltenham.
- Lucas, R.* [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22., 3–22. o.
- Proudman, J. – Redding, S.* [2000]: Evolving Patterns of International Trade. *Review of International Economics*, Vol. 8., 373–396. o.
- Redding, S.* [1999]: Dynamic Comparative Advantage and the Welfare Effects of Trade. *Oxford Economic Papers*, Vol. 51., 15–39. o.
- Vollrath, T. L.* [1991]: A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130. (2), 265–279. o.
- Young, A.* [1991]: Learning-by-doing and Dynamic Effects of International Trade. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106., 396–406. o.



## A horvát gazdaság az ezredfordulón

IFJ. SIMON GYÖRGY

*Horvátország, a korábbi Jugoszlávia egyik legfejlettebb köztársasága politikai függetlenségét a kilencvenes évek első felében Szerbiával és Montenegróval vívott háború eredményeként szilárdította meg. Ebben az időszakban a hadigazdálkodás körülményei között sikeres stabilizációs programot hajtottak végre, s lerakták a gazdasági és pénzügyi önállóság alapjait is. A délszláv konfliktus befejezése után a zágrábi kormány fennhatósága fokozatosan az ország egész területén helyreállt. Megkezdődött az újjáépítés, s az időnként tapasztalható válságjelenségek ellenére folytatódott az átalakulás, a korszerű, versenyképes piacgazdaság kiépítése. Ugyanakkor a kilencvenes években Horvátországban lényegében egy diktatórikus rendszer volt hatalmon. Ezért a valódi demokratizálódás, amely a piaci reformok felgyorsulását és az Európai Unióval való szorosabb kapcsolatokat hozta magával, csak napjainkban, az ezredfordulóval indult el.*

### Bevezető

Horvátország, amely korábban Szlovénia után a második legfejlettebb jugoszláv tagköztársaság volt, 1991. június 25-én vált függetlenné. 1992 májusában a Horvát Köztársaság az ENSZ tagja lett. 1992 decemberében belépett a Nemzetközi Valutaalapba (IMF), 1993 februárjában pedig a Világbankba. A zágrábi kormány azonban a jugoszláv vezetés támogatását élvező krajjinai és szlavóniai szerbek fegyveres ellenállása miatt kezdetben az ország területének kétharmadát tudta csak ellenőrizni. A függetlenség kikiáltását követően kitört délszláv háborúban a horvát hadsereg 1995 májusában visszafoglalta Nyugat-Szlavóniát, augusztusban pedig felszámolta a Krajjinai Szerb Köztársaságot. A szerb ellenőrzés alatt maradt térségekben a horvát szuverenitás helyreállítását az 1995 novemberében megkötött daytoni békemegállapodások tették lehetővé. E megállapodások értelmében Kelet-Szlavónia, Baranya és Nyugat-Szerémség 1996. január 15-én átmenetileg ENSZ-közigazgatás alá került, s két év múlva ismét horvát terület lett.

1990 májusától 1999 decemberéig Horvátország elnöke *Franjo Tudjman* volt, aki lényegében diktatórikus hatalmat gyakorolt. A politikai életben a nacionalista Horvát Demokratikus Közösség (HDZ) dominált. Ebben az ún. hercegovác lobbij játszott meghatározó szerepet, amely a hercegovinai horvátok érdekeit igyekezett érvényesíteni. A Tudjman halálát követő átmeneti időszak után 2000 januárjában a Szociáldemokrata Párt (SDP) vezette balközép koalíció került kormányra *Ivica Račan* miniszterelnökkel az élen, s februárban a centrista *Stjepan Mesić*, a Horvát Néppárt (HNS) jelöltje lett a köztársasági elnök. Ezzel a demokratikus átalakulás politikai és gazdasági téren egyaránt nagyobb lendületet vehetett (*Tanner*, 2001).

---

*Ifj. Simon György* PhD., a KSH vezető tanácsosa.

## A gazdaságfejlődés általános jellemzése

Horvátországban az átalakulási folyamat kezdete 1991-re, a függetlenség kivívásának évére tehető, noha a volt Jugoszlávia keretei között a lengyelországihoz sokban hasonló utolsó gazdasági reformot a horvát nemzetiségű *Ante Marković* mint a szövetségi kormány elnöke 1989-ben kezdeményezte. Ezen kívül bizonyos területeket (például a munkaerőpiac, az árak liberalizálása) már az 1965-ös jugoszláv reform is érintett (*Šonje – Vujčić, 2000*).

1. táblázat

### A reál GDP évi átlagos változási üteme a közép-kelet-európai országokban (százalék)

Év	Horvátország	Csehország	Észtország	Lengyelország	Lettország	Litvánia	Magyarország	Szlovákia	Szlovénia	Közép-Kelet-Európa*
1990	-7,1	-1,2	-6,5	-11,6	2,9	-5,0	-3,5	-2,5	-4,7	-6,6
1991	-21,1	-11,6	-13,6	-7,0	-10,4	-5,7	-11,9	-14,6	-8,9	-10,3
1992	-11,7	-0,5	-14,2	2,6	-34,9	-21,3	-3,1	-6,5	-5,5	-2,2
1993	-8,0	0,1	-8,8	3,8	-14,9	-16,2	-0,6	-3,7	2,8	0,3
1994	5,9	2,2	-2,0	5,2	0,6	-9,8	2,9	4,9	5,3	3,9
1995	6,8	5,9	4,6	7,0	-0,8	3,3	1,5	6,7	4,1	5,4
1996	6,0	4,8	4,0	6,0	3,3	4,7	1,3	6,2	3,5	4,8
1997	6,5	-1,0	10,4	6,8	8,6	7,3	4,6	6,2	4,6	4,9
1998	2,5	-2,2	5,0	4,8	3,9	5,1	4,9	4,1	3,8	3,4
1999	-0,4	-0,4	-0,7	4,1	1,1	-3,9	4,2	1,9	5,2	2,6
2000	3,7	2,9	6,9	4,0	6,6	3,9	5,2	2,2	4,6	4,0
2001 <sup>a</sup>	4,1	3,6	5,4	1,1	7,6	5,7	3,8	3,3	3,0	2,6
2002 <sup>b</sup>	3,5	3,5	4,0	1,5	5,0	3,5	3,2	3,5	3,0	2,6
01/89 <sup>c</sup>	84	101	87	128	69	69	108	106	118	110

\* Súlyozott átlag. Közép-Kelet-Európa adatai a balti államokat is tartalmazza.

<sup>a</sup> Előzetes adatok. <sup>b</sup> Előrejelzés. <sup>c</sup> Reál GDP 2001-ben az 1989-es szint százalékában.

Forrás: EBRD [2002] 17. o.

Az 1. táblázatból látható, hogy Horvátországban 1990–1993-ban főleg a délszláv háború hatására súlyos gazdasági visszaesés ment végbe, amelyet átmeneti növekedés után 1999-ben a koszovói válság miatt a termelés újabb csökkenése követett. Azóta a horvát gazdaság ismét növekszik, évi 4 százalék körüli értékkel.

A gazdasági visszaesés mélypontján, 1993-ban a GDP háromötöde (60 százaléka) volt az 1989-es értéknek, 1998-ban és 1999-ben 78 százaléka. Az újbóli növekedés eredményeként 2001-ben 84 százalékot sikerült elérni. Közép-Kelet-Európa egészében (a balti régióval együtt) kisebb mértékű gazdasági visszaesés következett be, mint Horvátországban: az 1992-es mélypontra az 1989. évi érték 82 százaléka, majd 2001-ben 110 százaléka. 2001-ben Szlovénia eredménye 118 százalék volt, amit a térségben csak Lengyelország (128 százalék) múlt felül. Magyarország, ahol a transzformációs visszaesés viszonylag mérsékelt volt (1993-ban az 1989-es szint 82 százaléka) az adott vonatkozásban 2001-ben a harmadik helyen állt. Mindez Horvátország regionális helyzetének romlásáról tanúskodik. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy 1989 után a délszláv háború ellenére Közép-Kelet-Európában nem Horvátország helyzete alakult a legkedvezőtlenebbül. Például Lettországon 1993-ban a GDP az 1989-es szint 51 százalékára,

Litvániában 1994-ben 53 százalékra csökkent, míg 2001-ben mindkét balti állam csak 69 százalékot ért el.

Milyen mértékben közelítette meg a horvát gazdaság az elmúlt évtized folyamán az Európai Unió és az Egyesült Államok fejlettségi szintjét?

Ezt a kérdést célszerű az egy lakosra és egy foglalkoztatottra jutó bruttó hazai termék vásárlóerő-paritáson, 1996. évi dollárban kifejezett adatai alapján vizsgálni. Az 1996. év kiválasztását nemcsak az erre vonatkozó viszonylag széles körű nemzetközi összehasonlítás (KSH, 1999) indokolja, hanem az is, hogy Horvátország esetében ez a délszláv háború befejezését követő első békeév.

2. táblázat

**Az egy lakosra és az egy foglalkoztatottra jutó GDP Horvátországban**  
(1996. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson)

Év	Egy lakosra számítva			Egy foglalkoztatottra számítva		
	dollár	EU15	Egyesült Államok	dollár	EU15	Egyesült Államok
	százalékában			százalékában		
1990	7 760	40,2*	28,9	16 342	36,4*	29,4
1991	6 462	34,0	24,5	14 798	33,5	26,5
1992	5 746	30,0	21,4	14 783	32,7	25,8
1993	5 118	27,0	18,8	14 296	31,2	24,7
1994	5 393	27,7	19,3	15 756	33,4	26,7
1995	5 737	28,9	20,3	17 403	36,3	29,5
1996	6 315	31,4	21,8	18 424	38,0	30,2
1997	6 628	32,2	22,2	19 028	38,6	30,5
1998	6 906	32,7	22,4	20 135	40,4	31,4
1999	6 798	31,4	21,4	20 756	41,2	31,6
2000	7 236	32,5	22,2	20 674	40,5	30,7
2001**	7 533	33,5	23,4	22 744	44,5	33,7

\* A korábbi NDK nélkül. \*\* Előzetes adatok.

Megjegyzés: Horvátországban 1 dollár = 3,805 kuna, az EU-ban 1 dollár = 0,92 PPS.

Forrás: Statistički ljetopis Republike Hrvatske. Zagreb: Državni zavod za statistiku; Statistical Abstract of the United States. Washington, D.C.: Bureau of the Census; Yearbook of Labour Statistics. Geneva: ILO különböző kötetei; BEA [2002]; KSH [1999] 14. o.; United Nations [2002] 222–223. o.; LABORSTA és WIIW adatbázis; New Cronos Eurostat-adatbázis.

A 2. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy az egy lakosra jutó GDP Horvátországban az 1990 és 2001 közötti időszakban az EU Tizenötök színvonalának kétötödéről egyharmadára, az Egyesült Államokénak pedig kéthetedéről kétkilencedére csökkent. 1993-ban ez a mutató alig több mint egynegyedét tette ki az uniós és kevesebb, mint egyötödét az amerikai teljesítménynek. Ez főként a délszláv háború következményeivel magyarázható. 1993–2001 között a szóban forgó mutató mindkét viszonylatban emelkedett. Mivel 2001-ben a horvát gazdaság valamivel több mint egyharmadát érte el a Tizenötök átlagának, igazából még nem tekinthető érettnak az uniós csatlakozásra (ahhoz ugyanis az EU átlagának legalább a felét kellene elérni).<sup>1</sup> Az egy foglalkoztatott-

<sup>1</sup> Az európai integrációs törekvések szempontjából kulcsfontosságú kérdés, hogy Horvátország teljesítse az ún. koppenhágai kritériumokat, vagyis az uniós tagság azon politikai és gazdasági feltételeit, amelyek (1) a demokráciára, törvényességre, az emberi és kisebbségi jogokat garantáló intézmények stabilitására, (2) a működőképes, az Európai Unióban jellemző éles verseny és a piaci erők nyomását állni képes piacgazdaság megteremtésére, (3) a tagsággal járó kötelezettségek teljesítésére és a politikai, valamint a gazdasági és monetáris unió céljainak elfogadására, továbbá (4) az EU jogrendszere, az *acquis communautaire* teljes átvételére

ra számított GDP-t illetően a helyzet kedvezőbbben alakult. Ebben a vonatkozásban az egész 1990–2001-es periódust tekintve Horvátország 1,2-szeresére növelte teljesítményét az Európai Unióhoz és 1,1-szeresére az Egyesült Államokhoz képest, bár így is utóbbiak színvonalának csak négykilencedét, illetve egyharmadát érte el.

3. táblázat

**A számított makroindexek alakulása Horvátországban 1990 és 2001 között**

Év	Inflációs ráta a fogyasztói árindex szerint (%) <i>a</i>	Munkanélküliségi ráta (%) <i>b</i>	Mizéria-index <i>c</i> ( <i>a</i> + <i>b</i> )	Reál GDP évi átlagos változási üteme (%) <i>d</i>	Népszertülnégségi index <i>e</i> ( <i>a</i> -3 <i>d</i> )	A központi költségvetés egyenlege a GDP százalékában <i>f</i>	A folyó fizetési mérleg egyenlege a GDP százalékában <i>g</i>	Egyensúlytalansági index <i>h</i> - <i>f</i> +2 <i>g</i> )	Együttesen ( <i>c</i> + <i>e</i> + <i>h</i> )
1990	594,0	8,2	602,2	-7,1	615,3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
1991	124,2	14,9	139,1	-21,1	187,5	n.a.	-3,2	n.a.	n.a.
1992	634,0	15,3	649,3	-11,7	669,1	-3,9	8,0	-12,1	1306,3
1993	1486,3	14,8	1501,1	-8,0	1510,3	-0,8	5,7	-10,6	3000,8
1994	107,2	14,5	121,7	5,9	89,5	1,2	5,9	-10,6	200,6
1995	4,0	14,5	18,5	6,8	-16,4	-1,4	-7,7	16,8	18,9
1996	4,3	16,4	20,7	6,0	-13,7	-1,0	-5,5	12,0	19,0
1997	4,1	17,5	21,6	6,5	-15,4	-1,9	-11,6	25,1	31,3
1998	6,5	17,2	23,7	2,5	-1,0	-1,0	-7,1	15,2	37,9
1999	3,4	19,1	22,5	-0,4	4,6	-6,5	-6,9	20,3	47,4
2000	4,8	21,1	25,9	3,7	-6,3	-6,9	-2,3	11,5	31,1
2001*	4,5	22,0	26,5	4,1	-7,8	-5,7	-2,9	8,7	27,4

\* Előzetes adatok.

*Forrás:* Transition report. London: EBRD különböző kötetei; LABORSTA adatbázis.

A közvélemény célértékelésének jellemzésére az alapvető makromutatók segítségével különféle indexek konstruálhatók, amelyeket itt *Fakó* [1999] alapján határozzunk meg. A 3. táblázat adatai szerint Horvátországban 1990–2001-ben ezek az indexek különféleképpen alakultak. Az indexek szerkezete olyan, hogy a negatív vagy zéró értékek kedvezőek, a pozitívak kedvezőtlenek.

Az együttes index, amely a rendelkezésre álló adatok hiányossága miatt csak 1992–2001-re számítható ki, a viszonylag legkedvezőbb 1995-ben volt, főként a rendkívül gyors gazdasági növekedés eredményeként. Ekkor az 1993-as hiperinflációt 1994-ben követő vágatató infláció mérsékelt áremelkedésbe ment át, amely tartósnak bizonyult. Ugyanakkor a munkanélküliség az előző évi szinten maradt, míg a központi költségvetés és a folyó fizetési mérleg korábbi többlete hiányba csapott át. 1996-tól az együttes index emelkedni kezdett, majd az 1999-es koszovói válság után ismét csökkenő tendenciát mutatott.

---

vonatkoznak (*Palánkai*, 1999, 360. o.). Ezeknek a feltételeknek Horvátország egyelőre még nem tud maradéktalanul megfelelni.

A transzformációs válság időszakát (1990–1993) Horvátországban nemcsak a termelés visszaesése, az árak liberalizálása és a magas infláció, hanem a piaci intézmények kiépítésének kezdete is jellemezte. 1993 után a termelés megélné, az inflációs ráta csökkent és működésbe jöttek a piacgazdaság intézményei. Az ország egyre inkább a nemzetközi pénzügyi piacok integráns részévé vált. Így könnyebben juthatott hozzá a külföldi hitelforrásokhoz, ami a folyó fizetési mérleg hiányának növekedését vonta maga után (lásd: Šonje – Vujčić, 2000).

Az átalakulási folyamat beindulásával Horvátországban a munkanélküliség, amely túlnyomórészt strukturális okokkal magyarázható, más volt szocialista országokhoz hasonlóan nagyon gyorsan emelkedett. Ennek következtében a munkanélküliségi ráta 1990 és 2001 között 2,7-szeresére nőtt (3. táblázat). Gligorov és Vidović [2001a] szerint a növekvő munkanélküliség a horvát gazdaságban elsősorban a szerkezeti átalakuláson keresztülmenő vállalatok dolgozóinak tömeges elbocsátásával és a csődeljárás kiszélesítésével függött össze.

Meg kell azonban jegyezni, hogy az egykori KGST-országoktól eltérően hivatalosan regisztrált munkanélküliek Horvátországban a szocialista időszakban is léteztek, vagyis a munkanélküliség csak részben volt rejtett. Ezen kívül – mint fentebb már említettük – az átalakulás első éve a délszláv háborúval estek egybe, ami a békés körülményekhez képest a várhatónál mélyebb recessziót okozott, s így a foglalkoztatásra is igen negatív hatott (lásd például Šonje – Vujčić, 2000).

A horvát költségvetés kiadásainak nagy hányada az újjáépítésre (lakásépítés), valamint a háborús veteránoknak, hadirokkantoknak, menekülteknek és a délszláv konfliktus egyéb áldozatainak szánt juttatásokra irányul. Az 1995 utáni jelentős csökkentés ellenére a honvédelmi kiadások tekintetében Horvátország Európában még mindig az elsők között van, bár ezek a kiadások a GDP-hez viszonyítva az 1994-es 11,3 százalékról 2000-ben 3,3 százalékra csökkentek (Gligorov – Vidović, 2001a, 5. o.).

