

TARTALOM

Szalavetz Andrea: Az információs technológiai forradalomra alapozott felzárkózást elősegítő technológiapolitika és intézményrendszer	4
Szekeres Valéria: A japán pénzügyi válság – okelemzés és kiútkeresés	19
Kárpáti Tibor: Csehország és Magyarország külföldi működőtőke-vonzása és gazdaságukra gyakorolt hatása	39

EURÓPAI UNIÓ

Galántainé Máté Zsuzsanna: Az adójog-harmonizáció fő jellemzői az Európai Unióban	55
Becsky Róbert: Uniós közvélemény. Eurobarométer-jelentések	66

ÚJ KÖNYVEK

Az alapok lerakása, vagy az alapok fölszedése? (Csáki György – Karsai Gábor: Hungary. From Transition to Integration) (Csaba László)	73
---	----

Brief Summary of the Articles	77
--------------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Cech András – Szűts Márton: A pénzmosás elleni küzdelem nemzetközi követelményrendszere és a magyar jog(szabályok)	77
---	----

Júniusi számunk

első cikke a magyar gazdaságban – csakúgy, mint a világgazdaság egészében – az utóbbi évtizedekben végbement rendkívüli jelentőségű folyamattal, az információs technológiai forradalommal foglalkozik. Nézőpontja meghatározott: hogyan segítette az innovációs rendszer, ezen belül a technológiapolitika és intézményrendszere a folyamat beindulását, kibontakozását. Megítélése szerint az alapjában kínálatorientált, a külföldi befektetők és termelési feltételeik javítására irányuló ösztönzési politika a gyors felfutást eredményesen szolgálta. Az iparág azonban mára életciklusának konszolidációs szakaszába lépett. Ehhez jobban illeszkedne egy keresletorientált stratégia, amelynek központi eleme a technológiaigényes termékek, projektek iránti belső kereslet élénkítése. – Következő cikkünk a világgazdaság egyik fontos szereplőjének, Japánnak a gazdaságával foglalkozik, amelynek egy évtizede tartó súlyos helyzete rányomja bélyegét a nemzetközi konjunktúrára. Az írás a japán pénzügyi válságot elemzi. A szerző mindenekelőtt a túlzott növekedési várakozásokkal összefüggésben kialakult „buborékgazdaság” fogalmát, következményeit vizsgálja. Ezután sorra veszi a válság okait, a pénzügyi rendszerben rejlő tényezőktől a gazdaságpolitikai hibákon át a tágabb társadalmi sajátosságokig. Az okok elemzéséből következik a kiút keresésének iránya is. – A tapasztalatok egyértelműen mutatják: a felzárkózó országok lendületes fejlődésének elengedhetetlen feltétele a külföldi működő tőke tömeges beáramlása. Magyarország az ezredforduló előtti években elért kiugró fejlődése is kiváló példa erre. A felzárkózó országok között természetes verseny folyik e téren, egyik legfőbb riválisunk Csehország. Cikkünk statisztikai adatokon alapuló összehasonlítást ad arról, hogyan alakult ez a mérkőzés az elmúlt évtizedben és az utóbbi időben. – Mint számos más kérdésről, az adóharmonizáció szükséges mértékéről, módjáról, differenciáltságáról eltérő megközelítések, vélemények élnek az Európai Unióban. Európai Unió rovatunk első cikkének szerzője áttekintést ad ezekről, és adófajtánként bemutatja az elért eredményeket és a várható változások irányait. Megállapítja: a nemzeti költségvetési politikák önállóságának védelme még a legelőrehaladottabb harmonizáltságú adófajta, az áfa terén is határt szab a folyamatnak. A versenyképességi szempontok is erősen befolyásolják a tárgyalásokat – ezek a harmonizált adómértékeket lefelé nyomják, ami az új tagállamok költségvetési érdekeit érintheti. – Az Európai Bizottság ösztönzésére 1970-ben elindított Euro-barométer elnevezésű nemzetközi közvélemény-kutatás néhány eredményét mutatja be rovatunk második cikke. Ezek az adatok az EU támogatottságáról, a róla való tájékozottságról, a nemzeti szuverenitás megőrzésének megítéléséről szólnak a tag- és tagjelölt országokban. – Könyvrovatunk magyar szerzők angol nyelven, amerikai közalapítvány által kiadott gazdaságtörténeti munkájáról szól: Csáki György és Karsai Gábor a rendszerváltás követő kormányzati ciklusokban történt gazdasági fejleményeket elemzi. A könyv egy olyan sorozat harmadik része, amelynek első kötete, Berend T. Iván és Csató Tamás közös munkája a rendszerváltás előtt időkről szól, a második könyvben pedig Kornai János foglalkozik a rendszerváltás alapvető dilemmáival.

A szerkesztő

Az információs technológiai forradalomra alapozott felzárkózást elősegítő technológiai politika és intézményrendszer

SZALAVETZ ANDREA

A szerző az információs technológiai forradalomra alapozott felzárkózást elősegítő magyarországi technológiai politika és intézményrendszer teljesítményét elemzi. Bizonyítani igyekszik, hogy bár az iparági életciklus kezdeti, expanzív időszakában a magyar gazdaságpolitika sikerrel menedzselte az informatikai feldolgozóipari specializálódást, a ciklus jelenlegi, konszolidációs szakaszában már változtatásokra volna szükség a gazdaság- és technológiai politikai célkitűzésekben és az intézményrendszer működési módjában ahhoz, hogy a magyar gazdaság modernizációs eredményei fenntarthatók maradjanak. A szükséges intézményi változások úgy összegezhetők, hogy a nemzeti innovációs rendszer sajátosságai feleljenek meg a tudásgazdaság iparágaira jellemző technológiai rendszerek sajátosságaiból fakadó követelményeknek. A cikkben a szerző néhány „új gazdaság-iparág” technológiai rendszerének példáján keresztül tárgyalja, hogy mit ért a nemzeti innovációs rendszerek és a technológiai rendszerek összhangján, illetve technológiai politikai ajánlásokat fogalmaz meg.

Az információs technológia világgazdasági hatásait elemző nemzetközi szakirodalom optimista táborába tartozó elemzők számos érvet hoztak fel amellet, hogy az információs és kommunikációs technológia megújulása kitörési, felzárkózási esélyt biztosított a világgazdaság centrumán kívül fekvő országok számára.¹ A technológiai politika és intézményrendszer ezzel kapcsolatos teljesítményének elemzésekor és feladatainak meghatározásakor induljunk ki abból az általánosan elfogadott tényből (Perez, 1983; Hung–Whittington, 2000), hogy egy-egy új technológiai ciklust beindító radikális innováció új intézményi követelményeket támaszt.

Ahhoz, hogy az innovációk növekedési (felzárkózási) lehetőségeit ki tudják használni az érintettek, nem csupán a technológiai tudás megfelelő felhalmozására van szükség. A tudásgazdaság elterjedését elősegítő technológiai politika nem merülhet ki abban, hogy néhány technológiaigényesnek tartott iparágat támogassanak, pontosabban az ezekbe a szektorokba irányuló külföldi működőtőke-befektetéseket ösztönözzék. Változások szükségesek az intézményrendszer működési módjában, az ösztönzési rendszerben és a technológiai politika célkitűzéseiben egyaránt. A szükséges változások irányát,

¹ Lásd például: Negroponte [1995]; Cairncross [1997]; Siebert [2000].

Szalavetz Andrea, a Világgazdasági Kutatóintézet főmunkatársa.

célját úgy lehetne összefoglalni, hogy a nemzeti innovációs rendszer² (NIS) sajátosságai feleljenek meg a tudásgazdaság iparágaira jellemző technológiai rendszerek sajátosságaiból fakadó követelményeknek.

A technológiai rendszer

A technológiai rendszert meghatározott technológiai-gazdasági környezetben működő, meghatározott technológiai kompetenciákkal rendelkező gazdasági szereplők kapcsolatrendszere alkotja (Carlsson, 1995, 1997; Carlsson – Jacobsson, 1997). A szereplők ezt a kapcsolatrendszert annak érdekében alakították ki és alakítják tovább, hogy az adott technológiából fakadó technológiai lehetőségeket felismerjék, kifejleszték, alkalmazzák, terjesszék és gazdaságilag kiaknázzák. A technológiai rendszer anynyiban különbözik a nemzeti innovációs rendszertől, hogy egy-egy nemzeti innovációs rendszeren belül sokfajta technológiai rendszer található, ugyanakkor egy-egy technológiai rendszer határai nem kötődnek országhatárokhhoz. A technológiai rendszerek az ágazati innovációs rendszerektől is különböznek, hiszen egy-egy generikus technológia több iparágban is használható, de egyúttal az is igaz, hogy egy-egy iparág egy meghatározott szükségletet kielégítő terméke egyszerre több technológiát is ötvöz.

A technológiai rendszer fontos meghatározója az alkalmazásával létrehozott termékcsoportok³ felépítésének jellege (moduláris vagy integrált), alkotóelemeinek egymásra hatása, ami kihat a beszállító-vevő kapcsolatok rendszerére, jellegére, az információáramlás jellegére, a K+F kooperáció szorosságára, a vertikális integrációs hajlandóságra.

A technológiai rendszer további fontos jellemvonását képezi az adott technológiára jellemző technológiai komplementaritások rendszere, illetve a diffúzió globális vagy lokális jellege.⁴

A technológiai rendszer egy újabb meghatározó jellemvonása, hogy milyen területről várhatók a rendszer fejlődését alakító legfontosabb innovációs impulzusok. Formális K+F tevékenység jellemző-e az arra hivatott intézmények (egyetemi, kutatóintézeti laboratóriumok) vagy vállalati egységek részéről, mint például a vegyiparban, gyógyszeriparban? A termelő berendezések gyártóinak fejlesztéseiből származnak-e a legfontosabb innovációs impulzusok, amelyeket a termelés folyamán egészítenek ki termék-, illetve eljárásinnovációk, mint például a gépiparban? Az inputbeszállítók K+F tevékenységéből származnak-e leginkább az innovációs impulzusok, vagy a legfelső piaci szegmensbe tartozó vevők, megrendelők igényeinek kielégítéséhez van szükség új és új innovációkra?

A technológiai rendszereket a fejlesztési ciklusok hossza szerint is megkülönböztetjük. A személyi számítógépek fejlesztési ciklusa például igen rövid, az új fejlesztéseket magukban foglaló új termékek sűrűn egymás után jelennek meg, az egyes termékgenerá-

² A dolgozat nem tekinti feladatának, hogy a *nemzeti innovációs rendszer* fogalmát a nemzetközi szakirodalom alapján részletesen elemezze. A fogalom klasszikus szerzőinek (Freeman, Nelson, Lundvall) írásait *Dosi és szerzőtársai* [1988] tanulmánykötete adja közre. A fogalom kialakulásáról és fejlődéséről részletes áttekintést lásd: *Lundvall és szerzőtársai* [2002], az eltérő definíciós kísérletekről jó összefoglalót ad *Niosi* [2002], a hazai vizsgálatokról pedig: *Papanek és szerzőtársai* [1999].