Gligorov [2002] rámutat arra, hogy Horvátországban a költségvetési hiány a stabilizáció után is komoly probléma maradt, amelyet a bevételek adóemelések révén való növelésével próbáltak megoldani. Ez azonban negatív hatást gyakorolt a bankszektor és a vállalati szektor helyzetére a költségek emelkedése miatt, beleértve a hitelek megnövekedett költségeit a magasabb kamatlábak következtében. Ily módon a magas költségvetési deficitet, amelyet ráadásul külföldi kölcsönökből finanszíroztak, nem sikerült kiküszöbölni.

4. táblázat

**A képzettség alakulása Horvátországban 1990 és 2000 között**  
(a 15 éven felüli népesség adatai alapján)

Év	Év/fő	Szlovénia	Átalakuló országok	Németország	Egyesült Államok
			százalékában		
1990	5,85	88,2	58,7	59,3	49,8
1995	6,06	88,6	64,1	60,4	51,0
2000	6,28	88,3	64,9	61,6	52,1

Forrás: Barro – Lee [2000].

A 4. táblázat adatai azt mutatják, hogy 1990 és 2000 között Horvátországban a 15 éven felüli népességen belül nőtt az egy főre jutó képzési évek száma. A szóban forgó időszakban a képzettségi szint az átalakuló országok átlagának háromötödéről csaknem kétharmadára emelkedett. Szlovéniához képest gyakorlatilag nem történt változás. Így a

horvát képzettségi szint az ezredfordulóra hétnyolcada maradt a szlovén teljesítménynek. Ugyanakkor Horvátország e téren valamelyest csökkenteni tudta a fejlett ipari országokkal szembeni elmaradását. Ennek eredményeként az ezredfordulóra a horvát gazdaság a képzettség szempontjából némileg közelebb került az Európai Unió legerősebb gazdasági hatalma, Németország, valamint az Egyesült Államok színvonalához.

Mi jellemezte a horvát gazdaságban az elmúlt évtized folyamán a napjainkban kulcsfontosságú *kutató-fejlesztő tevékenységet*?

A kutató-fejlesztő munkát végző tudósok és mérnökök részaránya a teljes foglalkoztatottságban 1991–2000-ben évente átlagosan 2,5 százalékkal növekedett (5. táblázat). A képzettséghez hasonlóan Horvátország helyzete Szlovéniához, Németországhoz és főként az Egyesült Államokhoz viszonyítva valamelyest javult. Megjegyzendő azonban, hogy a kutató-fejlesztő szakemberek abszolút száma Horvátországban az 1990-es 8772 főről 2000-ben 7768 főre csökkent (forrás: Statistički ljetopis Republike Hrvatske különböző kötetei).

5. táblázat

**A kutató-fejlesztő munkát végző tudósok és mérnökök aránya Horvátországban**  
(az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva)

Év	Ezrelék	Index: 1990=100	A Horvátországban kutató-fejlesztő munkát végzők aránya		
			Szlovénia	Németország	Egyesült Államok
			százalékában		
1990	3,91	100	94,2	n.a.	49,4
1991	4,15	106	90,4	64,2	52,3
1992	4,88	125	99,6	76,5	62,5
1993	5,15	132	116,3	81,5	64,2
1994	5,28	135	94,3	82,6	66,0
1995	5,52	141	99,5	86,1	70,0
1996	5,34	137	104,5	82,3	68,5
1997	3,86	99	86,2	58,6	49,7
1998	3,49	89	73,9	52,6	42,1
1999	4,56	117	91,9	65,0	60,6
2000	5,00	128	103,1	70,6	66,8

*Forrás:* Statistički ljetopis Republike Hrvatske; Statistical Abstract of the United States; Yearbook of Labour Statistics különböző kötetei; LABORSTA adatbázis; New Cronos Eurostat-adatbázis.

A kilencvenes években a kutatás-fejlesztés a Horvát Köztársaságban nemcsak az átalakulás objektív problémáival került szembe, hanem a nem eléggé átgondolt, gyakran önkényes, nem célravezető döntések következményeit is kénytelen volt elviselni, beleértve az ún. „agyelszívás” (brain drain) fokozódását is (Švob-Djokić, 2002).

**Struktúraváltás és ágazati dinamika**

A független Horvát Köztársaságnak a jugoszláv belső piac felbomlása miatt súlyos gazdasági örökséggel kellett szembenéznie, mivel ipari létesítményei korábban rendszerint a volt Jugoszlávia más köztársaságaiban található nagyüzemekkel álltak technológiai kapcsolatban. A függetlenség első éveiben a délszláv háború és a megváltozott nemzetközi környezet az új kihívásokra való rugalmas reagálást tette szükségessé.

A horvát gazdaság általános strukturális sajátosságait mindenekelőtt a bruttó hazai termék felhasználási oldalának alakulása tekintetében vizsgálhatjuk (6. táblázat). Horvátországban az elmúlt évtizedben – 1992 kivételével – a felhasználás mindig meghaladta a termelést, ami más kelet-európai országokhoz hasonlóan a külső forrásokra való jelentős ráutaltságot tükröz. A külső források fontosságáról tanúskodik az a tény is, hogy az Európai Bizottság 1991–2000-ben összesen 367,51 millió euró támogatást nyújtott Horvátországnak. Ebből 292,30 millió eurót az Európai Közösség Humanitárius Hivatala (ECHO), 62,92 milliót az OBNOVA újjáépítési, 1,50 milliót a TEMPUS felsőoktatási program keretében, 4,68 milliót a demokrácia erősítésére és az emberi jogok védelmére, 3,38 milliót a médiák fejlesztésére, 1,73 milliót aknátlantásra és 1,00 milliót a vámeljárárs korszerűsítésére (lásd: European Commission, 2002). 1991 és 2000 között a nettó import GDP-beli részaránya csaknem megkétszereződött, voltak évek (1995–1999), amikor ennél is többszörte nagyobb volt. Ugyanakkor a háztartások fogyasztásának részesedése számottevően csökkent. Az államháztartási kiadások részaránya 1994-ig jelentősen nőtt, ezt követően csökkent, de még 2000-ben is meghaladta az 1991-es szintet. Figyelemre méltó, hogy az említett időszakban a beruházási ráta több mint másfélszeresére emelkedett. Ebben jelentős szerepe volt a délszláv háború után beindult újjáépítésnek, amihez más országok és a nemzetközi szervezetek is hozzájárultak (lásd a 6. táblázatot).

6. táblázat

**A GDP felhasználásának szerkezete Horvátországban**  
(folyó áron, százalék)

Év	GDP	Ebből:					Áru- és szolgáltatásexport és -import egyenlege (nettó export)
		Belföldi felhasználás	A háztartások fogyasztási kiadásai	Az állam - háztartás	Bruttó felhalmozás	ebből: Bruttó állóeszköz-felhalmozás	
1990	100,0	n.a.	n.a.	n.a.	13,4	13,4	n.a.
1991	100,0	102,7	63,6	23,6	12,8	12,8	-2,7
1992	100,0	94,5	57,6	23,8	13,1	13,1	5,5
1993	100,0	101,2	62,0	23,5	14,5	14,5	-1,2
1994	100,0	100,1	53,2	29,4	17,4	14,0	-0,1
1995	100,0	110,9	54,2	28,2	17,6	15,7	-10,9
1996	100,0	109,5	52,7	25,4	21,9	20,5	-9,5
1997	100,0	115,7	48,2	24,3	27,5	24,2	-15,7
1998	100,0	109,5	50,6	25,4	24,0	23,3	-9,5
1999	100,0	108,4	50,5	26,5	23,0	23,3	-8,4
2000	100,0	105,1	55,0	24,8	20,2	21,8	-5,1

*Megjegyzés:* A háztartások adatai a háztartásokat segítő nonprofit intézményeket is tartalmazzák.  
*Forrás:* Statistički ljetopis Republike Hrvatske különböző kötetei; United Nations [2002] 221. o.

A hozzáadott érték előállításában 1990 és 2001 között a mezőgazdaság, az ipar és az építőipar együttes részaránya 46,7 százalékról 40,3 százalékra csökkent. Ezzel szemben a szolgáltatásoké 53,3 százalékról 59,7 százalékra nőtt. A mezőgazdaság részesedése négyötödére, az iparé hathetedére (a feldolgozóiparé az agrárszektoréhoz hasonlóan négyötödére), az építőiparé kilenczetedére esett vissza. A kereskedelem és vendéglátás,

továbbá az egyéb szolgáltatások relatív súlya ugyancsak csökkent. A szállítás és távközlés részesedése az összes ágazat hozzáadott értékének előállításából 1,2-szeresére, a pénzügyi tevékenysége 2,3-szeresére emelkedett (lásd a 7. táblázatot).

1990–2001 között a mezőgazdaság, ipar és építőipar részaránya a foglalkoztatottak számában 57,0 százalékról 45,5 százalékra redukálódott, míg a szolgáltatásoké 43,0-ról 54,5 százalékra emelkedett. A szóban forgó időszakban a mezőgazdaság relatív súlya négyhatodára, az iparé hétnyolcadára, a feldolgozóiparé és az építőiparé négyötödre csökkent. Ugyanakkor a kereskedelem és vendéglátás részesedése 1,2-szeresére, a szállítás és távközlésé 1,1-szeresére, a pénzügyi tevékenysége 1,9-szeresére, az egyéb szolgáltatásoké pedig 1,3-szeresére növekedett (8. táblázat).

Míg a kelet-európai országok többségében a foglalkoztatottságot az iparban magas fokú koncentráció jellemezte, Horvátország a nyolcvanas évek végén kevésbé iparosított gazdasággal és igen fejlett szolgáltatási szektorral rendelkezett. Az utóbbin belül a foglalkoztatottság főleg a szállításban, vendéglátásban és idegenforgalomban összpontosult. A kilencvenes években a horvát gazdaságban az ipar visszaszorulása figyelhető meg a szolgáltatások szerepének erősödése mellett, mint arról fentebb már szó volt. Ennek következtében a foglalkoztatottság az iparban Horvátországban alacsonyabb, mint a legfejlettebb átalakuló országokban, míg a szolgáltatási szférában velük nagyjából azonos szinten van. A mezőgazdaság az elmúlt évtizedben komoly szerepet játszott a munkanélküliség problémájának enyhítésében, megélhetést biztosítva a más szektorokból, különösen a feldolgozóiparból elbocsátottak számára. A foglalkoztatási struktúra módosulását általában véve elsősorban a foglalkoztatottak összlétszámának csökkenése eredményezte, vagyis inkább a munkahelyek megszüntetése, mintsem létrehozása. (Gligorov – Hanzl – Holzner – Vidović, 2002, 21–22. o.)

7. táblázat

**A hozzáadott érték ágazati szerkezete Horvátországban**  
(folyó áron; százalék, ágazatok összesen = 100)

Év	Mezőgazdaság A–B	Ipar C–E	Ebből:	Építőipar F	Kereskedelem és vendéglátás G–H	Szállítás és távközlés I	Pénzügyi tevékenység J–K	Egyéb szolgáltatások L–Q
			Feldolgozó- ipar D					
1990	10,9	29,7	25,3	6,1	18,2	8,6	6,0	20,5
1991	10,9	29,9	25,5	4,7	15,8	9,6	9,0	20,1
1992	7,8	33,3	28,5	4,1	18,4	7,5	15,1	13,8
1993	13,9	31,1	26,6	5,0	14,1	6,1	8,2	21,6
1994	11,6	28,3	24,2	5,2	15,2	8,4	8,1	23,2
1995	10,4	27,7	24,3	5,7	14,2	9,6	14,5	17,9
1996	10,0	25,6	22,3	6,6	15,2	8,8	14,7	19,1
1997	9,3	25,9	22,6	7,1	15,6	8,7	14,0	19,4
1998	9,4	25,0	22,2	6,6	15,0	8,4	14,1	21,5
1999	9,2	25,1	21,3	6,5	14,5	8,5	14,4	21,8
2000	9,1	25,8	21,7	5,6	15,1	9,2	13,6	21,6
2001*	8,9	25,8	21,2	5,6	16,3	10,3	13,8	19,3

Megjegyzés: Az ágazatok hozzáadott értéke nem tartalmazza a pénzközvetítői szolgáltatás fel nem osztott díját (FISIM). A hozzáadott érték ugyanakkor az amortizációt is tartalmazza.

\* Előzetes adatok.



**A foglalkoztatottság ágazati szerkezete Horvátországban**  
(százalékban, nemzetgazdaság = 100)

Év	Mezőgazdaság A–B	Ipar C–E	Ebből:		Építőipar F	Kereskedelem és vendéglátás G–H	Szállítás és távközlés I	Pénzügyi tevékenység J–K	Egyéb szol- gáltások L–Q
			Feldolgozó- ipar D						
1990	22,0	26,9	25,0		8,1	16,7	6,2	3,1	17,0
1991	22,7	25,6	23,6		7,8	16,7	6,3	3,4	17,5
1992	22,9	25,3	23,3		6,9	16,8	6,2	3,7	18,2
1993	22,4	25,2	23,2		6,1	16,8	6,1	3,7	19,7
1994	22,7	25,4	23,1		5,7	16,5	6,0	3,8	19,9
1995	22,6	25,1	22,8		5,9	16,0	6,2	4,1	20,1
1996	19,9	22,9	20,7		6,2	18,1	6,4	5,5	21,0
1997	17,8	23,9	21,5		5,7	18,3	6,8	5,5	22,0
1998	16,7	23,3	20,9		6,4	18,7	7,2	6,0	21,7
1999	16,6	24,1	21,8		6,5	18,2	6,8	6,1	21,7
2000	14,5	22,4	20,0		6,4	19,3	7,0	6,8	23,6
2001*	15,5	23,4	20,8		6,6	19,6	7,0	6,0	21,9

\* Előzetes adatok.

Forrás: Statistički ljetopis Republike Hrvatske; Yearbook of Labour Statistics különböző kötetei; LABORSTA adatbázis.

A 9. táblázatból látható, hogy a kilencvenes években Horvátországban nemzetgazdasági szinten csökkent a hozzáadott érték volumene és még inkább a foglalkoztatottak száma, a munka termelékenysége viszont emelkedett. Ötéves időszakokat vizsgálva megállapítható, hogy a Dayton utáni évek eredményei – a szolgáltatási szféra egyes ágazatait leszámítva – lényegesen jobbák, mint a délszláv háború időszakáé.

**A hozzáadott érték, a foglalkoztatottság és a munkatermelékenység változási üteme Horvátországban**  
(évi átlag, százalék)\*

Kód	Ágazat	Hozzáadott érték			Foglalkoztatottak száma			Munkatermelékenység		
		1991– 1995	1996– 2000	1991– 2000	1991– 1995	1996– 2000	1991– 2000	1991– 1995	1996– 2000	1991– 2000
A–B	Mezőgazdaság	–6,5	1,6	–2,5	–7,0	–8,3	–7,6	0,5	10,8	5,6
C–E	Ipar	–13,8	4,5	–5,1	–8,8	–2,0	–5,5	–5,5	6,6	0,4
D	Feldolgozóipar	–11,9	2,8	–4,8	–9,1	–2,4	–5,8	–3,0	5,3	1,1
F	Építőipar	–11,2	3,4	–4,2	–13,2	2,1	–5,9	2,3	1,3	1,8
A–F	Mezőgazdaság, ipar és építőipar összesen	–11,9	3,6	–4,4	–8,6	–3,9	–6,3	–3,6	7,9	2,0
G–H	Kereskedelem és vendéglátás	–9,2	5,4	–2,1	–8,3	4,0	–2,3	–1,0	1,4	0,2
I	Szállítás és távközlés	–9,6	3,5	–3,3	–7,6	2,6	–2,6	–2,2	0,8	–0,7
J–K	Pénzügyi tevékenység	4,2	2,9	3,6	–2,4	10,9	4,0	6,8	–7,2	–0,5
L–Q	Egyéb szolgáltatások	15,4	3,8	9,5	–4,2	3,3	–0,5	20,4	0,6	10,1
G–Q	Szolgáltatások összesen	–1,1	3,9	1,4	–6,0	4,2	–1,0	5,3	–0,2	2,5
A–Q	Ágazatok összesen	–6,8	3,8	–1,6	–7,5	0,2	–3,7	0,8	3,6	2,2

\* 1996. évi változatlan árakon számítva.

Megjegyzés: lásd a 7. táblázatnál.

**Reálbérek a horvát feldolgozóiparban**  
(1996. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson)

Év	Dollár/hó	Index: 1990=100	Évi változás (százalék)	Relatív bérszínvonal					
				Szlovénia	Bulgária	Románia	Görög- ország	Német- ország	Egyesült Államok
				százalékában					
1990	876,10	100	–	76,1	n.a.	n.a.	57,6	n.a.	38,0
1991	750,94	86	-14,0	83,2	n.a.	n.a.	50,1	49,1	33,0
1992	491,61	56	-34,9	57,1	n.a.	106,5	33,1	30,2	21,5
1993	472,59	54	-3,6	50,5	n.a.	119,1	32,2	28,2	20,6
1994	522,40	60	11,1	53,2	n.a.	132,1	34,9	30,1	22,4
1995	707,88	81	35,0	69,9	n.a.	149,3	45,5	38,9	30,8
1996	759,45	87	7,4	72,1	225,5	140,6	48,2	36,3	32,9
1997	807,51	92	5,7	74,1	285,7	180,3	49,3	38,8	34,4
1998	831,54	95	3,3	74,2	266,4	221,1	50,2	39,2	35,3
1999	845,06	96	1,1	73,4	266,2	229,2	n.a.	39,2	35,7
2000	853,82	97	1,0	72,1	275,0	227,9	n.a.	39,5	38,0
2001*	889,86	102	5,2	73,6	280,8	n.a.	n.a.	41,7	38,3

\* Előzetes adatok.