³ Ne feledkezzünk meg arról, hogy egy-egy adott technológiát többfajta, akár eltérő iparágba tartozó terméktípus gyártásánál is használhatnak!

⁴ Mint ahogy a későbbiekben a fejlett országok klasszikus technopoliszainak példája segítségével részletezem, a globális és lokális diffúziótípusok nem egymást kizáró jelleggel érvényesülnek, hanem szoros kölcsönhatásban állnak egymással. A technológiai rendszert így értelemszerűen a globális és a lokális diffúzió arányával, az egyes diffúziótípusok szerepével lehet jellemezni.

ciók hamar elavulnak. Némileg hosszabb fejlesztési ciklus jellemzi a gépjárműipart, és igen hosszú a gyógyszeripart.

A technológiai fejlődés kumulativitásának mértéke szintén a technológiai rendszerek jellegzetessége közé tartozik. Milyen mértékben épülnek egymásra a termékek új és új generációi, vagyis az új fejlesztések milyen mértékben feltételezik és hasznosítják a korábban felhalmozott technológiai tudást? Bár az innovációs gazdaságtan egyik alaptétele a technológiai haladás kumulatív jellege (*Dosi*, 1982; *Dosi és szerzőtársai*, 1988; *Nelson – Winter*, 1982) a különböző technológiai rendszerek meglehetősen eltérést mutatnak a kumulativitás konkrét mértékét illetően.⁵

A különböző technológiai rendszerek kumulativitási fokának eltérését mutatja, hogy az egyes iparágak kutatás-fejlesztési ráfordításain belül igencsak eltér az alapkutatásra, alkalmazott kutatásra és a kísérleti fejlesztésre szánt összegek aránya. Az alapkutatás aránya azoknak a technológiai rendszereknek az esetében a legmagasabb az összes K+F ráfordításon belül, amelyekben a technológiai haladás legkevésbé kumulatív. Azokban a technológiai rendszerekben, amelyeket erősen kumulatív technológiai haladás jellemez, a K+F ráfordításon belül a kísérleti fejlesztés aránya domináns.

Itami⁶ mindezt úgy fogalmazza meg, hogy nagy különbség, hogy a technológiát azért fejlesztjük, hogy jobb minőségű tárgyat kapjunk, vagy hogy a fejlesztés eredményeként egy funkciót jobban el tudjunk látni. Ha a technológiai fejlesztés célja egy tökéletesebb tárgy – például gépkocsi –, a fejlesztések általában a korábbi eredményekre építenek. A fokozatos innováció, csakúgy mint a „csinálva tanulás” jelentős szerepet játszik a fejlesztésben. Ha azonban a kutatás és technológiai fejlesztés arra irányul, hogy egy adott funkciót el tudjunk látni – például egy meghatározott vegyi reakciót létrehozni, egy betegséget meggyógyítani, egy adott információtömeget meghatározott módon feldolgozni stb. –, az innovációs tevékenység kevésbé tud a korábbi eredményekre, korábbi felfedezésekre építeni.

A technológiai rendszerek elemzésekor ki kell térnünk az adott rendszerre jellemző verseny sajátosságaira (a skálahatékonyság szerepére, az árversenyre, a differenciálási stratégiák hatékonyságára és célszerűségére).

Az iparági életciklus előrehaladtával az egyes iparágak technológiai rendszerei jelentős átalakuláson mennek keresztül. Számos változás tükrözi a technológiai-gazdasági környezet jellemzőinek metamorfózisát. Változnak az innovációs impulzusok: míg az iparági életciklus elején, a még képlékeny technológia időszakában a formális K+F tevékenység szerepe domináns, a későbbi időszakokban, a domináns technológia kikristályosodását követően, a termelés folyamatában keletkezik az innovációk zöme (fokozatos termék-, illetve eljárásinnovációk). Ennek megfelelően, az életciklus későbbi szakaszaiban módosulhat az összes K+F ráfordításon belül az alap- és alkalmazott kutatás, illetve a kísérleti fejlesztés aránya.

⁵ Gondoljunk bele, a gyógyszeriparban egy meghatározott betegsége kifejlesztett gyógyszer semmilyen eligazítást nem ad arra vonatkozólag, hogy más betegségek kezelésére milyen vegyületek bizonyulnak majd eredményesnek. A keresést minden alkalommal nulláról kell kezdeni. Természetesen a „keresési módszerek” fejlődése során lehet a korábbi eredményekre építeni csakúgy, mint egy-egy konkrét kutatási feladat során a korábbi utak és tévutak eredményeire, vagyis a gyógyszeripar esetében sem tagadjuk a technológiai fejlődés kumulatív jellegét, pusztán azt állítjuk, hogy a kumulativitás másképp, kevésbé egyértelműen érvényesül, mint mondjuk egyes műszaki berendezések fejlesztése során.

⁶ Lásd: *Itami Hiroyuki* [1994]. Idézi: *Tylecote – Conesa* [1999].

Módosul a verseny szerkezete: míg az életciklus kezdeti szakaszában számos új belépő jelenik meg az adott iparágban, a későbbi időszakokban inkább a konszolidáció jellemző. A skálahatékonyság szerepe a konszolidációs időszakban nő meg, ekkor éledek a kezdeti időszakra még kevésbé jellemző árverseny. A technológia diffúziójára az életciklus kezdetén a globális impulzusok nyomják rá a bélyegüket, míg a konszolidációs szakaszban a lokális impulzusok szerepe számottevően megnő.

Bizonyos iparágak termékei esetében életciklusuk későbbi szakaszaiban módosulhat a termékek felépítésének jellege: az eredetileg integrált termékeket – ahogy nő a működésükkel és designjukkal kapcsolatos tudás – egyre inkább modulárisnak tervezik.⁷ Napjainkban egyre több terméket már eredetileg is modulárisnak terveznek, a fejlődés tipikus iránya pedig a modulok és interfészeik egyszerűsödése.

Mielőtt a magyarországi nemzeti innovációs rendszer és a tudásgazdaság iparágaira jellemző technológiai rendszerek összhangjának meglétét/hiányát elemeznénk, szögezzük le: *Egy adott struktúrájú nemzeti innovációs rendszer kiemelkedően kedvező hatást gyakorolhat bizonyos országok bizonyos iparágainak technológiai fejlődésére, más országokban, más iparágak esetében ugyanakkor az erőfeszítések eredményessége meglehetősen gyenge marad.* Nézzünk ezekre néhány példát!

Eltérések a nemzeti innovációs rendszerek gazdasági teljesítményre gyakorolt hatásaiban

Induljunk ki a fenti életciklus-elemzésből. Életciklusuk eltérő fázisában lévő iparágak fejlődésére más hatást gyakorol egy olyan innovációs rendszer, amely a „kísérletezést”, a variációgenerálást támogatja,⁸ mint egy olyan, amely meghatározott technológiai irányba tereli a kutatásokat, vagyis kiválasztja a potenciális nyertes technológiát, és annak gyors fejlesztését támogatja. Az előbbi rendszer az életciklusuk kezdeti fázisában lévő iparágak esetében támogathatja hatékonyan az innovációk megszületését, méghozzá olyan országokban, ahol a technológiai fejlődés fő hajtóereje az innovációgenerálás (nem pedig a technológiatranszfer és annak sikeres abszorpciója).

Az utóbbi rendszer a konszolidációs időszak kezdetén, a gyors technológiai felzárkózásra képes országokban lehet eredményes, olyan országokban, ahol a technológiai fejlődés fő hajtóereje a tanulás, az utánzás és a technológiaabszorpció. A kiválasztott ágazatok technológiai fejlődését erőteljesen támogató innovációs rendszer ugyanakkor nem feltétlenül eredményes azokban az iparágakban, amelyek iparági életciklusuk elején járnak. Az életciklus kezdetén ugyanis még jelentős technológiai bizonytalanságok vannak, még nem alakult ki a domináns technológia, így azok a nemzeti innovációs rendszerek, amelyek egy-egy meghatározott irányba terelik a K+F erőfeszítéseket, könnyen vezethetnek rossz irányba a „keresési folyamatot”, sőt az ilyen módon orientált cégek könnyen leragadhatnak egy később eltevesztettnek bizonyuló technológiai pályán.

Az innovációs rendszer cél- és eszközrendszere a vállalati méret- és tulajdonosi struktúrával, az adott országban jellemző vállalatirányítási rendszerrel, valamint az innovációs tevékenység diverzifikációs szintjével is összefüggést kell, hogy mutasson.

⁷ Gondoljunk például a gépkocsikra: az integrált termékként tervezett Ford T-moddal a későbbiekben teret vesztett a piac változó igényeihez gyorsabban és könnyebben alkalmazkodni képes moduláris felépítésű gépkocsikkal szemben.

⁸ Egy ilyen rendszer általában decentralizált támogatási politikát követ, vagyis a K+F intézmények széles körét részesíti támogatásban. Célkitűzései között nagyszámú iparág technológiai fejlődése szerepel, továbbá jelentős erőforrásokat allokál az innovatív kis- és középvállalatoknak és az újonnan induló high-tech vállalkozásoknak.

Vegyünk például három országtípust, amelyek a fenti paraméterek mindegyikében eltérnek egymástól! (A valóságban természetesen nincsenek „tisztá” típusok, csupán jellemző példák.)

1. Az egyik országban az innovációk zömét belföldi tulajdonú pénzügyi csoportok (vagy egy-egy finanszírozó bank) köré szerveződött tőkeerős nagyvállalatok adják, amelyek tevékenysége egy-két technológiaigényes iparágban koncentráldik,⁹ és az innovációk néhány, jól körülhatárolható technológiában jelentkeznek.

2. A másik országban az innovációt generáló gazdasági szereplők köre kiterjedtebb, heterogénabb, csakúgy mint azoknak a technológiáknak a köre, amelyben jelentős innovációk születnek. Az innovációk zömét belföldi tulajdonú kis- és középvállalatok adják, amelyek ugyanakkor hatékony technológiai tanulásra is képesek.¹⁰

3. A harmadik országban a gazdasági teljesítmény és az innovációs tevékenység döntő része a betelepült külföldi működőtőke-befektetők tevékenységére vezethető vissza.¹¹

Ezek után vegyünk sorra néhány olyan kérdést (messze nem a teljesség igényével), amelyet a technológiapolitika döntéshozói mérlegelnek.

1. Célravezető-e a technológiai specializáció támogatása? Koncentráljon-e a technológiapolitika csupán néhány kulcsfontosságúnak tekintett iparág technológiai fejlesztésére, vagy „virágozzék minden virág”, lehetőleg minél több arra érdemes cég kapjon támogatást, minél többféle ágazatban?