*Megjegyzés:* Horvátországban 1 dollár = 3,995 kuna, Szlovéniában 1 dollár = 100,80 tolar, Bulgáriában 1 dollár = 45,35 leva, Romániában 1 dollár = 786,24 lej, Görögországban 1 dollár = 231,12 drachma, Németországban 1 dollár = 2,01 márka.

*Forrás:* Yearbook of Labour Statistics különböző kötetei; LABORSTA adatbázis; KSH [1999] 14–15., 20–21. o.

A 10. táblázat adatai a bérek és keresetek alakulását mutatják a horvát gazdaságban a feldolgozóipar példáján, a fogyasztói árindexszel korrigált havi bérek alapján. Ezekből az adatokból kiszámítható, hogy 1991–2000-ben a reálbérek a horvát feldolgozóiparban évente átlagosan 0,3 százalékkal csökkentek. Ugyanebben az időszakban a nemzetgazdasági és a feldolgozóipari termelékenység 2,2, illetve 1,1 százalékkal növekedett (lásd a 9. táblázatot).

### Külgazdasági kapcsolatok

Fentebb a megtermelt és a belföldön felhasznált GDP közötti eltérésekkel összefüggésben már utaltunk arra, hogy a külső források hagyományosan fontos szerepet játszanak Horvátország gazdasági fejlődésében. A kérdést a továbbiakban a külgazdasági kapcsolatok részletesebb bemutatása révén vizsgáljuk.

A külkereskedelem súlyáról a horvát gazdaságban a 11. táblázat adatai alapján kaphatunk képet. Mint látható, Horvátországot 1990 és 2001 között viszonylag magas fokú kereskedelmi nyitottság és exportorientáció jellemezte, amely meghaladta az Egyesült Államok megfelelő mutatóit, de ugyanakkor kisebb volt, mint a legfejlettebb volt jugszláv köztársaságé, Szlovéniáé. Az Európai Unió tizenöt tagállamával való összehasonlítás azt mutatja, hogy a GDP-hez viszonyítva a teljes külkereskedelmi áruforgalom aránya Horvátországban 1992 és 2001 között volt magasabb, az export relatív súlya pedig 1992–1995-ben.

A mindvégig negatív szaldóval záruló horvát külkereskedelem teljes volumene 1991–2001-ben évente átlagosan 3,5 százalékkal növekedett, az export évi 1,5 százalé-

kal, míg az import ennél jóval gyorsabban, 4,9 százalékkal. Az import exportfedezettsége 2001-ben az 1990-es szint öthetedére csökkent. A legmagasabb értéket 1992-ben érte el, a legalacsonyabb pedig 1997-ben volt (12. táblázat).

11. táblázat

**A külkereskedelem GDP-hez viszonyított aránya**  
(folyó áron, százalék)

Év	Horvátország		Szlovénia		EU15		Egyesült Államok	
	teljes volumen	ebből: export	teljes volumen	ebből: export	teljes volumen	ebből: export	teljes volumen	ebből: export
1990	30,7	13,4	50,8	23,6	45,0 <sup>a</sup>	22,5 <sup>a</sup>	15,3	6,8
1991	35,6	16,5	63,3	30,6	42,4	20,9	15,2	7,0
1992	85,9	40,9	100,4	53,4	41,1	20,4	15,5	7,1
1993	78,7	36,0	97,5	48,0	40,5	20,7	15,7	7,0
1994	66,3	29,2	97,3	47,5	43,1	22,1	16,7	7,3
1995	66,2	24,5	94,2	44,5	46,0	23,7	17,9	7,9
1996	63,6	22,7	92,9	44,3	46,2	23,9	18,2	8,0
1997	68,2	21,1	96,6	46,2	48,8	25,3	18,7	8,3
1998	62,1	21,4	96,8	46,4	49,3	25,3	18,2	7,8
1999	60,1	21,9	92,1	43,0	49,5	25,2	18,6	7,6
2000	65,0	24,1	98,8	48,6	55,7	28,0	20,2	7,9
2001 <sup>b</sup>	66,4	23,3	102,6	49,7	55,0	27,9	18,3	7,2

<sup>a</sup> A korábbi NDK nélkül. <sup>b</sup> Előzetes adatok.

Megjegyzés: A teljes volumen az export és az import összege.

Forrás: Transition Report különböző kötetei; International Financial Statistics Yearbook. IMF, Washington, D.C. 2001. 1031, 1033. o.; International Financial Statistics. IMF, Washington, D.C. 2002. július. 908, 912. o.; New Cronos Eurostat-adatbázis; WIIW adatbázis.

12. táblázat

**Horvátország külkereskedelmi áruforgalma**

Év	Millió USD				Az import exportfedezettsége százalékban (1:2)
	Az áruforgalom teljes értéke	Ebből:		Kereskedelmi egyenleg (1-2)	
		Export (1)	Import (2)		
1990	9 210	4 020	5 190	-1 170	77,5
1991	7 120	3 292	3 828	-536	86,0
1992	6 557	3 127	3 430	-303	91,2
1993	8 531	3 904	4 627	-723	84,4
1994	9 662	4 260	5 402	-1 142	78,9
1995	12 525	4 633	7 892	-3 259	58,7
1996	12 715	4 546	8 169	-3 623	55,6
1997	13 617	4 210	9 407	-5 197	44,8
1998	13 357	4 605	8 752	-4 147	52,6
1999	12 088	4 395	7 693	-3 298	57,1
2000	12 338	4 567	7 771	-3 204	58,8
2001*	13 516	4 750	8 766	-4 016	54,2

\* Előzetes adatok.

Forrás: Transition Report különböző kötetei.

A krónikus külkereskedelmi mérleghiány ellensúlyozásának legfontosabb forrásait az idegenforgalmi bevételeken kívül a külföldön, elsősorban Németországban dolgozó horvát vendégmunkások devizaátutalásai képezték. Az előbbiekkal kapcsolatban meg kell azonban jegyezni, hogy Horvátországban a késleltetett privatizáció, alacsony beruházások stb. miatt az idegenforgalmi létesítmények többsége elavult, és az árszínvonal sokkal magasabb az olyan konkurens országokénál, mint Görögország vagy Törökország (lásd: *Gligorov – Vidović, 2001a*).

A Jugoszláv Szocialista Szövetségi Köztársaság (JSZSZK) szétesése a horvát gazdaságra két, egymással ellentétes hatást gyakorolt. Egyfelől, a horvát gazdaságot nyitottabbá tette. A JSZSZK belső piacának felbomlásával ugyanis a nemzetközi kereskedelem a horvát GDP nagyobb részét érintette, mint korábban. Másfelől, a délszláv háború azonnali negatív hatást fejtett ki a horvát kereskedelemre az egykori Jugoszlávia keleti régióival fenntartott kapcsolatok többségének megszakadása miatt. Ezek a régiók ugyanis a horvát termelők hagyományos értékesítési piacai voltak (*Šonje – Vujčić, 2000, 25. o.*).

A horvát export *ágazati szerkezetében* 1991 és 2001 között a mezőgazdaság részaránya egyötöddel esett vissza, míg a külkereskedelmi áruforgalomban domináló iparé némileg emelkedett. Ugyanakkor az importban a mezőgazdaság részesedése a felére csökkent, az iparé viszont 1,1-szeresére nőtt. A feldolgozóipar relatív súlya, amely a kivitelben kb. 1 százalékkal csökkent, a behozatalban közel 1,3-szeresére nőtt (lásd a 13. táblázatot).

Hogyan alakult a horvát külkereskedelem *földrajzi megoszlása* a fontosabb országcsoportok szerint?

1991 és 2001 között a horvát exportban csökkent a fejlett és a fejlődő országok részaránya, míg az átalakuló országoké jelentősen megnőtt. Ugyanebben az időszakban az importban is megnövekedett az átalakuló országok relatív súlya. Ezzel szemben a fejlődő országoké visszaesett. Horvátország EU-tagállamokba irányuló kiviteli részaránya kilenctizedére csökkent, míg az onnan származó behozatal részesedése 1,2-szeresére nőtt. Az Európai Szabadkereskedelmi Társulás (EFTA) külkereskedelmi súlya nagymértékben csökkent. Az átalakuló országok csoportján belül a Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodás (CEFTA) országai a horvát exportban 2,8-szeresére, az importban 1,8-szeresére növelték részesedésüket (14. táblázat).

13. táblázat

### A horvát külkereskedelem szerkezete főbb nemzetgazdasági ágak szerint

Év	Az export százalékában				Az import százalékában			
	Mezőgazdaság A–B	Ipar C–E	<u>Ebből:</u> Feldolgozóipar D	Egyéb	Mezőgazdaság A–B	Ipar C–E	<u>Ebből:</u> Feldolgozóipar D	Egyéb

1991	3,7	96,0	95,3	0,3	6,1	85,1	66,7	8,8
1992	3,9	95,8	94,7	0,3	4,8	88,5	78,1	6,7
1993	2,9	97,0	96,3	0,1	2,9	90,7	81,1	6,4
1994	2,8	97,1	96,6	0,1	4,0	87,5	76,4	8,5
1995	2,9	96,9	96,3	0,2	4,6	89,5	78,2	5,9
1996	2,8	97,1	96,0	0,1	3,9	91,1	80,4	5,0
1997	2,4	97,5	95,9	0,1	4,2	91,6	82,8	4,2
1998	2,3	97,6	97,1	0,1	3,4	92,6	85,1	4,0
1999	2,0	97,8	97,1	0,2	2,9	93,3	82,8	3,8
2000	2,6	97,3	96,1	0,1	2,8	96,9	82,4	0,3
2001	2,9	96,9	94,7	0,2	3,0	96,6	84,5	0,4

\* Előzetes adatok.

*Forrás:* Statistički ljetopis Republike Hrvatske különböző kötetei.

#### 14. táblázat

### A horvát külkereskedelem földrajzi megoszlása

Év	Az export százalékában						Az import százalékában					
	Fejlett országok	Ebből:		Át-alakuló országok	Ebből: CEFTA	Fejlődő országok	Fejlett országok	Ebből:		Át-alakuló országok	Ebből: CEFTA	Fejlődő országok
		EU	EFTA					EU	EFTA			
1991	73,1	60,4	7,6	12,0	4,4	14,9	66,4	49,3	8,8	14,4	8,2	19,2
1992	57,7	44,8	10,4	36,2	25,4	6,1	54,3	42,2	7,9	36,3	27,6	9,4
1993	62,4	57,9	1,3	33,1	22,0	4,5	64,4	57,4	2,1	27,3	20,4	8,3
1994	64,2	59,5	1,6	31,3	17,1	4,5	67,3	59,1	2,1	21,7	16,1	11,0
1995	61,7	57,6	1,3	31,8	17,1	6,5	70,6	62,1	2,9	20,6	16,9	8,8
1996	54,9	51,0	0,9	35,0	17,7	10,1	67,6	59,4	2,3	21,6	17,1	10,8
1997	54,3	49,7	1,2	40,1	16,6	5,6	68,8	59,5	2,7	22,8	15,2	8,4
1998	52,3	47,6	1,7	35,6	13,3	12,1	69,4	59,4	2,8	23,0	15,1	7,6
1999	56,9	48,9	3,5	32,9	13,5	10,2	66,7	56,6	2,6	26,0	13,8	7,3
2000	59,9	54,4	1,0	31,9	13,8	8,2	64,7	55,4	2,4	26,2	14,8	9,1
2001*	61,7	54,1	1,1	32,2	12,1	6,1	66,0	57,1	2,1	25,0	14,8	9,0

\* Előzetes adatok.

*Forrás:* lásd a 13. táblázatnál.

Magyarország részaránya a horvát exportban az 1991-es 1,1 százalékról 2001-ben 1,2 százalékra, míg az importban 2,2 százalékról 2,6 százalékra emelkedett (lásd a 13. táblázat forrását). Gazdasági-kereskedelmi kapcsolatainkban egyre nagyobb hangsúlyt kap az infrastruktúra, s ezen belül is a közúti és vasúti közlekedés fejlesztése, az együttműködés az ehhez kapcsolódó projektek kivitelezésében. Így például a rijekai kikötő fejlesztésébe történő bekapcsolódást a Ganz-Port Rijeka Rt. közös vállalat segíti elő. Energetikai kapcsolataink szorosabbra fűzése az olajvállalatok, vagyis a MOL és az INA között kialakuló új típusú együttműködés révén valósulhat meg (KÜM, 2001).

Horvátország külföldi adósságai 1993 és 2001 között hat és félszeresükre nőttek (15. táblázat). A szóban forgó időszakban a hosszú lejáratú hitelek részesedése a teljes külső adósságállományból 92,1 százalékról 96,7 százalékra emelkedett, a rövid lejáratú hiteleké viszont 6,6-ról 2,1 százalékra csökkent (a fennmaradó rész a Nemzetközi Valutaalap, vagyis az IMF hiteleire jutott). A hosszú lejáratú adósságállományon belül az állami és az állam által garantált hitelek részaránya 40,4 százalékról 19,8 százalékra

esett vissza, míg a nem garantált magánhiteleké 59,6-ról 80,2 százalékra nőtt. Ez igen kedvezőtlen fejleményként értékelendő. Noha a teljes adósságállomány bruttó nemzeti termékhez (GNP) viszonyított szintje 1998-ban átlépte a kritikusanak számító 40 százalékot, a teljes adósságszolgálat exportbeli aránya az 1993-tól 2000-ig tartó időszakban nem haladta meg a 25 százalékos küszöbértéket (lásd *uo.*). Megjegyzendő, hogy a Horvát Köztársaság az IMF és a Világbank feltételeinek megfelelően a korábbi Jugoszlávia tartozásainak és követeléseinek 28,49 százalékát vállalta magára (*Gligorov, 1999, 8. o.*).

15. táblázat

**Horvátország külföldi adósságai**

Mutató	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Millió USD									
Teljes adósságállomány	1 614	2 054	3 729	4 933	6 846	9 159	9 443	10 448	10 555
<i>Ebből:</i>									
1. Hosszú lejáratú hitelek	1 487	1 685	3 016	4 292	6 045	8 276	8 555	9 494	10 210
<i>Ebből:</i>									
állami és az állam által garantált hitelek	601	643	1 760	3 334	4 221	4 918	5 443	1 999	2 024
<i>ebből:</i> IBRD	104	84	117	195	276	336	387	395	469
nem garantált magán-hitelek	886	1 042	1 256	958	1 824	3 358	3 112	7 495	8 186
2. IMF-hitelek	20	127	221	209	233	234	197	159	122
3. Rövid lejáratú hitelek	107	242	492	432	568	649	691	795	223
Teljes adósságszolgálat	325	241	365	418	1 120	1 785	1 713	2 085	n.a.
<i>ebből:</i> kamatfizetések	103	86	126	103	374	470	542	475	n.a.
Százalék									
Teljes adósságállomány/GNP	14,0	17,0	23,6	25,7	32,5	44,1	47,0	57,8	53,3
Kamatfizetések/GNP	0,9	0,7	0,8	0,5	1,8	2,3	2,7	2,6	n.a.
Teljes adósságállomány/áru- és szolgáltatásexport	24,7	27,0	47,7	56,6	75,2	96,6	107,3	121,4	109,7
Teljes adósságszolgálat/áru- és szolgáltatásexport	5,0	3,2	4,7	4,8	12,3	18,8	19,5	20,9	n.a.
Kamatfizetések/áru- és szolgáltatásexport	1,6	1,1	1,6	1,2	4,1	5,0	6,2	5,5	n.a.
Devizatartalékok/teljes adósságállomány	38,2	68,4	50,8	46,9	37,1	30,7	32,0	33,7	44,6

\* Előzetes adatok.

*Forrás:* The World Bank [2001] 188–189. o.; Trends in developing economies. Washington, D.C.: The World Bank különböző kötetei.

A külföldi működő tőke szerepéről a horvát gazdaságban a 16. táblázat adatai tájékoztatnak. Ezek azt mutatják, hogy a külföldi működőtőke-beáramlás különösen a délszláv háború 1995-ös befejezése után nőtt meg. 1996–2001-ben az országba évente átlagosan több mint 1 milliárd dollár áramlott be (2001-ben 1,5 milliárd dollár). Ez a beáramlás 1998-ban a bruttó állóeszköz-felhalmozás egyötödét, 2001-ben több mint egyharmadát tette ki. A külföldi működőtőke-állomány 2001-ben 6,7 milliárd dollár volt, ami a GDP közel egyharmadának felelt meg. Ez egy lakosra átszámítva több mint másfél ezer dollárt jelentett.

A külföldi működő tőke állományát tekintve 2001 végén a legnagyobb befektetők Horvátországban Ausztria (26,8 százalék), Németország (25,2), az Egyesült Államok (17,8), Luxemburg (5,5), Hollandia (3,5), Szlovénia (3,1), Svédország (2,9), Olaszország (2,7), Liechtenstein (1,9) és Franciaország (1,7 százalék) voltak. Ami az ágazati

megosztást illeti, a mezőgazdaságra 0,3, a bányászatra 3,2, a feldolgozóiparra 36,1, a villamosenergia-, gáz- és vízellátásra 1,0, az építőiparra 1,1, a kereskedelemre 5,2, a vendéglátásra 3,1, a szállításra és távközlésre 29,5, a pénzügyi tevékenységre 18,9, az ingatlanügyletekre, gazdasági szolgáltatásra 1,3, az egyéb szolgáltatásokra 0,3 százalék jutott (Gligorov – Hanzl – Holzner – Vidović, 2002, 59–60. o.).

16. táblázat

### Külföldi működőtőke-befektetések Horvátországban

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Külföldi működő tőke:									
beáramlás (millió USD)	120	117	121	516	551	1 014	1 637	1 126	1 502
állomány (millió USD)	120	238	359	874	1 425	2 439	4 075	5 202	6 703
<i>Külföldi működőtőke-beáramlás:</i>									
egy lakosra számítva (USD)	26	25	26	115	120	225	359	257	343
a bruttó állóeszköz-felhalmozás százalékában	n.a.	5,8	4,1	12,7	11,3	20,1	35,3	28,2	33,8
<i>Külföldi működőtőke-állomány:</i>									
egy lakosra számítva (USD)	26	51	77	195	312	542	895	1 187	1 530
a GDP százalékában	1,1	1,6	1,9	4,4	7,1	11,3	20,3	27,3	33,1

\* Előzetes adatok.

Forrás: Gligorov – Hanzl – Holzner – Vidović [2002] 58. o.

A feldolgozóiparon belül a közvetlen külföldi befektetéseknek a legmarkánsabb szerepe a vegyiparban és azon belül elsősorban a Pliva gyógyszeripari vállalatban, a cementiparban, az élelmiszeriparban (például a Coca-Cola), továbbá a villamos gépek és műszerek gyártásában (például a Siemens) van. A horvát gazdaságban a külföldi működő tőke a technológia és know-how fontos forrása, amely hozzájárul a különböző ágazatok szerkezeti átalakításához és modernizálásához. A vegyes vállalatok (joint ventures) a hazaiaknál jobb értékesítési lehetőségekkel rendelkeznek a külső piacokon. A tőkehiány miatt ugyanis az esetek többségében a horvát cégek technológiája még mindig elavult, termékeik pedig nemzetközileg nem versenyképesek, ami szükségessé teszi további külső eszközforrások bevonását a feldolgozóiparba (uo. 60–61. o.).

17. táblázat

### A külföldi működőtőke-befektetések egy lakosra jutó állománya a CEFTA-országokban és Horvátországban 1993 és 2001 között (USA dollárban)

Ország	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
Bulgária	17	29	40	53	115	181	282	406	504
Csehország	331	440	712	832	897	1 397	1 708	2 108	2 604
Lengyelország	60	98	203	297	377	581	675	870	1 010
Magyarország	543	692	1 168	1 470	1 587	1 835	1 922	1 942	2 311
Románia	9	24	43	55	109	199	246	293	343
Szlovákia	n.a.	167	242	380	387	536	591	834	1 115
Szlovénia	480	666	886	1 006	1 112	1 398	1 336	1 411	1 709
<i>CEFTA átlaga</i>	<i>136**</i>	<i>188</i>	<i>323</i>	<i>418</i>	<i>489</i>	<i>689</i>	<i>790</i>	<i>950</i>	<i>1 141</i>
Horvátország	26	51	77	195	312	542	895	1 187	1 530

\* Előzetes adatok. \*\* Szlovákia nélkül.

Forrás: *Gligorov – Hanzl – Holzner – Vidović* [2002] 62–63. o.

A 18. táblázat adataiból kiszámítható, hogy Horvátországban a külföldi működőtőke-befektetések egy lakosra jutó állománya a CEFTA-átlagnak 1993-ban még csupán 19,1 százalékát, 1996-ban 46,7 százalékát, 2001-ben pedig már 134,1 százalékát tette ki. Figyelemre méltó, hogy 2001-ben a CEFTA-tagállamok közül ez a mutató csak Csehországban, Magyarországon és Szlovéniában volt magasabb. A külföldi tőke horvátországi szerepének erősödése a délszláv háború utáni időszakban a nagy privatizációs projektek realizálásának felgyorsulásával és a hazai pénzpiac gyors ütemű fejlődésének kezdetével hozható összefüggésbe (*Šonje – Vujčić*, 2000).

## Gazdaságpolitikai kérdések

A kilencvenes években a zágrábi vezetés átfogó gazdasági reformokat kezdeményezett, és a délszláv háború által tönkretett infrastruktúra helyreállítására irányuló újjáépítési programot hajtott végre. 1991 decemberében a jugoszláv helyett a horvát dinár lett a törvényes fizetőeszköz. A *Valentić*-kormány által 1993 októberében elindított lengyel típusú *stabilizációs program* a sokterápiára, a szigorúan pénzsűkítő gazdaságpolitikára épült. Intézkedései elsősorban antiinflációs hatásúak voltak és az árstabilitás megteremtését eredményezték. 1994 májusában bevezették a kunát. Ennek árfolyamát a német márkához kötötték, amely amiatt, hogy a Horvát Nemzeti Bank a tartós árstabilitást csak magas kamatlábak mellett tudta elérni, a dinár időszakához hasonlóan valóságos párhuzamos valutaként funkcionált. A márkát ebben a szerepben később az euró váltotta fel. 1995 májusában a kuna teljesen konvertibilis lett. A délszláv konfliktus lezárása után 1996 júliusában feloldották a nem vámjellegű importkorlátozások többségét, az ország vámszabályzatát a nemzetközi gyakorlathoz igazították, a fennmaradó importkorlátozások többségét pedig tarifákká változtatták. Az EU-konform fiskális politika követelményeinek megfelelően 1998. január 1-jével egységes, 22 százalékos kulcsú általános forgalmi adót (áfa) vezettek be. A horvát valuta kvázi fix árfolyama<sup>2</sup> azonban nem ösztönözte a növekedést és az exportot, a fiskális politika pedig inkább az államháztartást, mintsem az eszközök hatékony elosztását tartotta szem előtt. (Lásd: *Anušić – Rohatinski – Šonje*, 1995; *Gligorov – Vidović*, 2001a és 2001b; *Gligorov*, 2002; *Šonje – Škreb*, 1995; *Šonje – Vujčić*, 2000; *Tanner*, 2001.)

*A reformpolitika egyik első lépéseként 1991 áprilisában elfogadták a vállalati transzformációról szóló törvényt*, amely csaknem az összes társadalmi tulajdonban lévő vállalat részvénytársasággá alakítását irányozta elő az ezt követő privatizáció céljából. Kivételt ez alól főleg a közművek képeztek, amelyeket a bankokkal és néhány nagy céggel (például INA olajtársaság) együtt államosítottak. A társadalmi tulajdonban lévő vállalatok többségét 1991–1992-ben kedvező feltételek mellett a dolgozók és a menedzsment vette meg, a maradék pedig a Horvát Fejlesztési (1993 januárjától Privatizációs) Alap felügyelete alá került.

A versenytárgyalások révén történő eladások 1993-ban kezdődtek, amikor a bennfentesek előjegyzési jogait a társasági részvények 50 százalékára korlátozták. Ezen kívül a Privatizációs Alap portfóliója egy részét korlátozott külföldi részvétellel rendezett nyilvános árveréseken adta el az 1994 márciusában megnyílt Zágrábi Értéktőzsdén. Az első társasági törvény a Horvát Köztársaságban 1993 novemberében lépett életbe. 1994

<sup>2</sup> A horvát árfolyamrendszert 1994 és 1999 között viszonylag szűk, ± 6 százalékos ingadozási sáv jellemezte (lásd: *Šonje – Vujčić*, 2000, 15. o.)



júniusában a horvát államvasutakat részvénytársasággá alakították át. 1995 januárjában a parlament (Szábor) új társasági törvényt fogadott el, amely a külföldi befektetőknek a hazai vállalkozókkal azonos jogokat biztosított, és lehetővé tette a nyereség kockázatmentes hazautalását. Ugyanakkor megszületett a villamosenergia-szolgáltatásról szóló törvény, 1995 júniusában pedig a versenytörvény. 1997 márciusában létrejött a versenyhivatal. A fizetéseképtelen vállalatok száma azonban a csődeljárás alacsony hatékonysága miatt alig csökkent. Annak ellenére, hogy az 1997 januárjától alkalmazott csődtörvényt 1999 márciusában a hitelezők jogainak erősítése és a csődeljárás felgyorsítása irányában módosították, a bíróságok lassú munkája akadályozta a fizetéseképtelen vállalatok felszámolását.

A tulajdonviszonyok átalakulásának lassú üteme és az állam kezében felhalmozódott nagyszámú maradék részvény miatt 1996 februárjában új privatizációs törvényt hagytak jóvá, amely a következő hónapban lépett hatályba, és főleg az államosított vagyona vonatkozott. Ezt a vagyont belföldi és külföldi tulajdonosoknak történő eladások és (1998 júniusától) vagyonjegyek kibocsátása révén magánosították. 1996 októberében a Szábor kárpótlási törvényt fogadott el, amely az 1945 óta elkobzott vagy államosított tulajdon magánkézbe adását szabályozta, és 1997 januárjában emelkedett jogerőre. Ez a törvény a tulajdon restitúálását részesíti előnyben ott, ahol az lehetséges, míg más esetekben kártérítést ír elő. A vállalati szektorban a korábbi tulajdonosok és örököseik jogait a Privatizációs Alap részvénytökéje egy részének befagyasztása révén biztosították. 1998 végéig 225 ezer menekült és hadirokkant kapott vagyonjegyet. E vagyonjegyek 90 százalékát hét privatizációs és beruházási alapba fektették be. Ugyanakkor a Privatizációs Alap maradék részvényeinek állománya csaknem a felére csökkent. Miután a Szábor 1999 júniusában törvényt fogadott el a távközlés privatizálásáról, a Mateša-kormány októberben a Hrvatski Telekom állami távközlési monopólium részvényeinek 35 százalékát kb. 850 millió dollárért (794 millió euróért) a Deutsche Telekomnak adta el. 2001 júliusában a Račan-kormány beleegyezett abba, hogy a Hrvatski Telekom részvényeinek 16 százalékát 500 millió euróért ugyancsak a Deutsche Telekom vásárolja meg. Ezzel az üzlettel az említett horvát vállalat német ellenőrzés alá került. (EBRD, 1997, 1999, 2000 és 2001; *Gligorov*, 1999; *Réti*, 1998.)

A zágrábi parlament 2001 júliusában törvényt fogadott el az energiaszolgáltatásról, a villamosenergia-piacról, az energetikai tevékenységek szabályozásáról, a földgázpiacról, valamint a kőolaj és a kőolajszármazékok piacáról.<sup>3</sup> Ezek a törvények meghatározták a szabályozás és piacliberalizálás kereteit az energiaszektorban. Ugyanebben a hónapban a USAID-dal karöltve megkezdtek annak a Világbank által finanszírozott 7 millió dolláros projektnek a megvalósítását, amely az igazságszolgáltatás és a csődeljárás hatékonyságának növelésére irányul. E program középpontjába a bíróságok és bíróságon kívüli intézmények erősítését állították a szükséges szakemberképzés és a csődtömeggondnokság jogi információs rendszerének kiépítése révén (EBRD, 2001, 130–131. o.).

A 18. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a privatizáció eredményeként a magánszektor részaránya Horvátországban 1993 és 2000 között a bruttó hazai termékben kétszeresére, a foglalkoztatottságban 1,6-szeresére emelkedett. 2000-ben a magánszektor részesedése a GDP előállításából háromnegyedét tette ki a magyarországi szintnek. A privatizációs bevételek a GDP-hez viszonyítva – az 1994 és 2000 közötti igen gyors növekedés ellenére – 2000-ben csupán kb. egyharmadát érték el hazánk megfelelő mutatójának.

<sup>3</sup> A villamosenergia- és földgázpiacot az ipari fogyasztók számára 2002 januárjában nyitották meg (lásd: EBRD, 2002, 50. o.).

A magánszektor valódi mérete azonban lényegesen nagyobb lehet az EBRD becsléseinél. *Lovrinčević, Mikulić és Nikšić Paulić* [2002, 37–38. o.] szerint a fekete gazdaság 1998-ban a hivatalos horvát GDP 8,9 százalékát, 1999-ben pedig 8,1 százalékát tette ki. Ezeket a számokat az említett szerzők konzervatív becslésnek tekintik.

Az átalakulás kezdetén Horvátországnak viszonylag nem nagy államapparátusa volt. A kilencvenes években azonban a bürokrácia túllépte az ésszerűség határait, s az évtized végére az államadósság elérte a GDP 59 százalékát (*Bičanić*, 2002).

18. táblázat

### A privatizáció alakulása Horvátországban és Magyarországon 1993 és 2000 között

Év	Horvátország			Magyarország		
	A magánszektor százalékos részaránya		Privatizációs bevételek* a GDP százalékában	A magánszektor százalékos részaránya		Privatizációs bevételek a GDP százalékában
	a GDP-ben	a foglalkoz- tatottságban		a GDP-ben	a foglalkoz- tatottságban	
1993	30,0	36,0	n.a.	50,0	n.a.	8,7
1994	35,0	45,0	0,4	55,0	n.a.	12,3
1995	40,0	48,0	0,9	60,0	71,0	20,8
1996	50,0	53,0	1,4	70,0	76,8	23,4
1997	55,0	54,0	2,0	75,0	83,3	27,4
1998	55,0	54,0	3,6	80,0	81,4	28,5
1999	60,0	58,0	8,1	80,0	n.a.	29,6
2000	60,0	56,0	10,1	80,0	n.a.	30,1

\* A befagyasztott külföldi devizabetétekkel végzett csereügyletek nélkül.

Forrás: EBRD [2001] 132, 156. o.

19. táblázat

### A vállalatoknak nyújtott költségvetési támogatások a GDP százalékában

Év	Horvát- ország	Csehország	Észt- ország	Lengyel- ország	Lettország	Litvánia	Magyar- ország	Szlovákia	Szlovénia
1991	3,9	n.a.	n.a.	3,3	n.a.	n.a.	6,6	n.a.	2,8
1992	3,8	n.a.	n.a.	1,7	n.a.	n.a.	5,4	4,0	2,9
1993	3,6	6,4	1,5	1,4	n.a.	1,4	5,2	3,7	2,6
1994	2,0	7,1	1,4	1,2	0,2	1,7	5,9	3,0	2,0
1995	1,8	8,3	1,9	1,1	0,4	1,1	4,9	2,6	1,9
1996	1,9	8,0	0,9	0,8	0,8	1,3	5,6	2,3	1,4
1997	1,9	7,8	0,3	0,8	5,2	0,9	4,9	2,4	1,4
1998	2,4	7,8	0,9	0,5	4,7	0,5	5,2	2,0	1,5
1999	2,4	7,7	0,9	0,4	5,2	0,4	4,8	1,9	1,7
2000	2,4	10,2	0,8	n.a.	5,0	0,2	n.a.	4,0	1,5

Forrás: Transition Report különböző kötetei.

Milyen szerepe volt az államnak a vállalati szektor finanszírozásában az elmúlt évtized során Horvátországban más közép-kelet-európai országokkal összehasonlítva?

A 19. táblázatból látható, hogy 1991 és 2000 között a vállalatoknak nyújtott költségvetési támogatások GDP-hez viszonyított szintje Horvátországban kétötöddel csökkent. A rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy 1999-ben ez a szint a horvát gazdaságban 1,3-szer múlta felül Szlovákia, 1,4-szer Szlovénia, 2,7-szer Észtország és hatszorosan Lengyelország és Litvánia analóg mutatóját. Ugyanakkor Magyarországon kétszer, Lettországon 2,2-szer, Csehországban 3,2-szer volt magasabb, mint Horvátor-

szágban. Megjegyzendő, hogy a Világbank adatai szerint a kis- és közepes méretű vállalatok aránya az összes vállalat számában 1999-ben Horvátországban 89,9, Csehországban 78,2, Észtországban 97,8, Lengyelországban 71,1, Lettországban 87,7, Litvániában 82,4, Magyarországon 84,8, Szlovákiában 68,1, Szlovéniában 68,0 százalék volt (Klapper – Sarria-Allende – Sulla, 2002, 31. o.).

A kilencvenes években a kormányzat gyakran intervencionista gazdaságpolitikát folytatott, ami különösen az állami vállalatok támogatásában jutott kifejezésre. A nemzeti tőke megteremtésére irányuló erőfeszítések kliensrendszert eredményeztek, széles körű állami paternalizmussal és korrupcióval jártak együtt. A közösségi szolgáltatásokat (például egészségügy) alacsony hatékonyság jellemezte. A pénzügyi szféra a politikusokkal és üzletemberekkel nem piaci jellegű kapcsolatokat épített ki. A reformok ütemezése sok esetben a járadékvadászatnak engedett teret és a társadalmi egyenlőtlenség fokozódását vonta maga után (Bičanić, 2002).

20. táblázat

**Nem törlesztett hitelek a teljes hitelállomány százalékában**

Év	Horvátország	Csehország	Észtország	Lengyelország	Lettország	Litvánia	Magyarország	Szlovákia	Szlovénia
1995	12,9	26,6	2,4	23,9	19,0	17,3	12,1	41,3	9,3
1996	11,2	21,8	2,0	14,7	20,0	32,2	9,0	31,8	10,1
1997	8,2	19,9	2,1	11,5	10,0	28,3	5,3	33,4	10,0
1998	12,6	20,3	4,0	11,8	6,8	12,5	6,8	44,3	9,5
1999	20,6	21,5	2,9	14,5	6,8	11,9	4,4	32,9	8,6
2000	19,7	19,3	1,5	15,9	5,0	10,8	3,1	26,2	8,5

Forrás: EBRD [2001] 132., 136., 140., 156., 168., 172., 180., 192., 196. o.

A 20. táblázat adatai szerint 1995 és 2000 között a nem törlesztett hitelek aránya Horvátországban másfélszeresére emelkedett. Ez az arány 2000-ben nagyjából Csehország szintjének felelt meg, míg Lengyelországét 1,2-szer, Litvániáét 1,8-szer, Szlovéniáét 2,3-szer, Lettországét 3,9-szer, Magyarországot 6,4-szer, Észtországét 13,1-szer haladta meg. A vizsgált átalakuló országok közül a szóban forgó mutató csak Szlovákiában volt magasabb, mint Horvátországban (1,3-szer). Ennek kapcsán Šonje és Vujčić [2000] rámutatnak arra, hogy az átalakulás egyik legkomolyabb problémáját Horvátországban a pénzügyi fegyelem alacsony foka jelenti. A fegyelem hiánya a szektorok közötti összes viszonylatban jelentkezik: magánszektor – állam (adócsalás), állam – magánszektor (nem teljesített állami kötelezettségek), magánszektor – magánszektor (a vállalatok egymás iránt nem teljesített kötelezettségei).