2. A szűkös erőforrások döntő részét a meglévő cégek kutatás-fejlesztési tevékenységének támogatására célszerű-e fordítani, vagy inkább a technológiaigényes szektorokban új vállalkozások megjelenésének támogatására?

3. Az erőforrások mekkora hányadát célszerű saját, hazai kutatás-fejlesztésre, annak támogatására fordítani, és mekkora részét a technológiai tanulásra, a diffúzió elősegítésére, az abszorpció érdekében végzett K+F tevékenységre?

Az erőforrások koncentrállása, technológiai prioritások kialakítása és az adott prioritási körbe illeszkedő, a feltételeknek megfelelő vállalatok tanulásának, innovációgenerálásának erőteljes állami támogatása az első típusnál vezet nagyobb valószínűséggel eredményre. Ennél az országtípusnál értelemszerűen adódik a K+F generálás és -kommercializálás támogatásának, a K+F finanszírozás fejlesztésének, valamint a diffúzió támogatásának célkitűzése. A tudomány és a termelés közötti hídképző intézmények fejlettsége, politikájának eredményessége erőteljesen befolyásolja a versenyképességet.

⁹ Jó példa Dél-Korea (*Jung-Imm*, 2002). Amennyiben a „néhány jól körülhatárolható technológiára szorított innovációs tevékenység” korlátozó paraméterét feloldjuk és diverzifikáltabb innovációs tevékenységet tételezzünk fel, jó néhány fejlett ország is ebbe a csoportba kerül, például Németország, Franciaország, Japán. Amennyiben a „pénzügyi csoportok köré szerveződött vállalatok” paramétert változtatjuk meg, vagyis azt tételezzük fel, hogy a vállalati működés és az innovációk finanszírozása alapvetően nem hitelalapú, hanem egyéb tőkepiaci finanszírozással (vállalati kötvény, részvény stb.) történik, akkor az angolszász vállalatirányítási modellekkel jellemezhető országok kerülnek ebbe a csoportba. Mint ebből is kiténik, a fent felsorolt három országtípus messze nem fedi le a lehetséges típusokat: finomító paraméterekkel még számos további csoportot képezhetünk, amelyek esetében a technológiapolitikai és intézményi következtetések módosulnak. A fenti felsorolás mindössze néhány kiragadott példa annak érzékeltetésére, hogy a nemzeti innovációs rendszer intézmény- és eszközrendszere az országsajátosságokkal kölcsönhatásban áll, és eszerint képes erőteljesebb vagy gyengébb hatást kifejteni.

¹⁰ Jó példa Tajvan (*Jung-Imm*, 2002), ahol Dél-Korea mellett a legnagyobb ütemben növelték a kilencvenes években az Egyesült Államokban bejegyzett szabadalmaik számát. A növekedés különösen az információs technológiai szektorban erőteljes. Ebben a szektorban, az USA-ban bejegyzett szabadalmak tekintetében e két ország a kilencvenes évek közepén megelőzte az Egyesült Királyságot és Németországot egyaránt (*Albert és szerzőtársai*, 1998). Tajvan komoly eredményeket könyvelhet el a járműipari technológiák és az új anyagok kutatása terén is.

¹¹ Délkelet-Ázsiánál maradva jó példa Malajzia és Thaiföld.

A technológiaigényes ágazatokra koncentrálo vállalkozásösztönzés és az erőforrások decentralizálása várhatóan inkább a második típus esetében vezet eredményre. Míg a második országtípusban a külső technológia abszorpcióját és diffúzióját leginkább a licencvásárlás és a fejlett technológiát megtestesítő termelőberendezések vásárlásának támogatásával lehet elősegíteni, a harmadikban az abszorpciót megkönnyítő hazai kutatás-fejlesztést célszerű inkább ösztönözni. (Csupán aránykülönbségekről van szó!) A harmadik típusnál ugyanis a technológiai fejlődés fő csatornáját a kívülről érkező megtestesült és nem megtestesült technológia abszorpciója és fokozatos továbbfejlesztése, vagyis a *technológiai tanulás* és a fokozatos innováció jelenti. A harmadik országtípusnál a technológiai fejlődés másik csatornáját a kapcsolódó, támogató iparágak képezik (beleértve a szolgáltatásokat is), amelyek esetében a NIS intézményrendszerének a hálózatosodásukhoz szükséges technológiai tanulást kell elősegítenie.

A saját, önálló (nem abszorpciót elősegítő) K+F generálás mutatóinak javulását célul kitűző technológiapolitika és az ezt elősegítő NIS-intézmények tevékenysége rövid távon kevésbé lesz eredményes a harmadik országtípus esetében. Mindez, ismételjük újra és újra, természetesen nem azt jelenti, hogy saját, önálló K+F-re, illetve ennek ösztönzésére ne lenne szükség,¹² pusztán a hangsúlyok térnek el (térjenek el!) az egyes országtípusokban.¹³ A nemzeti innovációs rendszer sajátosságai és az országsajátosságok közötti összhang megteremtése tehát nem eszköz- és intézményrendszerek közötti *választás*, csupán arányok kérdése.

Mint a fenti példából kiderül, a kiindulási feltételek sokfélesége azt bizonyítja, hogy nem létezik az innovációs rendszernek olyan modellje, amelynek minél több elemét átvéve, amelyet minél jobban megközelítve az egyes országok technológiai felzárkózásukat felgyorsíthatnák. A „legjobb modell” feltételezése ellentmondana a nemzeti innovációs rendszer rendszerként való felfogásának, hiszen egy rendszer elemei *egymással kölcsönhatásban befolyásolják a rendszer működését*, márpedig míg egy-egy NIS bizonyos elemei könnyen átvehetők és átültethetők egy harmadik ország gyakorlatába, más elemei csak a rendszer összes többi elemével együtt képesek kedvező hatást kifejteni.

Néhány példa a „technológiai rendszer – nemzeti innovációs rendszer” összefüggésre

Ha nem országsajátosságokból, hanem egyes termékek jellegzetességeiből, pontosabban az adott termékre (termékcsoportra) jellemző technológiai rendszerek sajátosságából indulunk ki, hasonló következtetésekre juthatunk. Az informatikai szektoron belül maradvá: más típusú innovációs rendszerre van szükség (de legalábbis az innovációs rendszer más elemeire) a PC-összeszerelési tevékenység meghonosításához, felfejlesztéséhez, az adott szektorban tevékenykedő gazdasági szereplők kompetitív előnyeinek erősítéséhez – másra, ha az informatikai hardvergyártás fejleszteni kívánt szakágazata

¹² Sőt, az utóbbi években több tanulmány is adatokkal szemlélteti, hogy bizonyos fejlettségi küszöb felett, amennyiben célirányos technológiapolitikájuk ezt megfelelően támogatja, az addig főként a külső technológia abszorpciójára képes országok beléphetnek az önálló innovációgenerálásra képes országok körébe (*Chui és szerzőtársai*, 2001; *Choung és szerzőtársai*, 1999; *Hobday*, 1994; *Hobday és szerzőtársai*, 2001).

¹³ A gazdaság- és technológiapolitika akkor szembesül azzal, hogy erőfeszítéseik más országokkal összehasonlítva csekély mértékben „térülnek meg”, érnek el kemény mutatókkal is számszerűsíthető gazdasági hatást, ha azok a bizonyos hangsúlyok rossz helyen vannak. Például, ha az ún. harmadik típusú országokban hatalmas volumenű ráfordításokkal a saját K+F generálást ösztönzik, az önálló K+F intézményekre és kevésbé a transzferintézményekre helyeznek súlyt, vagy ha olyan technológiai rendszerű termékek esetében ösztönzik a kutatás-fejlesztést, ahol a kommercializálás támogatása lenne súlyponti kérdés stb.

nem végtermék-összeszerelést, valamelyik végtermék egyik alrendszerét, például a me-revlemez jelent, és másra, ha a gazdaság- és technológiapolitika a szoftverfejlesztés versenyképességét kívánja megalapozni.

A PC-összeszerelés alapvetően betanított munka, amely nem igényli az alkatrészekben megtestesülő technológiai tudás elsajátítását. A külföldi működőtőke-befektetők telephelydöntéseit így alapvetően árverseny-képességi megfontolások befolyásolják. Nem várható, hogy a transzferált termelőberendezések, illetve a termelőtevékenység know-how-jának átadása jelentős technológiai diffúziót indítson el, és a tapasztalatok szerint a helyi beszállítás, így a helyi hozzáadott érték is meglehetősen alacsony szinten marad (*Belderbos és szerzőtársai*, 2001).

A PC-összeszerelési tevékenység kapcsán szóba jöhető innovációtípus a termelési költségek csökkentését vagy/és az átfutási idő rövidítését célzó eljárásinnováció. A kiemelkedő helyi eljárásinnovációs potenciál ugyan nem befolyásolja közvetlenül a befektetők telephely-megfontolásait, de erősíti a már működő külföldi érdekeltségű cégek helyi gazdasági beágyazottságát. A nemzeti innovációs rendszer ugyanakkor csupán közvetve, a képzési ráfordítások növelésével képes az eljárásinnovációs potenciált erősíteni, mindez inkább a működő tőkét fogadó cégek, a vállalkozó leányvállalatok (*Birkinshaw*, 2000) kompetenciájába tartozik.

A személyi számítógép ún. nyílt technológiai rendszer (*Hung – Whittington*, 2000), vagyis moduláris felépítésű és bárhol megvásárolható sztenderd komponensekből, al-rendszerekből összerakható. Az iparág rendkívül diverzifikált, a belépési korlátok viszonylag alacsonyak, a versenyben nagyszámú gazdasági szereplő vesz részt.

Három olyan modernizációs stratégiátípus képzelhető el, amelybe remekül illeszkedik a nyílt technológiai rendszerű termékekre való szakosodás. A PC és egyéb moduláris felépítésű, komplex, nyílt technológiai rendszerű termékek összeszerelésére (végtermékgyártásra) való szakosodás azoknak az országoknak kedvező, amelyek fő kompetitív előnyét az alacsony munkaerőköltségek képezik, és ezzel vesznek részt a működőtőke-befektetésekért, illetve az OEM-megrendelésekért¹⁴ folytatott globális versenyben. *A nemzeti innovációs rendszernek azok az elemei erősítik a PC-összeszerelés versenyképességét, amelyek a gyártási, a termelési képességet segítik, vagyis a transzferált technológia mesterfokon történő elsajátítását és a fokozatos eljárásinnovációkat támogatják.*

A nyílt technológiai rendszerű termékek gyártása rövid-, esetleg középtávon az importhelyettesítő iparosítás stratégiáját folytató országoknak, illetve az importtal versenyezni kívánó belföldi cégeknek is „megélhetést biztosít”, hiszen mivel az összeszerelési tevékenységhez nem kell különösebb szaktudás, a komponensek pedig beszerezhetők, esetleg „visszafejthetők” (reverse engineering) – a márkás termékekkel megegyező funkciót ellátó klónokkal a piac egy részét meg lehet szerezni.

A nyílt technológiai rendszerű termékek kedvező szakosodást jelentenek a fejlett technológiát képviselő termékek házi készítésű változatainak elkészítésére (reverse engineering-re) képes, majd az eredeti márkák gyártóit agresszív exportstratégiával kiszorító országok számára is. Ez utóbbi stratégia sikeréhez *a nemzeti innovációs rendszerek utánzást, rugalmasságot és az „azonos stratégiát, de jobban” elvénél*¹⁵ *megvalósítását segítő elemei* képesek hatékonyan hozzájárulni. Ami a rugalmasságot illeti, *Hung –*

¹⁴ OEM (original equipment manufacturer): eredeti alkatrészyártó vagy eredeti gépösszeszerelő, aki a számítástechnikai elektronikai iparban multinacionális vállalatok számára gyártja azokat a termékeket, amelyeket a multik a saját márkanevük alatt értékesítenek.

¹⁵ Hadászati példával élve, ha két hadsereg a nyílt terepen összecsap (azonos stratégia), az erősebb, vagyis a számosabb vagy jobb fegyverekkel rendelkező fog győzni. Ha azonban az egyik eltérő stratégiát választ (például a házak fedezékéből ki-kicsap az ellenségre, vagy taktikai visszavonulás közben hátulról bekeríti azt stb.), a jobb stratégiát követő fél fog győzelmet aratni.

Whittington [2000] tanulmánya bemutatja, hogy az erőforrásokat koncentráló, fejlesztési prioritásokat kialakító és a prioritásokba illeszkedő cégeknek, elsősorban a nagyvállalatoknak komoly támogatást nyújtó nemzeti innovációs rendszerek – mint amilyen a dél-koreai NIS – „elvéreztek” a rugalmas reakciót, a kis- és középvállalatokat és magát a vállalkozást támogató tajvani rendszerrel szemben, mielőtt a PC-szektorban az XT-kompatibilis termékeket kiszorították az AT-kompatibilis PC-k. A dél-koreai cégek nagy volumenű beruházásokat hajtottak végre az XT-kompatibilis termékek gyártásának fejlesztése érdekében, és „beragadtak” az elavuló technológiába, míg a rugalmas tajvani cégek könnyebben tudtak váltani.

A számítógépes merevlemeznek – mint egy komplex, moduláris felépítésű termék, komoly technológiai tudást megtestesítő alrendszerének – a technológiai rendszere a PC-összeszereléssel összehasonlítva eltérő sajátosságokat mutat. A merevlemezgyártásra oligopolisztikus piacstruktúra jellemző, nincsenek önálló lokális szereplők. A merevlemez-gyártás kiemelkedően K+F igényes, globális iparág, a skálahatékonyság szerepe jelentős. A gyártáshoz speciális, jelentős fizikai tőkét megtestesítő termelőberendezésekre van szükség. A merevlemezgyártást így nagyobb fokú vertikális integráció jellemzi, mint a végtermék-, a PC-összeszerelést.

A merevlemezgyártásra történő szakosodás a külföldi működőtőke-befektetések segítségével hálózatosodásos modernizációt (Szalavetz, 2003) végrehajtani kívánó, kiemelkedő abszorpciós potenciállal, gyártási, termelési és eljárásinnovációs képességekkel rendelkező országok számára ideális. Ha a nemzeti innovációs rendszer intézményei és eszközei ez utóbbi képességeket erősítik, ezzel várhatóan eredményesen segítik elő a külföldi befektetők helyi elkötelezettségének növekedését. Ha ezzel szemben az intézmények az iparági kutatásokat és az önálló designkialakítási képességet próbálják ösztönözni, vagyis „nemzeti gyártást” akarnak kialakítani, az erőfeszítések várhatóan – függetlenül azok nagyságrendjétől – eredménytelenek lesznek.

A merevlemez technológiai rendszerével sok tekintetben épp ellentétes sajátosságokkal rendelkeznek, és ennek megfelelően eltérő cél- és eszközrendszerrel működő innovációs rendszer körülményei közepette „virágozhatnak” az olyan, összetett feldolgozóipari részegységekből és szolgáltatási elemekből álló, többfajta technológiát ötvöző, komplex rendszert alkotó termékek, mint például a repülőgépek fedélzeti rendszerei, az erőművi berendezések, a mobiltelefon-hálózatok infrastrukturális rendszerei, biztonságtechnikai, épületautomatikai rendszerek stb.¹⁶ Ennek a „termék”- (pontosabban üzleti megoldás-) típusnak az alapvetően moduláris technológiai rendszerében a technológia fejlődése erőteljesen kumulatív. A hierarchikus koordinációt biztosító vertikális integráció helyett inkább a hálózati koordináció jellemző. A legfontosabb technológiai impulzusok a beszállítóktól, más iparágak fejlesztéseiből és a megrendelőktől egyaránt származhatnak. Ennek megfelelően a rendszert összeállító vállalati hálózat tagjai közötti kapcsolatrendszer minősége éppúgy a versenyképesség kulcsa, mint az egyes alrendszerekért felelős hálózati tagok technológiai szintje és innovációs potenciálja. A „termékek” erősen marketingorientáltak – a marketingjük területén megvalósított kreatív megoldá-

¹⁶ Ez a „termékcsoport” az új üzleti modell értelemben felfogott „új gazdaság” egyik legjellegzőbb és rendkívül gyorsan felfutó kereslettel rendelkező csoportja. A szakirodalom részben a fenti mennyiségi hatások következtében figyelt fel a jelenségre. Másrészt a kutatók azért kezdtek önálló témakörként foglalkozni a komplex rendszerekkel (Complex Products and Systems = CoPS), mert mind a szolgáltatások, mind a feldolgozóipar számos szegmensében ez a (möglegyetesen heterogén) termékcsoport adja a keresletvezérelt technológiai fejlődés legnagyobb hajtóerejét. A témáról lásd *Hobday és szerzőtársai* [2000] irodalmi áttekintését, továbbá a *Research Policy*, 2000/7–8-as, ennek a témának szentelt különszámát, valamint az SPRU kutatóintézetrel együttműködő Centre for Complex Product Systems (<http://www.cops.ac.uk/index.html>) tevékenységét.

sok versenyképességi szerepe egyenrangú a termékfejlesztés területén megvalósított kreatív megoldásokéval.

A fenti jellemvonásokkal rendelkező technológiai rendszereknek leginkább az abszorpciót és a diffúziót támogató innovációs rendszerek felelnek meg,¹⁷ amelyek (a kumulativitás miatt) hosszabb távon is képesek jelentős volumenű erőforrásokkal támogatni az iparági kutatásokat, és azok diffúzióját, amelyek a rendszerintegrációs képességeket ösztönzik, és a kommercializáláshoz is megfelelő segítséget nyújtanak.

A szoftverek technológiai rendszerében – a PC-összeszerelés rendszeréhez hasonlóan – az erőteljes verseny és a nagyszámú, heterogén gazdasági és piaci potenciállal rendelkező szereplő szintén a jellegzetes vonások közé tartozik. Ami a kommercializálást illeti, a legtöbb szoftverfejlesztési tevékenység esetében rendkívül fontos a hálózati kapcsolatokra épülő bizalom. A hálózatosodást a szoftverek többségének moduláris felépítése is elősegíti, csakúgy mint az a tulajdonságuk, hogy az iparágak közötti és a szektorközi technológiai spillover-hatásnak (vagyis annak a folyamatnak, ahogy az egyes iparágakban kifejlesztett technológia más iparágakba is átgyűrűzik, azokat is megtermékenyíti) a szoftverek a fő hordozói. Amennyiben a nemzeti innovációs rendszer a szoftverek technológiai rendszerének sajátosságaiból fakadó követelményekhez kíván alkalmazkodni, a hídképző (ipar-egyetem) intézmények és az iparágak közötti interakciót, a technológia szektorközi diffúzióját elősegítő intézmény- és eszközrendszer kulcszerepet kell, hogy kapjon a rendszeren belül.

A fejlesztést követő kommercializálás ugyanakkor nem csupán vállalati hálózatokon belül képzelhető el. A szoftverfejlesztés kommercializálásának növekvő jelentőségű csatornája a szabadpiaci értékesítés. A jelentős fix és csekély változó költségű dobozott szoftverek esetében a tevékenységben rejlő növekvő hozadék ígéretét akkor lehet valóra váltani, ha a technológiapolitika a kommercializálást erősítő elemekre helyezi a hangsúlyt. Ha a nemzeti innovációs rendszerek egyoldalú kutatás-fejlesztési orientációt mutatnak, vagyis az alkalmanként a fejlesztési költségeket is messze meghaladó költségvonzatú és egészen más képességeket igénylő kommercializálást nem támogatják, ennek háttérintézményeit és ösztönzőrendszerét nem fejlesztik, akkor könnyen előfordulhat, hogy az önmagában kiemelkedőnek számító K+F potenciál léte nem jár kézzelfogható gazdasági eredménnyel.

A magyarországi nemzeti innovációs rendszer átalakulása és az információs technológiai forradalomra alapozott felzárkózás

Az alábbiakban néhány érvvel bizonyítani igyekszem, hogy bár az informatikai ipar iparági életciklusának kezdeti, expanzív időszakában a magyar gazdaságpolitika sikerral menedzselte az informatikai feldolgozóipari specializálódást, a ciklus jelenlegi konszolidációs szakaszában már változtatásokra volna szükség a gazdaság- és technológiapolitikai célkitűzésekben és az intézményrendszer működési módjában ahhoz, hogy a magyar gazdaság modernizációs eredményei fenntarthatók maradjanak.

Tekintsük át a sikertényezőket és a szükséges változások irányát!

Az információs technológiai hardverrel, a gyártástechnológiával és a termékekkel kapcsolatos tudás halmozódása, érése, sztenderdizálódása szerencsésen esett egybe az átalakuló országok világgazdasági nyitásával, az ide irányuló külföldi működőtőkebefektetések megélénkülésével. A termékéletciklus sztenderdizálódási szakaszában a fejlesztők már nem a vezető design kifejlesztésének versenyében vesznek részt:

¹⁷ Ilyen például a német rendszer *Siebert – Stolpe* [2001].

A termékinnováció helyett a sztenderdizált termékek termelési költségeinek leszorítása érdekében végzett eljárásinnováció kerül előtérbe.