A horvát bankok a stabilizáció előtt nem játszottak jelentősebb gazdasági szerepet. Az infláció magas rátája miatt a bankbetétek reálkamatlábai negatívak voltak. Ugyanakkor a külföldi devizabetéteket magas kamatokkal ösztönözték. A pénzügyi eszközök gyors ütemben áramlottak ki a bankszférából, ami a devizataralékok drasztikus megcsappanásához vezetett. Ezért a pénzügyi szektor erősítése érdekében a Szábor 1993 októberében elfogadta az első banktörvényt. A bankok újratökésítésére államkötvényeket bocsátottak ki, ami ugyan növelte fizetőképességüket, de nem változtatott a tulajdonosi struktúrán és az ösztönzők jellegén. Jóllehet a bankok szanálásáról szóló törvény 1994 júniusában lépett hatályba, maga a szanálás csak 1995 novemberében kezdődött el. A bankok pénzügyi talpra állítása során, amelyet a törvény értelmében külön ügynökség végzett, a rossz hitelek lekerültek a mérlegszámáról, a banki részvényekért cserébe az állam friss tőkét injektált, a menedzsmentet újjászervezték és kezdeményezték a magánosítást. Ezzel sikerült pontot tenni az 1989-től 1996-ig tartó ún. első horvát bankválságra. 1996 októberében

megalakult az Értékpapír- és Tőzsdebizottság, amely felügyeli az értékpapír-kibocsátást és -kereskedelmet, meghatározza a kereskedés szabályait, a fúziókkal kapcsolatos törvényhozás kereteit és szavatolja a befektetők védelmét. (Lásd: *Anušić – Rohatinski – Šonje*, 1995; *Lovegrove*, 1998; *Šonje – Kraft – Dorsey*, 1996; *Šonje – Vujčić*, 2000.)

1998 márciusában fizetéseképtelenné vált az ország ötödik legnagyobb bankja, a Dubrovačka Banka, s ezzel *kirobbant a második bankválság*. Az említett bankot áprilisban szanálták, de rajta kívül csödbe jutott egy sor kis és közepes méretű bank is. A Horvát Nemzeti Bank (HNB) Tanácsa 1998-ban csődeljárást indított két betéti társasággal szemben, amelyeket 1999-ben további hat pénzintézet követett. Mindez rávilágított arra, hogy *a tőkebeáramlás a pénzügyi szektorba számos esetben magas erkölcsi kockázat és megfontolatlan gyakorlati eljárások mellett ment végbe. Ezek a negatív jelenségek az alacsony hazai likviditással, az orosz válság és a koszovói konfliktus hatásával párosulva a horvát gazdaságban 1998–1999-ben recessziót okoztak, s komolyan aláásták a HNB nehezen megszerzett hitelességét. A válság leküzdése érdekében 1998 decemberében életbe léptették az új banktörvényt, amely a HNB felügyeleti jogkörét erősítette* (*Kraft*, 1999; *Šonje – Vujčić*, 2000).

A Slavonska Banka Kärtner Landes- und Hypothekenbanknak (KLUH) 1998-ban történt eladása után 1999-ben a második legnagyobb horvát bank, a Privredna Banka részvényeinek 66 százalékát 301 millió euróért a Banca Commerciale Italiana vásárolta meg. A 2001 júniusában hozott rendelkezések értelmében a horvát állampolgárok külföldön is nyithatnak devizaszámlát, a horvát bankok pedig külföldi valutában is kínálhatnak hiteleket. 2002 februárjában a Dubrovačka Bankát 32 millió euróért a brit Charlemagne Capitalnak adták el. Márciusban az olasz–német Unicredito-Allianz konzorcium megvásárolta a legnagyobb horvát bankot, a Zagrebačka Bankát. Ezzel egyidejűleg az Unicredito a harmadik legnagyobb horvát bankban, a Splitska Bankában szerzett részvényeinek 63 százalékát a HNB és a versenyhivatal előírásainak megfelelően eladta a német HVB csoportnak. Megjegyzendő, hogy *a horvát bankszektor szanálása nagyon költségesnek bizonyult, és végeredményben csaknem az egész szóban forgó szektort külföldi pénzintézeteknek kellett eladni*. (Lásd: *Gligorov*, 2002; *Gligorov – Hanzl – Holzner – Vidović*, 2002; EBRD, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 és 2002.)

Szociálpolitikai téren a horvát kormány a délszláv háború befejezése után tervbe vette az átfogó nyugdíjreformot. A korábbi Jugoszlávia idejéből örökölt nyugdíjrendszer a munkások és alkalmazottak azonos arányú, 12,75 százalékos hozzájárulásán alapult. Ezt olyan hárompillérű rendszerrel kívánják felváltani, amely az állami nyugdíjalapba és a magánalapokba befizetett kötelező és önkéntes hozzájárulásokra épül.<sup>4</sup> Ennek megfelelően a Szábor 1998 júliusában elfogadta a nyugdíjreformról szóló törvényt. A 2000. januári fordulatig azonban csak az első pillért képező állami nyugdíjalap működött. 2000 júliusában a horvát kormány döntést hozott azoknak a nyugdíjasoknak a kompenzálásáról, akiket a nyugdíjak indexálásának 1993–2000 közötti befagyasztása miatt veszteség ért. 2000 októberében létrehoztak egy központi nyilvántartót REGOS elnevezéssel, 2001 májusában pedig szabályozó szervként felállították a Nyugdíjalapokat és Nyugdíjbiztosítást Felügyelő Ügynökséget (HAGENA). Az említett intézkedéseknek köszönhetően 2002 januárjától a nyugdíjrendszer a magánkézben lévő második pillérrel bővült ki. A horvát nyugdíjreform támogatására a Világbank 2002 júniusában külön projekt keretében 27,3 millió dolláros kölcsönt ajánlott fel (EBRD, 1997, 2000 és 2001; The World Bank, 2002).

<sup>4</sup> Ez az elképzelés a világbanki modellt követi, amely egy állami irányítás alatt álló, nem fundált ún. hazonpillérből, egy magánkézben lévő, fundált ún. hozzájárulásos pillérből és egy önkéntes magánpillérből áll (*Ország – Stiglitz*, 1999, 4. o.).

Az Európai Közösség Horvátország függetlenségét 1992. január 15-én ismert el, s 1994-ben a PHARE-programba is bevonta. 1995-ben azonban a délszláv konfliktus kiéleződése miatt Zágráb kedvezményezett státusát felfüggesztették. 1995 júniusában az Európai Bizottság tárgyalásokat kezdett a horvát kormánnyal kereskedelmi és gazdasági együttműködési egyezmény megkötéséről. Ezek a tárgyalások augusztusban, Krajina visszafoglalásakor félbeszakadtak (Tanner, 2001). A regionális megközelítéssel összhangban az Európai Unió Minisztertanácsa 1997-ben olyan politikai és gazdasági feltételeket támasztott, amelyek Horvátországtól a leendő csatlakozás érdekében a Nyugat-Balkán többi államával (Albánia, Bosznia-Hercegovina, Jugoszlávia és Macedónia) való kapcsolatok kiszélesítését követelték meg. Az EU 1999-ben a térség mind az öt országának stabilizációs és társulási megállapodások megkötését ajánlotta fel (European Commission, 2002).

1999 júniusában a Horvát Köztársaság aláírta a Délkelet-európai Stabilitási Paktumot, melynek keretében 2001 júniusában csatlakozott a délkelet-európai kereskedelem liberalizálásáról és előmozdításáról szóló memorandumhoz. Ez a memorandum, amely 2002 végére 55 millió fogyasztót felölelő regionális szabadkereskedelmi övezet létrehozását irányozta elő, Horvátországon kívül Albániát, Bosznia-Hercegovinát, Bulgáriát, Jugoszláviát (Szerbia-Montenegrót), Macedóniát és Romániát is érinti. Célja a gazdasági növekedés és a magánbefektetések feltételeinek javítása az érintett országok európai integrációs törekvéseivel összhangban (Stability Pact, 2002). 2002 decemberében Zágrábban aláírták Horvátország csatlakozási szerződését a Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodáshoz, ami a horvát termelők számára 2003. március 1-jével egy 100 millió fogyasztóra kiterjedő piac megnyitását jelenti a korábbiaknál kedvezőbb feltételek mellett (Kapetanić, 2002; Milovan, 2002).

Közben 2000. január 1-jétől egyszerűbb és átláthatóbb vámtörvény lépett életbe. 2000 júliusában a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) Főtanácsa jóváhagyta Horvátország tagfelvételi kérelmét, míg a hivatalos csatlakozásra november 30-án került sor. A horvát kormány ezzel vállalta, hogy csökkenti mezőgazdasági és ipari termékei vám-védelmét. Az agrártermékeknél már 2001 közepén jelentős vámszintcsökkentést hajtottak végre (EBRD, 2000; KÜM, 2001).

2000 februárjában megalakult a Horvátország–EU konzultatív különbizottság, amely szakértői és technikai segítséget nyújtott Zágrábnak a stabilizációs és társulási folyamatra való felkészülésben. Márciusban az Európai Közösségek zágrábi irodája állandó misszióvá alakult át. Májusban az Európai Bizottság tárgyalásokat kezdeményezett a horvát kormánnyal a stabilizációs és társulási megállapodás megkötéséről. Júniusban az Európai Tanács Feirában az összes nyugat-balkáni országot potenciális tagjelöltnek nyilvánította. Szeptemberben lehetővé tették a horvát termékek többségének vámmentes értékesítését az unió belső piacán. 2000 novemberében Zágrábban megkezdődtek a tárgyalások a brüsszeli bizottság és a horvát kormány képviselői között, amelyek 2001 októberében az Európai Unió és a Horvát Köztársaság *stabilizációs és társulási megállapodásának* aláírásával végződtek. Ez a megállapodás Horvátország fokozatos integrálódását szorgalmazza az uniós struktúrákba. Előírja a politikai párbeszéd kereteinek kialakítását és a gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok fejlesztését azzal a céllal, hogy egy hatéves átmeneti időszak után a szerződő felek között szabadkereskedelmi övezet jöjjön létre. A megállapodás alapot teremt az igazságügyi és belügyi együttműködés számára is, és meghatározza azokat az uniós jogszabályokat, melyek átvétele Zágráb számára elengedhetetlen az integrációs folyamatban való hatékony részvétel szempontjából. A stabilizációs és társulási megállapodással párhuzamosan sor került egy a kereskedelemre és az azzal kapcsolatos eljárásokra vonatkozó ideiglenes egyezmény megkötésére is, amely 2001 márciusában lépett hatályba (European Commission, 2002).

A zágrábi parlament 2002 decemberében elfogadta az Európai Unióhoz való közeledésről szóló nyilatkozatot és a csatlakozás nemzeti programját. Horvátország belépését az EU-ba jelenleg a szervezet összes tagállama támogatja. A közelmúlt fejleménye, hogy 2003. január 17-én Olaszország, Szlovénia és Magyarország kormányfői Zágrábban ugyancsak támogatásukról biztosították a teljes jogú uniós tagság megszerzésére irányuló horvát törekvést a négy ország Quadrilaterale néven ismert széles körű politikai és gazdasági együttműködése keretében. Ezt követően 2003. február 21-én Horvátország átnyújtotta hivatalos csatlakozási kérelmét az EU soros görög elnökének (*Kapetanić – Lopandić*, 2003; *Lopandić*, 2003a és 2003b).

## Záró megjegyzések

Az Európai Unió keleti bővítésének jelenlegi szakaszában az esélyes országok három csoportba sorolhatók. Az első csoportot a visegrádi együttműködés országai képezik, vagyis Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia. A második csoportba a többi csatlakozásra meghívott ország tartozik, nevezetesen Ciprus, Észtország, Lettország, Litvánia, Málta és Szlovénia. A csatlakozási döntések értelmében az első két csoport államai, amelyek teljes mértékben megfelelnek a koppenhágai kritériumoknak, várhatóan jövőre az EU teljes jogú tagjai lesznek. Végül a harmadik csoportba a 2004-es bővítésből kimaradt három tagjelölt: Bulgária, Románia és Törökország, valamint a csatlakozási kérelmet beadott Horvátország sorolható (vö. *Bara – Szabó*, 2000, 338–343. o.).

A reformpolitikának Horvátországban jelenleg három kihívással kell szembenéznie (EBRD, 2002, 50. o.):

1. A növekvő konkurencia a feldolgozóiparban kedvezően hat a vállalatok teljesítményére, az idegenforgalom restrukturálása érdekében azonban további erőfeszítések szükségesek.

2. Az energiaszektor részleges liberalizálását követően a kormányzatnak hatékony szabályozási keretet kell biztosítania a villamosenergia-termelő társaságok privatizálásához.

3. Miután a bankszektor magánkézbe adása már nagyjából befejeződött, a fő hangsúlyt a továbbiakban a biztosítás privatizálására kell helyezni, s a szóban forgó ágazat számára nyitottabb piacot kell teremteni.

A függetlenség kivívása óta Horvátország gazdasága a piaci reformok terén elért jelentős előrehaladásnak köszönhetően közelebb került az élenjáró átalakuló országokhoz. Ezért *a piaci reformok következetes folytatása reményt ad arra, hogy a Horvát Köztársaság belátható időn belül az Európai Uniónak előbb tagjelöltje, majd teljes jogú tagja legyen.*

## Irodalomjegyzék

- Anušić, Z. – Rohatinski, Ž. – Šonje, V.* (szerk.) [1995]: Put u nisku inflaciju: Hrvatska 1993–1994. Zagreb: Vlada Republike Hrvatske.
- Babić, M. – Jurković, P. – Šonje, V.* [1999]: Banking system development in Croatia. *The Zagreb Journal of Economics*. Vol. 3., No. 3. 75–113. o.
- Bara Zoltán – Szabó Katalin* (szerk.) [2000]: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba. Budapest: AULA.
- Barro, R. J. – Lee, J. W.* [2000]: International data on educational attainment: updates and implications. Center for International Development at Harvard University. Working Paper No. 42 (április). Appendix Data Tables: [www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html](http://www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html).
- BEA [2002]: National Income and Product Accounts Tables. Bureau of Economic Analysis, United States Department of Commerce, Washington, D.C. Internet: [www.bea.doc.gov](http://www.bea.doc.gov) (október).
- Bičanić, I.* [2002]: The economic role of the state in Southeast European countries in transition. Vienna: WIIW.
- EBRD [1997]: Transition report. Enterprise performance and growth. London.

- EBRD [1998]: Transition report. Financial sector in transition. London.
- EBRD [1999]: Transition report. Ten years of transition. London.
- EBRD [2000]: Transition report. Employment, skills and transition. London.
- EBRD [2001]: Transition report. Energy in transition. London.
- EBRD [2002]: Transition report update. London (május).
- European Commission [2002]: European Union in the world. The EU's relations with Croatia. Internet: [europa.eu.int/comm/external\\_relations/see/croatia/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/see/croatia/index.htm)
- Fakó Péter [1999]: A gazdasági növekedés alakulása Romániában (1991–1997). Internetes tanulmány: [www.hhrf.org/magyarkisebseg/m000425.html](http://www.hhrf.org/magyarkisebseg/m000425.html)
- Gligorov, V. [1999]: The Kosovo crisis and the Balkans: background, consequences, costs and prospects. Vienna: WIIW. Current analyses and country profiles. No. 13 (június).
- Gligorov, V. [2002]: The euro in the Balkans. *The Vienna Institute Monthly Report*. No. 1. 19–23. o.
- Gligorov, V. – Vidović, H. [2001a]: The Croatian economy: overview and recent developments. 1<sup>st</sup> quarterly report. Vienna: WIIW (május).
- Gligorov, V. – Vidović, H. [2001b]: Croatia: enduring problems. 2<sup>nd</sup> quarterly report. Vienna: WIIW (november).
- Gligorov, V. – Hanzl, D. – Holzner, M. – Vidović, H. [2002]: Recent economic developments and the competitiveness of the Croatian manufacturing industry. Final report. Vienna: WIIW (október).
- Kapetanić, S. [2002]: Hrvatska postala osmom članicom Cefte. *Vjesnik*. December 6. 1–2. o.
- Klapper, L. F. – Sarria-Allende, V. – Sulla, V. [2002]: Small- and medium-size enterprise financing in Eastern Europe. The World Bank. Policy research working paper. No. 2933 (november).
- Kraft, E. [1999]: Croatia's second banking crisis. Third International Conference on Enterprise in Transition. Split (május).
- KSH [1999]: A bruttó hazai termék nemzetközi összehasonlítása, 1996. Budapest.
- KÜM [2001]: Horvátország. Internetes háttéranyag: [www.mfa.gov.hu/siwwwwa/online/10010252.html](http://www.mfa.gov.hu/siwwwwa/online/10010252.html)
- Lopandić, B. [2003a]: Podrška ulasku Hrvatske u Europsku uniju. *Vjesnik*. Január 18. 1–2. o.
- Lopandić, B. [2003b]: Sve države članice podržavaju ulazak Hrvatske u Europsku uniju. *Vjesnik*. Január 19. 1. és 3. o.
- Lovegrove, A. [1998]: The bank rehabilitation programme in Croatia. Leatherhead: Glendale Consulting Limited.
- Lovrinčević, Ž. – Mikulić, D. – Nikšić Paulić, B. [2002]: Procjena veličine neslužbenog gospodarstva u Republici Hrvatskoj u razdoblju 1998.– 1999. prema pristupu Eurostata. *Ekonomski pregled*. God. 53, Br. 1–2., 3–48. o.
- Milovan, A. [2002]: Ugovorima o slobodnoj trgovini do povećanja izvoza. *Vjesnik*. December 27., 1. és 3. o.
- Orszag, P. – Stiglitz, J. [1999]: Rethinking pension reform: ten myths about social security systems. Presented at the conference on "New Ideas about Old Age Security". The World Bank, Washington, D.C. (szeptember).
- Palánkai Tibor [1999]: Az európai integráció gazdaságtana. Budapest: AULA.
- Réti Tamás [1998]: A balkáni gazdaságok: elzárkózás vagy felzárkózás? *Külgazdaság*. 42. évf. 3. sz., 53–72. o.
- Stability Pact [2002]: Stability Pact for Southeastern Europe. Internet: [www.stabilitypact.org](http://www.stabilitypact.org)
- Škare, M. – Škrtić, D. [2002]: Može li aktualna fiskalna politika potaknuti gospodarski rast u Hrvatskoj? *Ekonomski pregled*. God. 53, Br. 1–2., 122–143. o.
- Šonje, V. – Kraft, E. – Dorsey, T. [1996]: Monetary and exchange rate policy, capital inflows and the structure of the banking system in Croatia. In: *Blejer, M. – Škreb, M.* [1999]: Financial sector transformation: lessons from economies in transition. Cambridge: Cambridge University Press. 237–265. o.
- Šonje, V. – Škreb, M. [1995]: Exchange rate and prices in a stabilization program: the case of Croatia. In: *Blejer, M. – Škreb, M.* (szerk.) [1997]: Macroeconomic stabilization in transition economies. Cambridge: Cambridge University Press. 212–233. o.
- Šonje, V. – Vujčić, B. [2000]: Hrvatska u drugoj fazi tranzicije 1994–1999. *Istraživanja*. Br. 1-4. Hrvatska narodna banka, Zagreb (június).
- Švob-Djokić, N. (szerk.) [2002]: Research and development policies in the Southeast European countries in transition: Republic of Croatia. Zagreb: IMO.
- Tanner, M. [2001]: Croatia: a nation forged in war. New Haven, CT: Yale University Press.
- The World Bank [2001]: Global Development Finance. Country Tables. Washington, D.C.
- The World Bank [2002]: Proposed appraisal document on a proposed loan in the amount of US\$ 27.3 million to the Republic of Croatia for a Pension System Investment Project. Report No. 23714-HR (június).
- United Nations [2002]: National Accounts Statistics: Main Aggregates and Detailed Tables, 1999. New York.