Az eljárásinnováció nem pusztán a gyártástechnológia fejlesztését jelenti. Az eljárásinnovációk két irányból járulnak hozzá a termelékenység emelkedéséhez és a költségek leszorításához. Az egyik közismert cél a gyártástechnológia hatékonyságának növelése. Az eljárásinnovációk másik célkitűzése a gyártó berendezések és az azokat kezelő munkások közötti interfész egyszerűsítése, annak érdekében, hogy a bonyolult, tudásigényes termékek gyártására viszonylag alacsony képzettségű munkások is képesek legyenek. A feldolgozóipari tevékenység néhány könnyen betanítható műveletsorra: „gombnyomásra”, a számítógépek által kiadott paraméterek ellenőrzésére, és hiba esetén néhány, jól kodifikált beavatkozástípusra egyszerűsödjön.

Közgazdasági közhelynek számít, hogy radikális technológiai váltások idején a munkaerő-kereslet szerkezete átrendeződik, a magasan kvalifikált munkaerő iránti igény növekedése együtt jár a képzetlenek iránti kereslet drámai csökkenésével (skill-biased technological change). Kevésbé ismert azonban (lásd erről: *Sanders*, 2002), hogy az életciklus sztenderdizálódási szakaszában, tehát amikor az eljárásinnovációk segítségével a radikális innováció eredményeként létrehozott termék gyártástechnológiája és a technológiát kezelő munkások közötti interfészek leegyszerűsödtek – ismét növekedni kezd a kereslet a kevésbé képzett munkaerő iránt. *Sanders* a képzett és képzetlen munkaerő iránti kereslet modellezésével az eddigi kereskedelmi megközelítésektől eltérő szempontból közelíti meg, illetve próbálja alátámasztani a termékéletciklus-modellt (*Vernon*, 1966; *Grossman – Helpman*, 1989).

*Sanders*nek a képzett munkaerő iránti kereslet ciklikus modelljét felvázoló gondolatmenetét követve és Magyarországra alkalmazva, azt állíthatjuk, hogy az eljárásinnovációk eredményeként egyszerűsödött interfészek lehetővé tették, hogy a képzettség és tanulási képesség tekintetében a fejlett országok munkaereje és a legolcsóbb bérű, legkevésbé fejlett országok munkaereje között elhelyezkedő („köztes”) hazai cégek is bekapcsolódhassanak az informatikai hardver gyártásába.

Az életciklusmodell, mint ahogy ezt a legutóbbi évek fejleményei (az elektronikai és informatikai hardvergyártók egy részének kivonulása Magyarországról) mutatják, nem kétfázisú. Az innovatív „Észak” és az utánzó „Dél” hagyományos megközelítése helyett a valóságot a többfázisú fejlődés és növekedés modelljei közelítik meg inkább (Lásd erről: *Arnold*, 2003), amelyekben nemhogy az egyszerű költségalapú (az alacsony tényező-költségekre építő) stratégiák nem garantálnak fenntartható versenyképességet, de gyakran az eljárásfejlesztési képességet is magában foglaló termelési technológiai képesség állandó fokozatos fejlesztése sem. A technológiai ciklus érett szakaszában, a „köztes” országok versenyképessége már nem lehet kizárólag termelési technológiai képességalapú.

A ciklus érett szakaszában már a „köztes” országok számára is az információs technológia magas technológiai komplementaritásának¹⁸ kihasználása, az erre alapozott innovációs képesség jelent modernizációs húzóerőt. A gazdaság további modernizálódását elsősorban az mozdíttja elő, ha az informatikai szektor technológiai vívmányait más szektorokban is alkalmazzák. Egyrészt az informatikai feldolgozóiparon kívüli iparágak termelőberendezéseinek hatékonysága nő meg az információs technológia vívmányainak felhasználása, beépítése következtében, másrészt a tudásalapú szolgáltatások gazdasági szerepe erősödik, harmadrészt az egyes iparágak és szolgáltatások közötti új típusú és a

¹⁸ *Bresnahan és Trajtenberg* [1995] nyomán *magas innovációs komplementaritás* alatt azt értem, hogy a technológia erősíti az iparágak közötti technológiai kapcsolatokat, másképp fogalmazva: számos kapcsolódó szektor innovációs potenciálja azáltal emelkedik, hogy felhasználják ezt a technológiát.

korábbiaknál intenzívebb interakciókból származó externáliák növelik a versenyképességet.¹⁹

A technológiai ciklusnak ebben a szakaszában a „köztes” országokban is gyorsan növekszik a képzett munkaerő iránti kereslet.

Miként alkalmazkodott a magyarországi innovációs intézményrendszer és a technológiapolitika a többfázisú fejlődés követelményeihez?

A globális integrálódás és a csúcstechnológiai iparágakba irányuló működőtőke-beáramlás első időszakában a magyarországi nemzeti innovációs rendszer – amely ekkor még szovjet mintára, az innováció lineáris modelljét alapul véve, egyoldalúan K+F és azon belül is alap kutatás-orientált volt – a káosz jeleit mutatta. Az addig kizárólagosan használt mennyiségi mutatók tükrében a hazai kutatás-fejlesztés leépülése megállíthatatlannak tűnt.²⁰

Az innovációs rendszer pénzhiánnyal küszködő dezorganizált – és a vállalati kutató laboratóriumok megszűnése, akadémiai, egyetemi kutatóhelyek leépülése következtében állandóan csökkenő számú szereplővel rendelkező – „felvilága” alatt mikroszinten gyorsan haladt előre a rendszer átalakulása, modernizálódása. Az innováció korábban kizárólagos forrásának tekintett kutatás helyett előtérbe került a termelés, a csinálva tanulás és az abszorpció. Ennek megfelelően, az innovációs rendszer szereplőinek köre kibővült, az innováció fogalma átalakult.

A saját szerepét kereső tudomány- és technológiapolitika a maga szűkös eszköztárával kezdetben igen kevésbé volt képes ezt a folyamatot ösztönözni. Hiányoztak vagy nem kielégítően működtek az abszorpciót, a diffúziót és a technológiai tanulást elősegítő transzferintézmények. Csáki [1997] megfogalmazása szerint:

„John H. Dunning klasszikusnak mondható tankönyvében (Multinational Enterprises and the Global Economy, Reading, MA, Addison Wesley, 1993) hús pontban foglalja össze, mik »A tőkefogadó ország kormányának lehetőségei a technológiatranszfer hasznának maximálására«. Az első pont kétségtelenül egyszerű: „Do nothing.” Ezt kétségtelenül megvalósítottuk a rendszerváltás óta eltelt hat-hét évben (meg az ezt közvetlenül megelőző időszakban), most már elkerülhetetlen lenne kipróbálni néhányat a tizenkilenc további lehetőségből is.” (88. o.)

Bár a kilencvenes évek második felében Csáki már joggal rója fel a laissez faire egyoldalúságát, az évtized első felében a „jóindulatú be nem avatkozás” volt a nemzeti innovációs rendszer átalakulását és későbbi szerves fejlődését leginkább előmozdító politika.

A kilencvenes évtized első felében a magyarországi technológiai fejlődés a „külföldi működőtőke-befektetésekkel megvalósított technológiatranszfer – vállalati tanulás és technológiai képességfelhalmozás – technológia-abszorpció” kulcsszavak sorvezetője mentén leírható, a piaci kezdeményezésű (külföldi működőtőke-befektetők technológiatranszfereire visszavezethető) termelési képességekhez kötődő technológiai fejlődés története volt.

¹⁹ A fenti előrejelzés igazságtartalmát rendkívül veszélyes módon fedi el az a tény, hogy mindez csupán hosszabb távon igaz. Rövid távon a gazdasági növekedés a feldolgozóipari kibocsátással és ezen belül az információ technológiai hardver kibocsátásának alakulásával mutat igen szoros korrelációt (Szalavetz, 2001). Vagyis azt tapasztalhatjuk, hogy a gazdasági növekedést a tudásgazdaságban is, a legfejlettebb országokban is a materiális feldolgozó tevékenységek extenzív bővülése és az ezt elősegítő tőkefelhalmozás lódtítja meg.

²⁰ Bár akadtak elemzők (Laki, 1999; Szalavetz, 1999), akik hangsúlyozták, hogy az innovációs és a reálfolyamatok értékelésekor új, nem kizárólag a nemzetközi összehasonlításokban használatos kemény, könnyen számszerűsíthető mutatókra alapozott megközelítésre is szükség lenne, a tudomány- és technológiapolitika döntéshozói és a gazdaságkutatók körében elterjedt közvélekedés volt a „szétesés”, „összeomlás” érzése. Erről az időszakról, a rendszer „szétesését” kísérő vitákról dokumentumértékű összefoglalót ad Tamói [1997] kötet.

Az évtized második felében a vállalatok kutatás-fejlesztési tevékenysége, vagyis az innovációs tevékenységnek a nem pusztán a transzferek sikeres abszorpciójához elengedhetetlen eleme is lassan növekedésnek indult. Új típusú mikroszintű szereplők (kis K+F vállalkozások, egy-egy világcég helyi leányvállalatához kötődő, újonnan alakult egyetemi kutató laboratóriumok, szoftverfejlesztő cégek, designirodák) jelentek meg az innovációs rendszerben. Az évtized végén a vállalati kutatóintézetek leépülésének tendenciája is megfordult, új vállalati kutatóhelyek jöttek létre egyre bővülő feladatkörrel és személyi állománnyal.

A kedvező fejlemények továbbra sem az innovációs rendszer makro- és mezoszintű²¹ szereplői fejlődésének, tevékenységének köszönhetőek elsősorban. A beruházásvezérelt technológiai fejlődést és növekedést követő innovációvezérelt növekedés (Porter, 1990) csirái, nem elsősorban a K+F szféra és az eredményeket felhasználó, commercializáló gazdasági szereplők közötti hídképző intézmények tevékenysége, illetve a tudáspolitikai alapkutatást ösztönző intézményeinek tevékenysége eredményeként jelentek meg, hanem a Magyarországon tevékenykedő multinacionális vállalatok és néhány hazai közepes és nagyvállalat üzleti, stratégiai lépéseinek következményeként. Így a fejlődés mozgatórugóját piaci és nem elsősorban tudomány- és technológiai politikai motivációk képezték.

Természetesen nem tagadjuk, hogy a tudomány- és technológiai politika részéről is számos, kedvező hatással járó kezdeményezésre került sor: multinacionális vállalatok számára kiírt, helyi K+F laboratórium telepítését ösztönző pályázatokra, az OMFBI Integrátori pályázatára, Kooperációs Kutatóközponti pályázatra, a GM integrátori ipari park pályázatára stb. – csupán azt állítjuk, hogy ezekre az ösztönzőkre szánt források volumene eltörpült a K+F tevékenységet is felvállaló, vagy az ígéretes K+F szervezeteket, cégeket felváltó, azok tevékenységét bővítő nemzetközi vállalatok ráfordításai mellett.

Mára ugyanakkor, amikor az információs technológiai ipar, az információs technológiai hardver gyártása erősen költségérzékeny, érett iparággá vált, a külföldi működőtőke-befektetők informatikai szektorba irányuló beruházásaira alapozott felzárkózás és modernizáció húzóereje gyengébb, mint a technológiai ciklusnak az érésbe, sztenderdizálódásba átforduló szakaszában. A hosszabb távon fenntartható modernizációs eredményeket biztosító szektor- és iparágközi diffúzió előmozdítása, illetve az innovációvezérelt növekedési modellre történő áttérés követelményei elengedhetlenné teszik a technológiai politika eddiginél aktívabb szerepvállalását.

Mindez természetesen nem járhat a gazdaság- és technológiai politika stratégiai prioritásainak alapvető átrendeződésével. Számot kell vetni azzal, hogy a magyarországi gazdaság- és technológiai politika még az információs technológiai iparágak életciklusának jelenlegi szakaszában sem engedheti meg magának, hogy alapvető célként a szektorközi technológiai diffúziót elősegítő és a tudásgazdaság követelményeihez alkalmazkodó immateriális beruházásokat, immateriális vállalati funkciók ösztönzését jelölje meg. Az alapvető cél és technológiai politikai feladat továbbra is a materiális beruházásokra, mégpedig a technologiaigényes iparágakban eszközölt beruházásokra visszavezethető növekedés, technologiafejlődés és hatékonyságjavulás, illetve ennek ösztönzése. A materiális gazdasági sikermutatókat: a gazdasági növekedést, az exportot és a foglalkoztatást ugyanis továbbra is a materiális feldolgozó tevékenységek extenzív bővülése és az ezt elősegítő tőkefelhalmozás alakítja a leglátványosabban.

A technologiaigényes szektorokba áramló működőtőke-befektetések és az erre alapozott kibocsátás- és exportnövekedés ösztönzése nem csupán a felzárkózó, de a fejlett

²¹ Az innovációs rendszer mezoszintű szereplői alatt a regionális innovációs rendszereket, azok szereplőit értem.

országok iparstratégiai prioritásai között is előkelő helyet foglal el. A *fejlett országok és Magyarország ösztönzési politikája között az egyik fő különbség, hogy míg Magyarország döntően kínálatorientált stratégiát alkalmaz, a keresletorientált stratégia szerepe források híján viszonylag gyengébb – a fejlett országokban a keresletorientált stratégia hangsúlyosabb szerepet játszik.*

A kínálatorientált stratégia exogén tényezők mozgósításával, külföldi befektetők letelepedési és termelési feltételeinek javításával (infrastrukturális fejlesztésekkel és a befektetőknek nyújtott különféle kedvezményekkel) igyekszik egy-egy ország fejlődését felgyorsítani, a kibocsátás növekedését elősegíteni. A keresletorientált stratégia ezzel szemben a technológiaigényes termékek, projektek iránti belső keresletet ösztönzésével ér el keresletvezérelt technológiafejlődést és – optimális esetben – kibocsátásnövekedést.

Az információs technológia az egyetlen szektor, ahol a „keresletösztönzéses kibocsátásnövelésről” nem a tervgazdaság időszakának katasztrófális következményekkel járt gazdaságpolitikájára²² asszociál az elemző. Az egyes országok és nemzetközi szervezetek által finanszírozott nagyszabású informatikai infrastrukturális programok, az e-government kiépítése, az információs társadalom kiépítéséhez kapcsolódó programok, a digitális szakadék megszüntetése érdekében kezdeményezett ingyenes internet-hozzáférési programok, oktatási, egészségügyi intézmények, művelődési házak és családok informatikai infrastruktúra-beszerzésének, kiépítésének támogatása, finanszírozása, a kis- és középvállalatok informatikai infrastruktúra-kiépítésének, internetes megjelenésének támogatása – és a sort folytathatnánk – mind keresletteremtő hatásúak.

Magyarországon a szűkös fejlesztési források nem tesznek lehetővé a fejlett országokhoz hasonló volumenű, költségvetésből finanszírozott beruházásokat. A keresletteremtő iparstratégiai eszköztár bevetésekor át kell gondolni, hogy vajon a gazdaságitársadalmi jólétet növelő hatásukon túlmenően a programok mely gazdasági szereplők számára teremtenek keresletet. Csupán az import élénkül, vagy a keresletösztönző iparstratégiai eszközök a hazai cégek keresletvezérelt technológiafejlődését is elősegítik? A „hazai” kategóriájába természetesen az országban bejegyzett külföldi érdekeltségű cégek is beletartoznak, annál is inkább, mivel a működőtőke-befektetők telephelyválasztását és helyi elkötelezettségét befolyásoló tényezők közül a helyi kereslet kiemelkedő szerepet játszik.²³

Egyik oldalról tehát továbbra is a beruházásvezérelt növekedés ösztönzése a cél, kínálat- és keresletorientált iparstratégiai eszközökkel. A technológiapolitika új, növekvő jelentőségű feladata, hogy segítse elő az átállást innovációvezérelt növekedésre.

Melyek az új célkitűzés megvalósításának eszközei? Milyen technológiai rendszerekkel jellemezhető iparágakat szükséges a technológiapolitikai prioritáslista élére helyezni?

A magyarországi innovációs rendszer egyik lényegi jellemvonását mutatja, hogy az összes vállalati finanszírozású K+F-en belül a külföldi cégek ráfordításainak aránya 78,5 százalék (!) (volt 1998-ban).²⁴ Ez a kiemelkedően magas arány nem csupán a belföldi tulajdonú cégek relatíve gyenge innovációs aktivitását tükrözi, hanem azt is, hogy Ma-

²² Mihályi [1996] gondolatébresztő, iróniát sem nélkülöző érveléssel cáfolta azt az állítást, miszerint az állam, a szocialista rendszer állama rossz tulajdonos lett volna. „...a vállalatok fölötti gyámkodás nem is elsősorban a költségvetési korlát felpuhításán keresztül érvényesült, hanem oly módon, hogy [...] az állampárt apparátusa [...] éjt nappallá téve – azon dolgozott, hogy legyen felvevőpiaca a megtermelt javaknak.

²³ Gondoljunk a Porter-gyémánt (Porter, 1990) egyik „sarokpontjára”, a kereslet szerkezetére és igényességére, amely a makrogazdasági versenyképéségen túlmenően egy-egy ágazat helyi versenyképességét alapvetően befolyásolja. Lásd még: Reger [1998].

²⁴ Néhány összehasonlító 1998-as adat: Finnország: 13,2 százalék; Franciaország: 16,4 százalék; Portugália 18 százalék (1999); Hollandia: 21, 8 százalék; Írország: 65,6 százalék (1997); Németország: 16,1 százalék (1995); Egyesült Királyság: 30,4 százalék. Az adatok forrása: OECD [2002], Függelék, 18. táblázat, 307. o.

gyarország a kutatás-fejlesztés globalizálódási folyamatának komoly haszonélvezője. A fenti adat arra is utal, hogy a magyarországi nemzeti innovációs rendszer intézményeinek a globális struktúrájú, oligopolisztikus szerkezetű, vertikálisan integrált iparágakban érdemes nagy erővel bekapcsolódni a külföldi működőtőke-befektetésekért folytatott globális telephelyküzdelembe. Ez utóbbi típusú iparágakban érdemes a Magyarországon tevékenykedő működőtőke-befektetőket arra ösztönözni, hogy helyi K+F laboratóriumokat hozzanak létre és érdemes a hídképző intézmények aktivitását fokozni, hogy az egyetemi, illetve akadémiai kutatóintézetekben folytatódó, jelenleg az ipartól még elkülönülő kutatások nagyobb mértékben kapcsolódjanak az adott szektorok iparvállalatainak tevékenységéhez.

Ami a nyílt technológiai rendszerű termékek jellemezte iparágakban a lokális szereplők versenyképességének erősítését illeti, a délkelet-ázsiai országok modernizációs stratégiája Magyarország számára nem járható út. Nem járható Dél-Korea útja, amely részben önálló fejlesztésű, részben utánzott termékekkel a fejlett országok transznacionális társaságaival versengő, önálló szereplőként lépett ki a világg piacra. Ehhez ugyanis a helyi gazdasági szereplőknek technológiai tanulásnál jóval költségesebb és nehezebben megvalósítható piacszerzési, kommercializálási képességekre is szert kell tenniük. A kommercializálási képességek megszerzése és magának a kommercializálásnak a finanszírozása a jelentős gazdasági erőt tömörítő koreai chaebolok esetében járható útnak bizonyult, de az ezeknél nagyságrendekkel kevesebb erőforrásokkal rendelkező gazdasági szereplők esetében nem.

A nyílt technológiai rendszerű informatikai termékek importhelyettesítő céllal történő összeszerelése, belföldi, keleti piacra szánt saját márkák létrehozása szintén zsákutcás fejlődést képvisel, hiszen az ismert, bevezetett márkák gyártói, kiépített terjesztőhálózatuk, kísérő szolgáltatásaik és tőkeerejük révén könnyen kiszorítják az áralapú versenyt folytató, névtelen vetélytársakat.

Nagyobb gazdasági megtérüléssel kecsegtet, ha a gazdaság- és technológiapolitika általános célú, nagyfokú technológiai komplementaritással jellemezhető technológiák fejlesztését, diffúzióját támogatja. Ebbe a körbe tartozik a szoftverfejlesztés, az elektronikai iparhoz nélkülözhetetlen és az iparág hozzáadott értékének jelentős részét képviselő²⁵ mérési és tesztberendezések és módszerek fejlesztése, valamint a stratégiai üzleti szolgáltatások.

Hivatkozások

- Albert, M. B. – Yoshida, P. G. – Opstal D. van [1998]: The new Innovators. Global patenting Trends in Five Sectors. US Department of Commerce, Office of Technology Policy, <http://www.ta.doc.gov/Reports/09111998.pdf>
- Arnold, L. G. [2003]: Growth in stages. Structural Change and Economic Dynamics. Vol. 14, No. 1.
- Belderbos, R. – Capannelli, G. – Fukao, K. [2001]: Backward Vertical Linkages of Foreign manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals. World Development, Vol. 29, No. 1.
- Birkinshaw, J. [2000]: Entrepreneurship in the Global Firm. Sage Publications Ltd.
- Bresnahan, T. F. – Trajtenberg, M. [1995]: General purpose technologies 'Engines of growth'? *Journal of Econometrics*, Vol. 65, No. 1.
- Cairncross, F. [1997]: The Death of Distance; How the communications revolution will change our lives. Cambridge, Mass, Harvard Business School Press.
- Carlsson, B. (Ed.) [1995]: Technological Systems and Economic Performance – The Case of Factory Automation. Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht, London.
- Carlsson, B. (Ed.) [1997]: Technological Systems and Industrial Dynamics. Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht, London.

²⁵ Hazai vállalati interjúk tanúsága szerint (a szerző nem publikált interjúja a TEMIC Hungary Kft. vezetőjével) az elektronikai iparban a mérés és tesztelés a hozzáadott érték 20 százalékát képviseli.