# EURÓPAI UNIÓ

## Az EU költségvetésének feladatai és az arányos teherviselés

KENGYEL ÁKOS

*A közös költségvetés jövőjének alakulása számos nyitott kérdés megvizsgálását igényli. Ez a tanulmány a napjainkra kialakult helyzet elemzéséből kiindulva arra keresi a választ, hogy milyen megfontolások határozhatják meg az EU költségvetésének hosszú távú alakulását. A vizsgálódás során kiütemezett figyelmet fordítunk a tagországok magatartása alapján elsőrendű szempontnak számító kérdésre: a „tisztességes” hozzájárulás igényének elemzésére, hiszen az eddigi vitákból világosan látszik, hogy a legfőbb cél az arányos teherviselés biztosítása. Az egész integrációs folyamat politikai elfogadottsága azt igényli, hogy a közös költségvetésen keresztül megvalósuló elosztásból származó nyereség fordított arányban álljon az országok fejlettségi szintjével. Amennyiben nem sikerül a közös költségvetés finanszírozására vonatkozó olyan elfogadható szabályozást kialakítani, ami biztosítja az arányos tehervállalást és az egyes politikák sikeres megvalósítását is, akkor kompenzációs csomagokról folyó alkuk fogják a jövőben is meghatározni a közös költségvetésről folytatott tárgyalásokat.*

Az Európai Unió költségvetése – politikai jelentősége ellenére – igen szerény nagyságú, kiadásai a gyakorlatban az unió GNP-jének körülbelül 1,1 százalékát teszik ki, miközben a nemzeti költségvetések a tagországok GNP-jének 35–65 százalékát osztják újra. Az EU költségvetése a politika és a gazdaság, a piaci integráció és a politikai unió, a szélesebb körű gazdasági integráció és a politikai unió határmezsgyéjén helyezkedik el. Az unió költségvetési gazdálkodása hosszú idő alatt lényeges politikai területté vált, ugyanakkor még mindig nagyon homályos, hogy mi is a közös költségvetés legfontosabb célja.

### Miért van szükség egyáltalán közös költségvetésre?

Az Európai Unió meghatározott területeken saját hatáskörökkel rendelkezik, és elvileg ezekhez a feladatokhoz kapcsolódóan szüksége van erőforrásokra. Ugyanakkor távolról sem beszélhetünk a tagországok és az unió szint között kialakított, világosan körülhatárolt föderatív jellegű munkamegosztásról, vagyis nem igazán egyértelmű, hogy milyen célokot is kell szolgálnia a közös költségvetésnek. A tagországok elvárásainak ismeretében az unió költségvetés szükségességére vonatkozóan négy főbb érvet lehet meghatározni.

---

*Kengyel Ákos, a BKÁE Világgazdasági Tanszéke Európa Csoportjának adjunktusa, a nemzetközi kapcsolatok doktora (PhD).*



Az unió szintjén működő költségvetés szükségessége mellett szóló *legfontosabb érv* a *közös politikák támogatása*. Az integrációs folyamat kezdetétől az *agrárpolitika* vált a leghangsúlyosabb szupranacionális politikává, amelynek keretében szükség volt az erőforrások közösségi szintű elosztására. A másik egyre hangsúlyosabbá váló terület a *kohéziós* vagy *regionális politika*, amelynek támogatására a strukturális alapokból egyre jelentősebb összeget osztanak el. A közös politikák logikája megköveteli a megfelelő támogatási mechanizmusok kialakítását. A közös politikák jellemzője az is, hogy ha egy politika létrejött, akkor már nem olyan egyszerű azt biztosítani, hogy valamennyi tagállam „fair” részesedést kapjon, hacsak az adott politikát annyira el nem torzítják, hogy az már aláássa az eredeti célját.

Az uniós költségvetés mellett szóló *másik érv* az integrációból származó *nyereségek és veszteségek kiegyensúlyozásának igénye*. A közös piac létrehozása és továbbfejlődése egységes piaccá, majd gazdasági és monetáris unióvá nem jelent ugyanolyan nyereséget valamennyi résztvevő számára. Ennek tükrében lehet úgy érvelni, hogy a nyereségek egy részét a „nyertesek” fizessék be, és a „vesztesek” kapják meg. Ezért lehet nagyon leegyszerűsítve olyan álláspontokat olvasni, hogy a németeknek a piacra jutás és a politikai integráció fejében jelentős nettó hozzájárulást kell fizetniük a közös költségvetésbe. A nettó pénzáramlás ebben az összefüggésben egy tisztességes árnak tekinthető a nem költségvetési jellegű előnyökért.

Ezzel az érveléssel szemben hangsúlyozni kell, hogy a tagországoknak nem csak a költségvetési transzferekből való részesedést kell figyelembe venniük, amikor az integrációból származó előnyöket nézik. Az EU-tagságnak számos nem költségvetési dimenziója is van. Például az olyan közös célok, mint a kereskedelem liberalizálása vagy a gazdasági integráció megvalósításából származó nyereségek nem értékelhetők csakis a költségvetési transzferek oldaláról. Mindemellett maguk a költségvetési transzferek sem csak a kedvezményezett országot érintik, hiszen különböző utakon jelentős a támogatásoknak a többi tagországba történő visszaáramlása. Tipikus példa erre a strukturális alapok felhasználása, amikor az adott programok megvalósításához kapcsolódóan jelentős áru- és szolgáltatásimportra kerül sor.

A *kohézió* a *harmadik* magyarázat az uniós költségvetés szükségessége mellett. Ez szintén nettó befizetéssel jár, bár a kritérium ebben az esetben a relatív fejlettségi szint, nem pedig az, hogy az adott tagország relatíve nyertese-e az európai integrációnak. A legtöbb nemzetállamban a költségvetési transzferek szerepe a gazdagabb területekről a szegényebbek felé, vagy a tehetősebb társadalmi csoportoktól a nehéz helyzetben lévők felé történő redisztribúció. Az EU-ban ez az újraelosztás indirekt módon valósul meg, kimondottan csak a strukturális alapok és a Kohéziós Alap feladata a kohézió erősítését szolgáló jövedelem-újraelosztás.

A *negyedik* szempont az uniós költségvetés feladatát tekintve az a megközelítés lehet, amely szerint az EU költségvetésének a tagok elvárásait kell kielégítenie: *a tagok bizonyos szolgáltatásokat várnak el*. Ebben az összefüggésben a tagok egy részét a fair visszatérítés érdekli, vagyis hogy *megfelelő egyensúly* legyen a hozzájárulások és a kapott támogatások között. Tehát a tisztességes visszatérítés nem jelent pontosan egyensúlyban levő visszafizetést, de elvárható, hogy a nettó befizetések, illetve támogatások közötti különbség ne legyen túl nagy, illetve arányban álljon az egyes országok gazdasági teljesítőképességével.

### **A napjainkra kialakult helyzet jellemzői és tanulságai**

AZ EGK megalapítása utáni időszakban a kiadások nagy részét a közös agrárpolitika finanszírozására fordították. Az integrációs folyamat mélyülésével és a taglétszám

növekedésével párhuzamosan az EU költségvetése jelentős változásokon ment keresztül. Egyre jobban előtérbe került a tagországok közötti kohézió erősítésének igénye: a 80-as évek második felétől megerősödött a strukturális alapok szerepe. Az eltelt évtizedek alatt a költségvetés nagysága és finanszírozása is jelentősen átalakult. A tagországok befizetéseit 1970-ben felváltotta a saját források rendszere: az agrárlefölözések és a vámok már a közös költségvetés bevételi forrásai lettek – csak a beszedésük költségeinek fedezésére lehetett azok 10 százalékát visszatartani. Miután ez a két forrás kevésnek bizonyult, harmadik forrásként 1979-től bevezették a hozzáadottérték-adó bevételek (VAT-bevételek) bizonyos százalékának befizetési kötelezettségét is. Negyedik forrásként a GNP-alapú hozzájárulást vezették be 1988-ban. Azóta – bár több javaslat született – nem sikerült újabb lehetséges közös bevételi forrásról megegyezni.

1988 óta középtávú költségvetési tervet (Financial Perspective) készít az EU, ami több évre szóló kiadási programot tartalmaz. Az 1988-as megállapodásban meghatározták a költségvetés maximális nagyságát: az 1988–1992 közötti időszak végére a GNP 1,2 százalékában. Az 1993–1999 közötti időszakra szóló középtávú költségvetési tervről az 1992-es edinburgh-i csúcson született döntés. A kiadási plafont a GNP 1,27 százalékában rögzítették, habár azt megelőzően és azóta is jellemzően mintegy 10 százalékkal a megengedett limit alatt maradt a tényleges költségvetés aránya a GNP-hez képest. A 2000-től 2006-ig tartó időszakra az 1999-es berlini csúcson született meg a végső döntés. A kiadási plafon továbbra is az 1,27 százalékos szinten maradt.

*A berlini csúcson született döntések alapján ugyan mindegyik tagország kapott valamit, de igazi áttörésre nem került sor:* hosszú távú reformok helyett a már kialakult támogatási rendszer kisebb változtatásaira került csak sor (European Council, 1999). Bár már a döntést megalapozó bizottsági anyag (az Agenda 2000) is sokszor használta a reform kifejezést, de igazából a javaslatok a kialakult status quo megőrzésére irányultak. A közös agrárpolitika reformjára irányuló döntések kimondottan csalódást okoztak. A nemzeti költségvetésből történő társfinanszírozásra vonatkozó javaslatokat elvetették. A berlini döntések értelmében 2006-ban az agrárkiadások nagysága reálértékben az 1999-es összegnél körülbelül 2 százalékkal lehet magasabb.

*Az egyik fő politikai cél az volt, hogy a nettó hozzájárulás területén fennálló egyenlőtlenségeket mérsékeljék,* mindenekeelőtt azon gazdagabb tagországok (Németország, Hollandia, Ausztria, Svédország) esetében, akik felvetették a briteknek járó visszatérítéshez hasonló megoldás kialakításának igényét. A négy fő nettó befizető ország helyzetének javítására 3 területen fogadtak el változtatásokat.

Sikerült elérnie a négy országnak, hogy a brit visszatérítés kapcsán rájuk háruló kifizetéseknek csak 25 százalékát kell állniuk, ami egyben azt is jelenti, hogy a többi 10 tagországra jutó teher növekedett. Ez nagyjából Németország esetében évi 411 millió euró, a másik 3 ország esetében pedig 326 millió euró megtakarítást jelent, Franciaországnak pedig évi 263 millió, Olaszországnak 216 millió, Spanyolországnak évi 102 millió, a többi tagországnak pedig 157 millió euró többletkiadást kellett felvállalniuk (Begg, 1999, 12. o.).

1. Különleges helyzetekre való hivatkozással a strukturális alapokból származó nettó kifizetések emelését hagyták jóvá. A „különleges helyzet” valójában ad hoc jellegű kivételeket jelent, minden elvi megalapozottság nélkül. Ilyen például a holland munkaerőpiac különleges helyzetére való tekintettel megítélt 500 millió eurós többlet a 3. célkitűzés keretében, a közösségi kezdeményezésű programokból pedig 550 millió euró; Ausztria 350 millió euró közösségi kezdeményezésű támogatásra számíthat; Svédország 150 millió eurót kap a 3. célkitűzés keretében, amelletl hogy egy speciális 350 millió eurós segélyprogramot hagytak jóvá valamennyi NUTS 2 szintű régiójának (European Council, 1999, 8–9. o.).

2. Az unió finanszírozásában bekövetkezett változtatások is főleg a nagy nettó befizetőket érintették kedvezően. Az egyik változás a hagyományos saját források beszedésére irányult: a beszedési költségekre visszatérhető korábbi 10 százalékos arányt 25 százalékra emelték fel. Ezzel megint a különösen az unión kívülről nagy mennyiségben érkező importot fogadó országok (leginkább Hollandia) nyertek nagyot. A másik változtatás a hozzáadottérték-adóból származó bevételeket érintette: az *áfa* (VAT) 1 százalékának befizetését két lépcsőben 0,5 százalékra csökkentik 2004-re.

A változtatások következtében az EU költségvetésének bevételei egyre inkább a GNP-arányos bruttó hozzájárulásokhoz kötődnek. Mindez oda vezet, hogy az EU közös költségvetését meghatározóan a tagországok közvetlen transzfereiből finanszírozzák. *Ez a folyamat alássa az unió saját forrásokra épülő költségvetési gazdálkodásának elvét és az EU finanszírozási autonómiáját.*

A gazdasági és monetáris unió kiteljesítésével és az unió kibővítésének jövőképevel a 2000-tól 2006-ig tartó időszak költségvetése az EU finanszírozásával kapcsolatos kérdések újragondolásának alapja lehetett volna. Nem így történt: a jelenlegi időszakra elfogadott költségvetés az alapvető problémák megoldása helyett csak a tagországok közötti nézeteltérések lecsillapítására vállalkozott. Mit kellett volna tenni?

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

Ezen túlmenően azt a lehetőséget is elszalasztották, hogy meghatározzák az EU felelősségét általában, és a költségvetés szerepét illetően az unió gazdasági irányításában. *Az 1,27 százalékos GNP-arányos finanszírozási plafon szinte misztikus jelentőségre tett szert, miközben semmiféle gazdasági racionalitás nem áll mögötte.* Ahelyett, hogy arról született volna döntés, hogy az EU-nak milyen feladatokat kell teljesítenie és azokhoz milyen forrásokra van szükség, az unió vezetőinek fő célja, úgy tűnik, hogy az 1,27 százalékos plafon befagyasztása volt. Ezzel egyben lehetetlenné tették minden olyan gazdaságpolitikai hatáskör uniói szintre történő átruházását, amelyhez forrásokra lenne szükség. Ráadásul már nem is csak az első pillér keretébe tartozó területekről van szó, hiszen a közös kül- és biztonságpolitikához és a belügyi és rendőrségi együttműködéshez is forrásokra volna szükség, mivel ezek hiányában nem igazán lehet eredményes és hatékony együttműködést kialakítani ezeken a területeken sem.

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

Nem került sor *a költségvetés szerepének meghatározására az EMU létrejöttéhez kapcsolódóan.* Számos tanulmány készült már az egységes monetáris politika és a nemzeti kézben maradt fiskális politika ellentmondásairól. A kérdés valóban súlyos, hiszen nem léteznek uniói szintű automatikus költségvetési stabilizáló mechanizmusok, és a strukturális homogenitás is hiányzik. Ha nem is egy föderális költségvetés irányában kellett volna elmozdulni, de valamilyen elmozdulásra mindenképpen szükség lett volna.

Rendkívül zavaró, hogy teljes mértékben hiányzik bármiféle elgondolás arról, hogy az uniós költségvetésnek milyen szerepet kellene betöltenie a gazdaság irányításában.

A finanszírozási rendszer reformjának szükségességében széles körű egyetértés van, de ugyanennyire nagy az egyetértés abban is, hogy ez mennyire nehéz kérdés. A jelenlegi költségvetési időszakról szóló döntéseket előkészítő bizottsági háttéranyagok sem tartalmaztak jelentős változtatásokat, a fő cél mindenekelőtt a túlzott nettó befizetői pozíciók mérséklését elősegítő javaslatok megfogalmazása volt. Az igazi probléma nemcsak az, hogy nem sikerült új saját forrásokat meghatározni, hanem az is, hogy hiányzik a politikai akarat a változtatásokra.

### **Költségvetési újraelosztás és a nettó transzferek alakulása**

Az EU költségvetésének egyensúlyban kell lennie, ami természetesen nem jelenti azt, hogy az egyes országok hozzájárulása és részesedése is kiegyenlített. A nettó hozzájárulás mérése számos koncepcionális nehézségbe ütközik. Metodológiai *problémák merülnek fel a költségvetés mindkét oldalának elemzésével kapcsolatban*. Ilyen értékelési nehézség például a vámbefizetésekkel összefüggésben az, hogy a vámokat az unióba való belépés helyén szedik be, ezért például Hollandia igen jelentős (a GNP-résarányához képest mintegy 3-szoros) befizetőnek tűnik ezen a területen. A jól ismert magyarázat az, hogy a holland kikötők a legfontosabb belépési pontok az EU-n kívüli termékek számára. Ez a „rotterdami hatás” azt eredményezi, hogy a holland befizetésnek tartott hozzájárulás jelentős részét a gyakorlatban másik tagország fogyasztói fizetik meg. Egy másik példa lehet az olyan kiadások megítélésének kérdése, amikor nem a tagországoknak juttatott támogatásokról van szó, de mégis adott országok kapják. Ilyen eset például az, hogy az EU adminisztrációjának működtetésére fordított kiadásokat a két fő haszonélvező ország (Belgium és Luxemburg) részesedéseként értékeljük-e.