- Carlsson, B. – Jacobsson, S. [1997]: Diversity creation and technological systems: a technology policy perspective. In: *Edquist, C. (Ed.): Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations*. Pinter, London.
- Choung, J.-Y. – Hwang, H. – Hwang, H.-R. [1999]: Co-evolution of technology and institution in the developing countries.
http://www.druid.dk/conferences/summer1999/conf-papers/hwang_choung.pdf
- Chui, M. – Levine, P. – Pearlman, J. [2001]: Winners and losers in a North-South model of growth, innovation and product cycles. *Journal of Development Economics*, Vol. 65, No. 2.
- Csáki Gy. [1997]: Érdemes kutatni? In: *Tarnói [1997]*, 82–88. o.
- Dosi, G. [1982]: Technological Paradigms and Technological Trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, Vol. 11, No. 3.
- Dosi, G. – Freeman, C. – Nelson, R. R. – Silverberg, G. – Soete, L. (eds.) [1988]: *Technology and Economic Theory*. London, Pinter Publishers.
- Grossman, G. – Helpman, E. [1989]: Endogenous Product Cycles. NBER Working Papers, No. 2913, Cambridge, MA.
- Hobday, M. [1994]: Export-led Technology Development in the Four Dragons: The Case of Electronics. *Development and Change*, Vol. 25, No. 2.
- Hobday, M. – Cawson, A. – Kim, S. R. [2001]: Governance of technology in the electronics industries of East and South-East Asia. *Technovation*, Vol. 21, No. 4.
- Hobday, M. – Rush, H. Tidd, J. [2000]: Innovation in complex products and system. *Research Policy*, Vol. 29, No. 7–8.
- Hung, S. C. – Whittington, R. [2000]: Playing by the rules: Institutional Foundations of Success and Failure in the Taiwanese IT Industry. *Journal of Business Research*, Vol. 47, No. 1.
- Itami Hiroyuki [1994]: Learning and Technology Accumulation by Japanese Firms and the Concept of Ba (interactive field). Paper presented at Corporate Change Conference University of New South Wales, Sydney Australia, August 22–24.
- Jung, S. – Imm, K. Y. [2002]: The patent activities of Korea and Taiwan: A comparative case study of patent statistics. *World Patent Information*, Vol. 24, No. 4.
- Laki M. [1999]: A kedvetlen áruvédjegy. *Élet és Irodalom*, január 29.
- Lundvall, B. – Johnson, B. – Andersen, E. S. – Dalum, B. [2002]: National systems of production, innovation and competence building. *Research Policy*, Vol. 31, No. 2.
- Mihályi P. [1996]: Az állami vállalatok helyzete a rendszerváltás forrágában. *Külgazdaság*, Vol. 40, 10. szám.
- Negroponte, N. [1995]: *Being Digital*. New York: Knopf.
- Nelson, R. R. – Winter, S. G. [1982]: *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.
- Niosi, J. [2002]: National systems of innovations are "x-efficient" (and x-effective); Why some are slow learners. *Research Policy*, Vol. 31, No. 2.
- OECD [2002]: *Science, Technology and Industry Outlook, 2002*. Paris, OECD.
- Papanek G. (szerk.) [1999]: *A magyar innovációs rendszer főbb összefüggései*. OMFB, Budapest.
- Perez, C. [1983]: Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social systems. *Futures*, Vol. 15, No. 5.
- Porter, M. [1990]: *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press.
- Reger, G. [1998]: Changes in the R&D Strategies of Transnational Firms: Challenges for National Technology and Innovation Policy. *STI Review*, No. 22, OECD, Paris.
- Sanders, M. [2002]: Product lifecycles and skill-biased technical change. MERIT Research Memoranda, No. 12.
<http://www.merit.unimaas.nl/publications/rmpdf/2002/rm2002-012.pdf>
- Siebert, H. [2000]: *The New Economy — What Is Really New?* Kiel Working Paper, No. 1000.
- Siebert, H. – Stolpe, M. [2001]: *Technology and Economic Performance in the German Economy*. Kiel Working Paper, No. 1035.
- Szalavetz A. [1999]: Technológiatranszfer, innováció és modernizáció – német tulajdonban lévő feldolgozóipari cégek példáján. OMFB, Budapest.
- Szalavetz A. [2001]: Feldolgozóipar és gazdasági növekedés a gazdaság terciarizálódása korában. *Külgazdaság*, Vol. 45, 6. szám.
- Szalavetz A. [2003]: Hálózati szerveződés az „új gazdaságban” a világgazdaság centrumában és azon kívül. *Információs Társadalom*, Vol. 3, No. 2 (megjelenés alatt).
- Tarnói, G. (szerk.) [1997]: *K+F. Gondolatok a kutatásról, fejlesztésről, innovációról*. Irodalom Kft., Budapest.
- Tylecote, A. – Conesa, E. [1999]: Corporate Governance, Innovation Systems and Industrial Performance. *Industry and Innovation*, Vol. 6, No. 1.
- Vernon, R. [1966]: International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2.

A japán pénzügyi válság – okelemzés és kiútkeresés

SZEKERES VALÉRIA

Japánban a buborékgazdaságnak, majd pedig az 1990-es évek pénzügyi válságának kialakulása mögött sokrétű és mélyen fekvő okok húzódtak meg. Szerepet játszottak a pénzügyi és adórendszer szabályozási következetlenségei, a pénzügyi vezetésben rejlő hiányosságok, a túlzott takarékoskodással összefüggő tényezők, a döntéshozatalban bekövetkező halasztgatások, valamint a társadalmi rendszer torzulásai. A válságból való kilábalás így több területen feltételez radikális változásokat, ami elősegítené az egyéni felelősségen alapuló, alulról építkező piacgazdaságot.

Bevezetés

Japánban 1989-ben kezdődött a Heiszei-periódus,¹ amely a jelenlegi Akihito császár uralkodásának időszakát jelöli. A „heiszei” nevet akár általános növekedésnek is lehet fordítani, a valóság azonban rációfolt a várakozásokra. Ugyanis éppen 1989 körülre tehető az az időpont, amikor az országban kedvezőtlen gazdasági folyamatok kezdtek kibontakozni. E válság okai mélyrehatóak és sokrétűek, bár a felszínen kezdetben csupán pénzügyi jelei tűntek fel. Az 1980-as évek második felében a telek- és részvényáraknak a valós gazdasági alapoktól (economic fundamentals) való elrugaszkodása, azaz a buborékgazdaságnak (bubble economy) a kialakulása folytán keletkeztek, illetve tárultak fel azok a súlyos problémák, amelyeket a kormány azóta sem tudott megoldani, hanem éppen ellenkezőleg, látszatcselekvéssel vagy hibás intézkedésekkel tovább gyarapított.

A jelen tanulmány a buborékgazdasággal összefüggő pénzügyi válság lényegét, és ami a tanulságok miatt még fontosabb, a válság indítóokait elemzi, és erre támaszkodva válságmegoldási módokat kínál. A gazdasági visszaesés – az ún. „elveszett '90-es évek” – okainak megértéséhez először az ahhoz vezető fejleményeket, a buborékgazdaságot kell bemutatni. Itt részletezni kell magának a fogalomnak a lényegét is. Ezt követően a válság okainak feltárása következik, amelyhez – éppen az okok sokfélesége miatt – nemcsak közgazdasági, hanem politikai (gazdaságtani) és társadalomszemléleti megközelítés is szükséges, sőt a problémának nemzetközi vetülete is van. A tanulmány a válságból való kiútkereséssel, majd pedig a következtetések felvázolásával zárul.

¹ A japán szavak és nevek átírása a szövegben a magyar kiejtés szabályai szerint történt, kivéve az angol nyelvű referenciára való hivatkozások esetében.

A buborékgazdaság fogalma

Buborékgazdaságnak tágabb értelemben a vagyon (stock), így például az ingatlanok, részvények rendkívüli és tartós áremelkedését nevezik. Közgazdasági értelemben azonban a vagyonár gazdasági alapoktól elrugaszkodott növekedését (vagy csökkenését) jelenti. Egy vagyoni eszköz gazdasági alapárát úgy kaphatjuk meg, hogy (bérlői díj vagy osztalék formájában) a várható jövőbeni összes nyereségét visszakalkuláljuk – általában nominális betéti kamatokkal számolva – a jelenlegi árakra. Mivel azonban a jövőbeni nyereség felbecsülése nagyfokú bizonytalansági tényezőt tartalmaz, az alapárát nem lehet objektíven meghatározni, hanem az jelentős részben függvénye a megszerzett információknak. Így tehát a jövőre vonatkozó információk változásával, több információ nyeresével, adott esetben a cégek üzleti perspektíváinak kedvezőbbé válásával a gazdasági alapárak, adott esetben a részvényárak nőhetnek, ez azonban nem nevezhető pénzügyi buboréknak.

Ezzel szemben, ha lehetőség vagy előrelátható esély van arra, hogy egy vagyontárgyat a vásárolt áránál drágábban adjanak el, és ennek következtében vásárlások sorozata indul el, akkor nagy valószínűséggel a szűk, közgazdasági értelemben vett buborékgazdaság van kialakulóban. Az ilyen ésszerű, racionális megfontolásokon alapuló buborék mögött gyakran áll növekedésben lévő gazdaság, de ugyanakkor kedvezőtlen események vagy hírek ellene hatnak. A szűk értelemben vett buborékhoz vezethet az is, ha a vagyon menedzselője és tulajdonosa között információs aszimmetria áll fenn, és a vagyonkezelő nem a vagyon megtérülése, hanem csupán a befektető kedvező megítélése miatt folytat felvásárlásokat. Az irracionális várakozásokon alapuló buborékgazdaság akkor alakul ki, ha a múltban fennálló ingatlan- vagy részvényárak növekedésére alapozva annak jövőbeni folytatódását várják el a piac szereplői, és ennek fényében határozzák meg befektetői tevékenységüket.

Egy adott gazdasági környezetben a buborékgazdaság jelenségének felismerése komoly nehézségekbe ütközik. És ha a buborékgazdaságot kialakító tényezők egy időben fejtik ki a hatásukat az alapárát felfelé korrigáló mechanizmussal, akkor óriási méretű vagyonár-növekedés alakulhat ki, és az áremelkedésen belül a megfelelő ok-okozati párok meghatározása roppant nehéz feladat. A történések időpontjában ugyanis nem lehet pontosan meghatározni, hogy az áremelkedéseknek mely része tükrözi a gazdasági alapok valós változását, és mely része történik a felfűtött – ésszerű vagy ésszerűtlen – várakozások és erre támaszkodó hitelek miatt. Ahhoz, hogy ilyen helyzetben változás álljon be, viszonylag hosszú távú ellenhatásra van szükség. A szigorító pénzügyi intézkedések elsősorban a várakozások lehűtésén keresztül fejtik ki hatásukat, s a buborékgazdaság lételemeinek, mint például a magas növekedési kilátásoknak a megszűnésével befolyásolják a piac szereplőinek döntéseit.