Mindezen bizonytalanságok mellett is kétségtelen, hogy tartósan fennálló egyensúlytalanság alakult ki a közös költségvetésbe való nettó befizetések terén. Hosszú időn keresztül Németország és Nagy-Britannia voltak a nagy nettó befizetők, akiket később követett néhány újabb ország. Nagy-Britannia helyzete 1984 óta vált kedvezőbbé, amikor sikerült megállapodnia arról, hogy nettó hozzájárulásának 2/3-át arra való tekintettel visszakapja, hogy viszonylag kis agrárszektorra miatt az unió fő kiadási tételéből alig kap támogatást. Jelenleg Németország mellett Hollandia, Ausztria és Svédország a legfőbb nettó befizetők. Az adatok azt mutatják, hogy GNP-jéhez viszonyítva Nagy-Britannia fizet legkevesebbet, majd Olaszország következik a sorban, miközben arányaiban Hollandia fizeti a legtöbbet. Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy a fogyasztók költsége és az importtrendek változásai miatt (figyelembe véve a rotterdami hatást is) a befizetések évről évre bizonyos mértékben ingadoznak (European Commission, 2001).

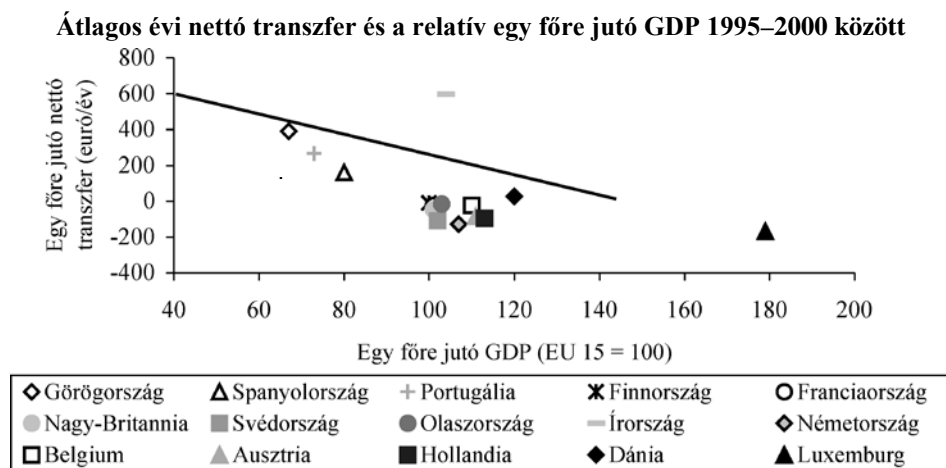
*A költségvetési egyensúlytalanságok meghatározója a kiadási oldal*, mindenekelőtt a közös agrárpolitikára és a strukturális műveletekre fordított kiadások alakulásával összefüggően. Az adatokat eltérő módon lehet bemutatni, és ez gyakran zavaró tényező lehet. A németek, nem alaptalanul, a bruttó transzfereket hangsúlyozzák, a spanyolok az egy főre jutó nyereségre hívják fel a figyelmet, miközben a britek azt szeretik hangsúlyozni, hogy milyen keveset kapnak az uniós átlaghoz képest. A GDP, a lakosság és a költségvetési részesedés mind lehetséges viszonyítási alapok a különböző összehasonlítások számszerűsítéséhez. Kérdéses az is, hogy folyó áron vagy vásárlóerő-paritáson végezzük-e el a számítást. Röviden összegezve azt mondhatjuk, hogy a különböző számítások alapján nagyon sokféle egyenlőtlenség mutatható ki.

A költségvetési befizetések és kifizetések alakulását nézve kétségtelen, hogy az említett 5 ország (Németország, Ausztria, Hollandia, Svédország, Nagy-Britannia) vállalja a legnagyobb terheket. A kevésbé fejlett tagországok (Görögország, Portugália, Spanyolország) jelentős nettó haszonélvezői pozíciója igazolhatónak tűnik, hiszen ezek az országok a kohéziós politika fő célpontjai. Ebből a csoportból fokozatosan kerül ki az immár legfejlettebbek közé tartozó Írország, amely az elmúlt időszak legnagyobb kedvezményezettje volt. A belga és luxemburgi nettó pozíciót az EU adminisztratív kiadásai okozzák, amelyek 80 százaléka ebbe a két országba irányul. Ha ettől eltekintünk, akkor mindkét ország nettó befizető. A viszonylag alacsony bruttó hozzájárulásnak és a strukturális alapokból származó átlagon felüli támogatásoknak köszönhetően Finnország szerény mértékben befizető pozícióban van. Az egyik legfejlettebb tagország: Dánia a közös agrárpolitika miatt nettó haszonélvező. A fennmaradó két ország szerény nettó befizető: Franciaország esetében szintén a GNP-részarányához képest jelentősen nagyobb agrártámogatások szolgálnak magyarázatul; Olaszországnak pedig – az alacsony hozzáadottérték-adó bázis miatt – a GNP-részesedéséhez képest alacsony a bruttó hozzájárulása a költségvetéshez.

*Az aránytalan teherviselés és a „tiszteséges transzferek”*

Az arányos teherviselés elemzését az egyes országok fejlettségi szintje és a költségvetési transzferek közötti kapcsolat alakulásán keresztül érdemes elvégezni. A vizsgálatot legegyszerűbben az adott ország egy főre jutó GDP-jének az EU-átlaghoz viszonyított nagysága és az adott ország által kapott transzferek egy főre jutó értékének összevetésével végezhetjük el. (Lásd az 1. ábrát.)

1. ábra



Forrás: European Commission [2001]; EUROSTAT [2002].

E vizsgálat alapján megállapítható, hogy az 1995-től 2000-ig tartó időszakban Írország volt a legnagyobb nettó haszonélvező, minden lakosa közel 600 euró támogatást kapott. Írországot Görögország, Portugália és Spanyolország követte. A három fő nettó befizető Luxemburg, Németország és Svédország voltak. Az 1. ábra egy regressziós vonalat is mutat, amely az EU-ban jelenleg kialakult újraelosztás általános szintjét mu-

tatja. A vonal negatív lejtése rámutat a költségvetési transzferek redisztributív természetére: a szegényebb tagországok több transzferben részesülnek, mint a gazdagok. Feltételezhető, hogy ez a vonal tükrözi az újraelosztás kívánatos fokáról kialakult konszenzust, amit a status quo kifejez.

Az 1. ábrán szereplő regressziós vonal lehetővé teszi a jelenlegi költségvetési transzferek tisztességes alakulásának értékelését is, amennyiben abból a feltételezésből indulunk ki, hogy a regressziós vonal által meghatározott újraelosztási szint tekinthető tisztességesnek. A vonaltól való eltérés azt mutatja, hogy egyes tagországok többet kapnak a közös költségvetésből annál, mint amennyit gazdasági fejlettségi szintjük alapján kellene kapniuk; miközben más tagországok többet fizetnek be annál, mint amennyi indokolt lenne. A vonal feletti tagországok vagy túl sok transzferben részesültek, vagy túl kis mértékben járultak hozzá a költségvetéshez; a vonal alatt elhelyezkedő országok pedig vagy túl sokat fizettek be, vagy túl keveset kaptak vissza a költségvetésből.

A nettó transzferek tisztességes szintjét a regressziós vonal alapján ki lehet számítani. Ahogy az 1. ábrán látható, a tagországok többsége nagyon közel található a vonalhoz, ami azt mutatja, hogy ezen országok nettó egyenlege nagyjából megegyezik a tisztességes redisztribúció esetében kiszámított összeggel. Két igazán nagy eltérést mutató ország van: az egyik Írország, a másik Luxemburg. Írország a vizsgált időszakban 598 euró egy főre jutó évi támogatást élvezett, miközben az egy főre jutó GDP-je alapján évi 49 eurót kellett volna befizetnie. Luxemburg ugyan nettó befizető volt a vizsgált időszak alatt, de mivel messze a legfejlettebb tagország, ezért jelentősen többet kellett volna befizetnie a költségvetésbe. A második leggazdagabb tagország, Dánia nettó haszonélvezője a költségvetésnek, miközben nettó befizetőnek kellene lennie. Németország és Svédország az a két ország, melyek túl sokat fizetnek be a közös költségvetésbe. A számítások eredményeit a 1. táblázat mutatja.

### 1. táblázat

#### Egy főre jutó GDP és az évi átlagos nettó transzferek nagysága 1995–2000 között

Ország	GDP/fő (EU-15=100)	Nettó transzfer (a GDP százalékában)	Nettó transzfer (euró/fő)	„Fair” nettó transzfer (euró/fő)
Görögország	67	3,88	391	288
Portugália	73	2,83	266	238
Spanyolország	80	1,27	160	170
Finnország	100	-0,05	-10	-7
Franciaország	101	-0,12	-24	-15
Nagy-Britannia	101	-0,23	-46	-17
Svédország	102	-0,46	-108	-27
Olaszország	103	-0,10	-16	-38
Írország	104	3,51	598	-49
Németország	107	-0,56	-128	-75
Belgium	110	-0,11	-24	-100
Ausztria	111	-0,37	-85	-107
Hollandia	113	-0,43	-95	-124
Dánia	120	0,10	27	-187
Luxemburg	179	-0,44	-169	-725

Forrás: European Commission [2001]; EUROSTAT [2002]; Mattila [2002], 19. o.

A majdani 25, később 27 tagú unióban megvalósuló teherviselés alakulását nehéz előre megbecsülni. A bővüléshez kapcsolódó transzferek nagyságát néhány nagyon leegyszerűsített feltételezés mellett azonban ki lehet számolni. Abból lehet kiindulni, hogy az új tagországok mekkora nettó költségvetési transzferre lennének jogosultak abban az esetben, ha az eddigi tagokhoz hasonló kezelésben részesülnének. Ez a *számítás nem az EU jövőbeli költségvetésének alakulását akarja megjósolni*, hanem egyszerűen egy olyan gondolatkísérlet, ami a „mi lenne, ha” feltevésen alapul. A bővülésnek az EU finanszírozására gyakorolt *tényleges hatásait a jelenlegi tagok, az uniós intézmények és a tagjelöltek közötti nagyon összetett tárgyalások eredményei és az egyes politikák jövőbeli reformja fogja meghatározni.*

A tisztességes nettó költségvetési transzfer szintjét az 1. ábrán látható regressziós vonal alapján lehet kiszámítani úgy, hogy az új tagok relatív fejlettségi szintjét tükröző GDP-adatot bevesszük a regressziós egyenletbe. Az eredményeket a lakosság számával megszorozva megkapjuk a nettó transzfer teljes összegét. Amennyiben a jelenlegi újraelosztási szintet változatlan formában kiterjesztenék az új tagokra, akkor a nettó költségek megközelítenék az 58 milliárd eurót, a jelenlegi tagok nettó költségvetési egyenlege pedig számottevően csökkenne. A számítás eredményeit a 2. táblázat mutatja.

2. táblázat

**Az egy főre jutó GDP és a tisztességes nettó transzfer becslése az új tagok esetében**

Ország	GDP/fő (EU-15=100)	Tisztességes nettó transzfer (euró/fő)	Teljes költség (milliárd euró)
Románia	24	679	15,24
Bulgária	27	652	5,33
Litvánia	29	634	2,34
Lettország	33	598	1,44
Észtország	37	561	0,81
Lengyelország	39	543	21,00
Szlovákia	48	462	2,49
Magyarország	50	444	4,45
Málta	55	398	0,16
Csehország	59	362	3,72
Szlovénia	69	271	0,54
Ciprus	85	126	0,08
12 új tag			57,60

Forrás: Mattila [2002], 21. o.

A 2. táblázat adatai azt mutatják, hogy az új tagországok évente 100 és 700 euró közötti egy főre jutó nettó transzferre lennének jogosultak. A transzferek teljes összege megközelítené az 58 milliárd eurót, ha mind a 12 tagjelölt csatlakozna az EU-hoz. A 2004-es bővítésből kimaradó Romániát és Bulgáriát kivéve az új tagok köréből, az összesen 37 milliárd eurót tesz ki. Ennek a számításnak egyenes következménye az, hogy valakiknek meg kell fizetniük a megemelkedett költségeket. Ha feltételezzük, hogy az EU a jövőben is fenn akarja tartani a jelenlegi újraelosztási szintet, ami azt jelenti, hogy az 1. ábrán szereplő regressziós vonal lejtése változatlan marad, akkor a felmerült pluszkiadásokat valamennyi – új és régi – uniós állampolgár között egyenlően kell megosztani.

A 2007–2008-tól várhatóan 27 tagú EU 482 millió lakosával számolva ez azt jelentené, hogy valamennyi állampolgár nettó pozíciója évente körülbelül 120 euróval csökkenne. Meg kell jegyezni, hogy ebben az esetben is még a jelenlegi 3 legkevésbé fejlett tagország (Görögország, Portugália, Spanyolország) nettó haszonélvező maradna. Még egyszer hangsúlyozni kell, hogy ezek a számítások csakis az új tagok gazdasági fejlettségi szintjén és a jelenlegi elosztási arány figyelembevételén alapultak.

### **A költségvetés újraelosztási hatása és a kívánatos elosztási szint meghatározása**

*De la Fuente és Doménech* [2001] *Mattilához* hasonlóan ugyancsak a fejlettségi különbségek és a nettó transzferek közötti kapcsolatot vizsgálták meg. Az EU költségvetésének újraelosztó hatását az elmúlt másfél évtized adatai alapján elemezték. A költségvetési transzferek alakulása és a fejlettségiszint-különbségek közötti összefüggés alapján kiszámolták a kialakult újraelosztás mértékét jellemző mutatót. A szerzők azt tartanák jónak – bár belátják, hogy nincs realitása –, ha ezt a kialakult arányt fő elosztási szabályként elfogadnák, mert így igazságosabbá és átláthatóbbá válna az EU költségvetése, és megszűnnének a felesleges politikai alkudozások.

A tagországok közötti költségvetési transzferek hatásvizsgálatát az egyes költségvetési tételeknek a transzferek előtti vásárlóerő-paritáson számolt egy főre jutó GNP-re gyakorolt hatásait elemző regressziószámításokon keresztül végezték el. Az egyes országok egy főre jutó nettó költségvetési egyenlege és az egy főre jutó jövedelemnek az uniós átlaghoz viszonyított eltérése között fennálló összefüggés alapján kiszámított regressziós együttható 0,0576. Ez azt jelenti, hogy az uniós költségvetésén keresztül megvalósuló jövedelem-újraelosztás egy olyan 5,76 százalékos adóval egyenértékű, amit az adott ország egy főre jutó jövedelmének az uniós átlagtól való pozitív eltérésére vetítve számítanak ki, illetve olyan támogatás, amit az átlagtól való negatív eltérés alapján adnak. Habár ez az adat nagyon szerény a nemzeti költségvetési rendszereken keresztül megvalósuló 30 százalékos körüli regionális újraelosztási hatáshoz képest, azonban nem szabad figyelmen kívül hagyni azt, hogy az EU ezt a hatást a GNP-jének alig több mint 1 százalékát kitevő költségvetésén keresztül éri el, szemben a nemzeti költségvetések 30–60 százalékos GNP-arányos kiadásaival. Ebben az összefüggésben tehát ki lehet jelenteni, hogy az EU költségvetése nagyon hatékony újraelosztási eszköznek tekinthető.

*De la Fuente és Doménech* is arra a következtetésre jut, hogy igen aránytalan a nettó transzferek tagországok közötti megoszlása. Miközben az esetek mintegy 2/3-ában a transzferek alakulása szorosan kötődik a fejlettségi különbségekhez, a regressziós vonaltól való jelentős eltérések azt jelzik, hogy azonos jövedelemszinten álló országok nagyon eltérő kezelésben részesülnek. Ők is rámutatnak arra, hogy legszembetűnőbb Írország és Luxemburg esete, ahol a nettó költségvetési egyenleg jelentősen meghaladja a regressziós vonal által meghatározott elosztási szintet.

Hosszú távon vizsgálva az újraelosztási együttható alakulását, a szerzőpáros kimutatta, hogy 1986 és 1993 között rendkívül erősödött az uniós költségvetés újraelosztó hatása: a mutató 2 százalékos szintről közel 6 százalékra emelkedett, és azóta is 5-6 százalék között alakul. A költségvetés újraelosztó hatását vizsgálva külön-külön is elemezték az egyes bevételi és kiadási tételek szerepét. A vizsgálat eredménye azt mutatta, hogy az újraelosztásban a kiadási oldalnak van meghatározó szerepe, a bevételek a vizsgált időszak alatt végig 1 százalékos újraelosztási hatást mutatnak, szemben a kiadások újraelosztó szerepének fokozatos (1 százalékról 4-5 százalékra történő) növekedésével.



Valamennyi kiadási tétel közül kiemelkedik a strukturális alapokon keresztül végzett újraelosztás, amely a költségvetésen belüli 1/3-os részarányával szemben az újraelosztási hatás 60 százalékát adja. Ez világos következménye annak, hogy a regionális politika mindenekelőtt a legelmaradottabb területeket célozza meg. Az agrárpolitikához kapcsolódó kiadások is jellemzően újraelosztó szerepet játszanak, mivel a kevésbé fejlett tagországokban nagyobb az agrárszektor részaránya, ugyanakkor itt már egyáltalán nem olyan egyértelmű a fejlettségiszint-különbségek és a transzferek közötti összefüggés. A költségvetési bevételek arányban állnak a tagországok jövedelmi helyzetével, és mivel a gazdagabb országok abszolút összegekben többet fizetnek egy főre számítva, ezért itt is kiemutatható az újraelosztó hatás – bár ez jóval gyengébb, mint a kiadási oldal tételei esetében.

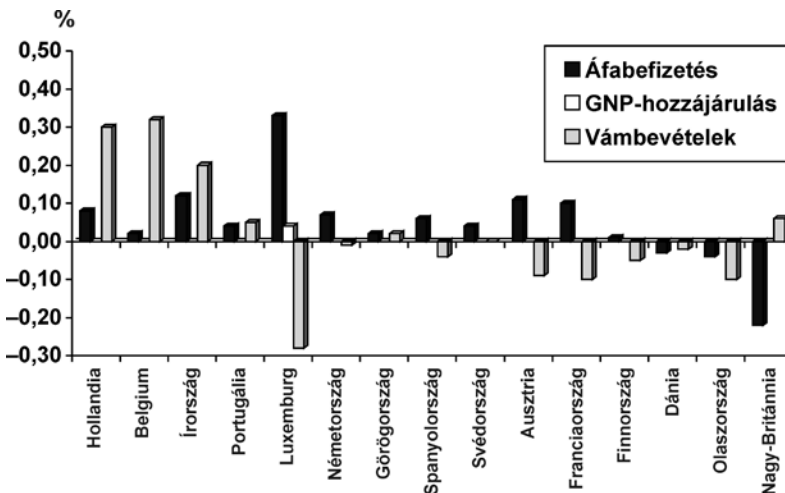
*Az egyes költségvetési tételek hatása az egyenlegek alakulására*

*De la Fuente és Doménech* az 1986 óta eltelt időszakra tételesen is megvizsgálták az egyes tagországok költségvetési egyenlegeit befolyásoló tételek alakulását. A bevételi oldalon nagyarányú eltérés a vámbevételeknél jellemzően Hollandia és Belgium hozzájárulásánál jelentkezik, mivel kikötőiken keresztül nagyarányú import érkezik az EU-ba. Írország ugyancsak aránytalanul nagy vámbefizetésekkel járul hozzá a közös költségvetéshez. Ezt elsősorban az országban működő transznacionális társaságok számlájára lehet írni, mivel a termeléshez nagy arányban importálnak alkatrészeket és félkész termékeket.

Luxemburgot a vámok tekintetében éppen ezzel ellenkező helyzet jellemzi: aránytalanul kis mértékben járul hozzá a költségvetéshez, mivel nagyon kevés EU-n kívüli import érkezik közvetlenül az országba. Viszont az átlagtól való nagyobb arányú eltérés jelentkezik Luxemburg áfabefizetéseinél, aminek magyarázatát az országban letelepedett pénzintézetek nagy aránya és a tranzakciókra kivetett adóbevétel nagysága adja. A brit áfa-hozzájárulás pedig igen alacsony mértékű, mert a kiharcolt költségvetési visszatérítés mértékével csökkentették befizetési kötelezettségét. (Lásd a 2. ábrát.)

2. ábra

**Az arányos hozzájárulástól való eltérés az EU költségvetésének bevételi tételei esetében**

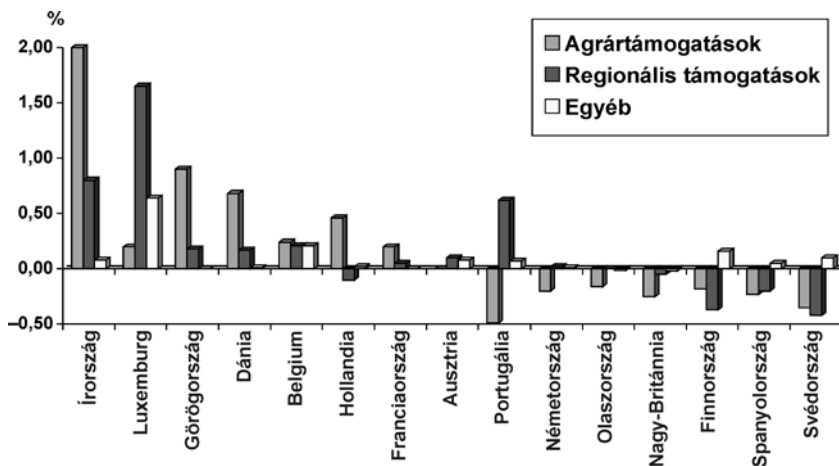


Forrás: de la Fuente – Doménech [2001], 31. o.

A kiadási oldal fő tételeit vizsgálva megállapítható, hogy az *agrártámogatások* terén Írország, Görögország, Dánia, Hollandia, Belgium és Franciaország a transzferek fő nyertesei, Portugália, Svédország, Nagy-Britannia, Spanyolország és Finnország pedig arányaiban veszteseknek számítanak. A regionális politikai transzferek vonatkozásában arányaiban a fő nyertesek Luxemburg, Írország és Portugália, a legalacsonyabb a svéd, finn, spanyol és holland arányos részesedés. Érdekes, hogy Spanyolország az arányos számítás szerint hátrányos elosztásban részesül, pedig abszolút összegben a legnagyobb regionális politikai támogatást kapja a tagországok közül. (Lásd a 3. ábra)

3. ábra

Az arányos részesedéstől való eltérés az EU költségvetésének kiadási tételei esetében



Forrás: de la Fuente – Doménech [2001], 32. o.

### *Az elosztási szint előzetes megállapításának előnyei*

*De la Fuente és Doménech* az elvégzett elemzések tanulságai alapján azt javasolják, hogy a költségvetési transzferek alakulását az egy főre jutó jövedelem szintjéhez kellene kapcsolni. A tagországokat így az elfogadott elosztási szintet figyelembe véve azonos módon lehetne kezelni. Ehhez mindenképp *egyetértésre kellene jutni az EU célkitűzéseinek megvalósításához szükséges költségvetési kiadások szintjéről, a finanszírozás mechanizmusáról és az újraelosztás kívánatos szintjéről*. Ha ez a megállapodás megszületne, akkor az egy főre jutó jövedelemadatok alapján minden tagországra vonatkozóan ki lehetne számolni a nettó költségvetési transzferek indikatív egyenlegét. Ezután a felvállalt közös célkitűzések megvalósulását szolgáló programokra fordítandó kiadási tételek összegét kellene meghatározni, függetlenül attól, hogy milyen hatással járnak az egyes országok nettó költségvetési transzfereire. Végül pedig olyan strukturális kiadásokat vagy kompenzációs támogatásokat, illetve visszatérítéseket kellene kialakítani, amelyek után a kívánatos újraelosztási szint megvalósulhat.

Az egyenlő elbánást biztosító újraelosztási szint meghatározása esetén a különböző horizontális programok támogatása sokkal hatékonyabbá válna, mivel a Bizottságnak, illetve a Tanácsnak nem kellene az egyes tagországok nettó költségvetési pozícióira

gyakorolt hatásokat is figyelembe vennie. A másik következmény valószínűleg az lenne, hogy *a nemzeti kormányok jobban szelektálnának a támogatandó uniós feladatok között. Jelenleg ugyanis mindegyik tagországnak az a fő célja, hogy az egyes kiadási tételekből minél többet ki tudjon harcolni* saját magának.

Az egyenlő elbánást lehetővé tevő újraelosztási szint meghatározása tehát nem egyszerűen a gazdagabb tagországok – a nagy nettó befizetők – visszatérítési igényének jogosságáról szól, hanem éppen arról, hogy minden kiadási programot a saját fontossága alapján, az unió által kitűzött célok teljesítésének tükrében kell megvizsgálni. Nem azért van szükség reformokra az egyes közös politikákát illetően, hogy a nettó befizetők helyzete kiegyensúlyozottabb legyen – ezt a két kérdést külön kell választani egymástól. A fejlettségiszint-különbségekkel arányban álló nettó költségvetési pozíciókat az egyes támogatási programokról folytatandó tárgyalásokat megelőzően kellene megállapítani. Az egyes programok fontosságát pedig saját érdemeik alapján, nem pedig a költségvetési transzferek alakulása szerint kellene megítélni. A meghatározott újraelosztási arányoktól való eltérést pedig mindezek után kellene kompenzálni.

## **Következtetések**

Miközben egyértelmű, hogy a költségvetési transzferek csak egy részét képviselik az EU-tagságból származó előnyöknek, mégis azért kapnak nagy figyelmet, mert a tagsággal összefüggő előnyök közül a legegyszerűbben számszerűsíthetők. Már a 2000-tól 2006-ig tartó jelenlegi költségvetési időszak vitái is világosan megmutatták, hogy a tagországok nem hajlandók nagyobb mértékben hozzájárulni az unió közös költségvetéséhez. A berlini csúcson egyértelművé vált, hogy a legfőbb törekvés a nettó költségvetési transzferek GNP-arányos alakulásának biztosítása. Az 1,27 százalékos plafont rögzítették, és a jövőre nézve sincs semmi jele annak, hogy ezen változtatni kívánnának. Ilyen alacsony szintű forráselosztás mellett viszont nincs lehetőség arra, hogy az uniós költségvetésen keresztül részben gyakorolt allokációs, szabályozó és elosztó költségvetési funkciók mellé bekerüljön a stabilizációs funkció.

A stabilizációs kormányzati feladat alapvetően továbbra is a nemzeti költségvetések hatáskörében marad, csak a tagállamok között megvalósuló gazdaságpolitikai koordináció eszközével lehet az EU szintjén részt vállalni a stabilizációs feladatból. Mindemellett az EMU hosszú távú sikeres működése elvileg igényelné a jelenlegi transzferektől eltérően működő uniós szintű fiskális transzfermechanizmus kialakítását. A belátható jövőben azonban erre sem mutatkozik reális esély.

Az elemzések eredményei alapján ugyanakkor megállapítható, hogy a tagországok közötti költségvetési transzferek újraelosztó hatása figyelemre méltó, különösen abból a szempontból, hogy milyen kicsi az unió költségvetése. Az újraelosztó hatás elsősorban a strukturális alapokon keresztül valósul meg. Az újraelosztás mértéke a 80-as évek közepe óta fokozatosan erősödött, és 6 százalék alatti szinten stabilizálódott. Ugyanakkor számos ország esetében a nettó befizetések nagyarányú és tartósan fennálló eltérést mutatnak az átlagosan jellemző elosztási aránytól. Amennyiben feltételezzük, hogy a kialakult elosztási arány (vagyis a bemutatott regressziós vonal) tükrözi a tagországok által elfogadott költségvetésiteher-megosztás tisztességes mértékét, akkor az ettől való eltérésekkel komolyan kell foglalkozni.

A közös költségvetés hosszú távú alakulását egyértelműen az arányos teherviselés igénye határozza meg: vagyis a nettó transzferek alakulásának a tagországok gazdasági teljesítményével kell arányban állniuk. A költségvetési tételek következményeit – a regionális politikai támogatásokat leszámítva – természetesen nemcsak azok újraelosztásban betöltött szerepe alapján kell értékelni, hanem mindig az adott politika által meg-

határozott célok teljesülése alapján. Ugyanakkor a kohézió elve és az egész integrációs folyamat politikai elfogadottsága, az EU legitimitása azt igényli, hogy a közös költségvetésen keresztül megvalósuló elosztásból származó nyereség fordított arányban álljon az országok fejlettségi szintjével. Ugyanis semmivel nem lehet alátámasztani annak a helyzetnek a jogosságát, hogy azonos jövedelemszinten álló tagországok eltérő nagyságú nettó transzferekben részesülnek az unió közös költségvetéséből. Amennyiben ezt a célt nem lehet a jelenlegi költségvetés keretei között elfogadható szinten teljesíteni, akkor változtatásokra van szükség. Az eltérő nemzeti érdekek miatt nehezen elkerülhető konfliktusok mellett a költségvetéssel kapcsolatos konszenzus megteremtésének talán a legfőbb akadályát az jelenti, hogy ez idáig *nem sikerült kidolgozni egy olyan egyenlő elbátort biztostító jövedelem-újrakiosztási szabályt, amely mindenki számára elfogadható lehet.*

Minél több tagországa van az EU-nak, annál fontosabb, hogy az uniók politikák hatékonyan és átlátható módon működjenek. Amennyiben nem sikerül a közös költségvetés finanszírozására vonatkozó olyan elfogadható szabályozást kialakítani, ami biztostítja az arányos tehervállalást és az egyes politikák sikeres megvalósítását is, akkor kompenzációs csomagokról folyó alkuk fogják a jövőben is meghatározni a közös költségvetésről folytatott tárgyalásokat. Nem ezt a fejlődési utat kellene követnie az uniónak.

#### Hivatkozások

- Begg, Iain* [1999]: Reshaping the EU Budget: Yet Another Missed Opportunity. Policy Paper, 1/99, ISSN 1468–4144, October, Business School of South Bank University, London.
- de la Fuente, Angel – Doménech, Rafael* [2001]: The Redistributive Effects of the EU Budget: an Analysis and Proposal for Reform. Revised Version, January, Instituto de Análisis Económico, Barcelona.
- European Commission [2001]: Allocation of 2000 EU Operating Expenditure by Member States. European Commission, Budget Directorate, Brussels.
- European Council [1999]: Presidency Conclusions. Berlin European Council 24 and 25 March 1999. Brussels.
- EUROSTAT [2002]: Eurostat Yearbook. The Statistical Guide to Europe. Data 1990–2000. EUROSTAT, Luxembourg.
- Mattila, Mikko* [2002]: Fiscal Redistribution in the European Union and the Enlargement. Working Paper, Department of Political Science, University of Helsinki, Helsinki.

# ÚJ KÖNYVEK

## 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 izgalmas – 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 szakcikkükre. 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 nagyszágrendi 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 közbenső és a végtermékeknél, 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 realitás – 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 társadalmi biztosítási 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 – kitelepített repülőjegy-foglalási rendszerekről. A világméretű és helyi – a közkeletű angol rövidítéssel globális – foglalkoztatás, ahol a nemzetközileg 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 féltése 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 kapcsolatrendszerekké érő változatait (a bolygóvállalatot, az értékláncot, a stratégiai szövetségeseket, az intelligens és virtuális vállalatokat). Itt számos esettanulmány és bő amerikai irodalomlemez 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 „átlányegül” az elektronikus piactereken. Egyszerűen megszűnik a termelő és a fogyasztó közti kapcsolathiany, 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 válásával” 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 újratrémelhető, anélkül hogy szűkösségi korlátba ütközne). E fölismerések alapján 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 visszagyömöszörhető 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 előfeltételezték. Ha ez nincs így, sőt a fölössé vált munkatársak elbocsátása közel lehetetlen, a kevesebb munka csak intenzívebb (jobb szervezett) számítógépesítettebb munka lehet, a munkanélküliség – mint a francia szocialisták országglása 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 használható 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

## **Investment incentives and Hungary's adhesion to the European Union**

**KATALIN ANTALÓCZY – MAGDOLNA SASS**

Hungary's adhesion to the European Union will induce fundamental changes in the encouragement of domestic investments. The former system of tax allowances for major investors has been abolished early 2003, meaning that after the date of adhesion it will not be allowed to establish customs-free zones and the methods of assistance have to be adapted to be EU-compatible. Hungary as a target country for investments will be able to benefit from the membership from 2004 onwards, at the same time the investments incentives will be limited by the common competition policy. We must cope with such circumstances in the more and more fierce international competition for FDI. This article surveys the tendencies of investment incentives in the world economy and outlines the most important features of the assistance system in the EU as well as the probable changes due in 2004. The article analyses the development stages of the Hungarian investment incentive system in detail, starting with the late 80s and presents its elements, which are contrary to the principles of the EU. Finally, it introduces the results of in-depth analysis and surveys among foreign investors concerning the shaping of the system of investment incentives.

## **On dynamics of the Hungarian trade**

**IMRE FERTÓ**

We analyse the evolving pattern of Hungary's trade using recently developed empirical procedures based around the classic Balassa index and its symmetric transformation. The extent of trade specialisation exhibits a declining trend; Hungary has lost comparative advantage for a number of product groups over time. The indices of specialisation have also tended to converge. For particular product groups, the indices display a less persistent pattern. They are stable for product groups with comparative disadvantage, but product groups with weak to strong comparative advantage show significant variation. The results reinforce the finding of a general decrease in specialisation, but do not support the idea of self-reinforcing mechanisms, emphasised strongly in much of the endogenous growth and trade literature.



## **The Croatian economy at the turn of millennium**

**GYÖRGY SIMON JR.**

Croatia, one of the most developed republics of former Yugoslavia, strengthened its independence in the result of war against Serbia and Montenegro in the first half of the nineties. In this period, under the circumstances of war economy, a successful stabilisation programme was carried out, and the foundations of economic and financial autonomy were also laid down. After the end of South Slav conflict, the jurisdiction of the Zagreb government was gradually restored in the whole territory of the country. The reconstruction began and, despite temporary crisis phenomena, the transition, the building of a modern, competitive market economy went on. At the same time, in the nineties an essentially dictatorial regime was in power in Croatia. Therefore, a genuine democratisation, involving the acceleration of market reforms and closer relations with the European Union, started only in our days, with the turn of millennium.

## **The tasks of the EU budget and the proportional bearing of burden**

**ÁKOS KENGYEL**

The future of the common budget should be based on investigations of a series of open questions. This study takes its starting point by analysing the current situation and tries to find the answer: which are the considerations defining the EU budget in the long term. During the research the author devotes special attention to the principal question (based on the behaviour of the candidate countries): that is analysing the need of “fair” contribution, since the debates up till now have clearly proved that the most important aim is to ensure the proportional bearing of burden. To ensure the political recognition of the European integration process, the return gained from the distribution through the common budget should be in inverse proportion to the level of development of each member country. If the EU will not be able to set up an acceptable regulation of the budget financing which ensures the proportional bearing of burden and the successful implementation of the different policies, the negotiations about the compensation packages will still be the key issues during the discussions about the common budget.