A buborékgazdaság kialakulása és összeomlása Japánban

Japánban a buborékgazdaság kezdetét általában 1987-re teszik, de akkor már az egész társadalomra kiterjedő „befektetési láz” volt megfigyelhető. A telek- és részvényárak viszont már 1984–1985-től jelentősen megindultak felfelé, és a vagyonnövelésben való gondolkodás már 1981–1983-ban jellemzővé vált (Szugita, 2002. 308. o.). (1. és 2. táblázat.) Az áremelkedés hátterében közvetetten az állt, hogy az USA megszorító pénzügyipolitikájának eredményeként a dollár erősödése fokozta az USA-val szembeni japán kereskedelmi aktívumot, amelyre válaszul több ország egyebek mellett dereguláció és belső keresletnövelés igényével lépett fel Japánnal szemben. A Nakaszone-

kormány erre úgy reagált, hogy jelentős közzállalkozás-fejlesztéseket indított el, valamint az ingatlanberuházásokat ösztönző, támogató lépéseket tett. Ezen kívül az értékpapírizletek fellendítésének irányába is történtek változtatások, amelyek így együttesen megindították felfelé a telek- és részvényárakat.

1. táblázat

Japán gazdasági mutatói

Év	Nominál GDP változása	Fogyasztói árindex változása	Munkanélküliség aránya	Nikkei 225 részvényindex
1982	4,9	2,5	2,5	8 016,67
1983	4,5	1,8	2,7	9 893,82
1984	6,9	2,2	2,7	11 542,60
1985	6,6	2,0	2,6	13 113,32
1986	4,5	0,0	2,8	18 701,30
1987	5,0	0,5	2,8	21 564,00
1988	7,1	0,8	2,4	30 159,00
1989	7,5	2,9	2,2	38 915,87
1990	8,1	3,1	2,1	23 848,71
1991	5,3	2,8	2,1	22 983,77
1992	1,8	1,6	2,2	16 924,95
1993	0,9	1,3	2,6	17 417,24
1994	1,0	0,4	2,9	19 723,06
1995	2,0	-0,3	3,2	19 868,15
1996	2,6	0,4	3,3	19 361,35
1997	1,0	2,0	3,5	15 258,74
1998	-1,3	0,2	4,3	13 842,17
1999	0,2	-0,5	4,7	18 934,34
2000	-0,3	-0,6	4,7	13 785,69
2001	-2,8	-1,0	5,2	10 542,62

Forrás: Cabinet Office, Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications. Nihon Keizai Shimbun (<http://www.boj.or.jp/en/siryo/sk/skeall.pdf>)

Az 1985 szeptemberében az erős dollár kiigazítására létrejött nemzetközi együttműködés, a Plaza-egyezmény hatására a japán fél a Maekava-jelentésben (hivatalos nevén a „Nemzetközi együttműködés érdekében végzett gazdaságszerkezeti kiigazítás kutatócsoportjának jelentése”) 1986 áprilisában nagy belső keresletnövelő programot javasolt. A Plaza-egyezmény következtében 1986 elejétől gyors jenfelértékelődés történt, ami viszont recessziót okozott, illetve a J-görbe² jelenség hatásaként az exportfelfutás miatt a gazdasági súrlódások fokozódtak az USA-val. Ennek hatására többszöri kamatcsökkentést, azaz pénzügyi lazítást hajtott végre a Japán Bank (JB). Bár az 1987. februári nemzetközi Louvre-egyezmény az árfolyamok stabilizálását célozta meg, tovább folytatódott a jen erősödése. Erre egy üdülőfejlesztésre, deregulációra és szerkezet szabályozásra központosító új Maekava-jelentés volt a válasz, mivel a költségvetési forrásfelhasználást elhalasztották a hosszú távú költségvetési bevételek bizonytalansága miatt.

² A J-görbével arra a jelenségre utalnak, amikor a valutafelértékelődést követően bekövetkező nemzetközi versenyképesség-csökkenés ellenére egy bizonyos ideig még növekedik az export, ami nagyrészt tulajdonítható a korábban megkötött exportszerződéseknek.

A japán telekárak változása az előző év megfelelő időszakának százalékában^a

Év	Félév ^b	Nagyvárosi területek	Japán átlag
1982.	I.	5,5	4,7
	II.	4,6	3,5
1983.	I.	4,5	3,0
	II.	5,4	2,5
1984.	I.	6,9	2,4
	II.	7,3	2,0
1985.	I.	8,3	2,6
	II.	14,3	2,7
1986.	I.	21,4	7,7
	II.	25,8	9,7
1987.	I.	35,0	21,7
	II.	28,0	7,4
1988.	I.	19,3	8,3
	II.	24,4	7,2
1989.	I.	27,4	16,6
	II.	30,0	13,7
1990.	I.	20,3	11,3
	II.	3,0	3,1
1991.	I.	-6,9	-4,6
	II.	-15,5	-3,8
1992.	I.	-19,4	-8,4
	II.	-17,9	-4,3
1993.	I.	-15,1	-5,6
	II.	-11,5	-2,3
1994.	I.	-11,0	-3,0
	II.	-13,4	-2,1
1995.	I.	-13,8	-4,0
	II.	-11,2	-2,5
1996.	I.	-9,7	-2,9
	II.	-7,6	-1,6
1997.	I.	-5,8	-2,4
	II.	-5,1	-2,2
1998.	I.	-5,3	-4,6
	II.	-7,3	-3,6
1999.	I.	-8,7	-4,9
	II.	-8,6	-3,6
2000.	I.	-8,5	-4,9
	II.	-8,3	-4,1
2001.	I.	-8,4	-5,9
	II.	-8,2	-5,0

Forrás: Japan Real Estate Institute. Ministry of Land, Infrastructure and Transport.

a Kereskedelmi, lakó- és ipari zónák átlaga.

b Fiskális félév (április–szeptember, október–március) a nagyvárosi területek, illetve naptári félév a japán átlag esetén.

(<http://www.boj.or.jp/en/siryosk/skeall.pdf>)

1986–1987-ben a fejlett országokban általános telek- és részvényár-növekedés zajlott le, ami 1987 októberében a New York-i részvénytőzsdéről kiindulva láncreakciószerré áruhanásba torkollott. 1988 közepén, ellentétben több országgal, Japán nem hajtott végre pénzügyi megszorítást, hanem éppen ellenkezőleg, jelentősen növelte a pénzkínálatot, és a pénzügyi deregularizációt is folytatta.³ Az inflációs várakozások folytán tovább nőttek a részvény- és telekárak, valamint a fellendülés miatt az adóbevételek is. Az állami adósság nullára csökkent. 1989 közepén végül a JB is pénzügyi megszorításra váltott át, és az ingatlanhitelezésre mennyiségi korlátozások léptek életbe.⁴ Ennek ellenére a buborékgazdaság összeomlása csupán 1990 elején kezdődött meg, amikor is a jen, a kötvények és a részvények óriási értékzuhanáson mentek keresztül. 1991 júliusáig azonban mégis folytatódott, illetve erősödött a pénzügyi megszorítások alkalmazása.

A pénzügyi buborék alatti ingatlanhitelezés sajátosságaiból, valamint a buborék összeomlása után is folytatódó és a szükséges kölcsönfedezet arányára tekintettel nem levő, kontroll nélküli hitelezésből az adódott, hogy a vagyonaarak esése következtében a nagy összegű rossz (behajthatatlan) hitelek⁵ a pénzügyi intézményeknél, illetve a lakásfinanszírozásra specializálódott – japánul rövidítve „dzsúszen” – vállalatoknál⁶ halmozódtak fel. Ezt nevezik a rossz hitelek problémájának, avagy szerkezeti problémának. A probléma gyökere abban rejlik, hogy az 1980-as évek pénzügyi liberalizációs intézkedéseinek hatására a jó üzleti eredményekkel rendelkező nagy cégek a banki kölcsönök helyett a tőkepiacon kezdtek támaszkodni tőkebeszerzéseiknél. A bankoknál így az ingatlanügyleteken kívül főként a bizonytalan helyzetű kis- és középvállalatok maradtak, amelyek részére ráadásul úgy folyósítottak hitelt, hogy a termelési eredményük helyett a birtokolt telek vagy ingatlan értékét tekintették fedezetnek. Emiatt a buborékgazdaság összeomlását kísérő vagyonáresés nagy mennyiségű rossz hitel kialakulását eredményezte.

A jelenségnek egyik jellegzetessége az elkerülhetetlen láncreakció. Így például a részvény- vagy telekárak esése a kölcsönfedezet értékének csökkenését okozza, aminek hatására egyrészt a hitelfeltevőnél kialakulnak a rossz hitelek, másrészt pedig a pénzügyi intézmények a további fedezetadás, vagy a kölcsön-visszafizetés követelésére érzik kényszerítve magukat. Ez a részvények vagy ingatlanok eladását indítja el, ami további árcsökkenésüket hozza. Az áresés ily módon ördögi kört alkotva folytatódik. A kölcsönt visszafizetni nem tudó cégek tönkremenetele a nekik kölcsönző cégek, illetve pénzügyi intézmények helyzetét is megnehezíti, így az utóbbiak, a részvények és telek eladására lévén ösztönözve, szintén további áreséseket idéznek elő.

A japán pénzügyi válság kibontakozása

1992 áprilisában a Pénzügyminisztérium (PM) és a Japán Bank (valószínűleg alulbecsülve) 8 ezer milliárd jenes (kb. 16 ezer milliárd forint) összegben állapította meg a vezető bankok rossz hiteleinek összegét. (*Okuno – Muramacu, 2002, 5. o.*) Ez a GDP-

³ Az exportágazatok felől erős nyomás volt megfigyelhető a kamatemelések megakadályozására. Lásd: *Morishima (1999), 40. o.*

⁴ A megszorítások hátterében az állt, hogy társadalmi probléma és kritika tárgya lett az égbe törő ingatlanár, hiszen átlagos jövedelmű alkalmazottak számára roppant nehéz lett lakáshoz jutni.

⁵ A rossz hitelek nagysága nehezen határozható meg, mivel a japán bankok vonakodva teszik közzé a valós összeget. A rossz hitelek definícióját az 1990-es évek során kétszer bővítették, amely így jelenleg magába foglalja a lejárt hiteleket, a csődbe ment kölcsönfeltevőnél lévő hiteleket, a 3 hónapnál régebb óta esedékes kamattörlesztést, valamint a problémás helyzetben lévő kölcsönfeltevőnek csökkentett kamattal nyújtott hitelt.

⁶ A dzsúszenek olyan bankalapítványok voltak, amelyek lakásfinanszírozáson kívül célhiteleket bocsátottak ki, illetve visszafordított és bankok által szintén felvehető hitelekkel is foglalkoztak (hitelkigyó).

hez viszonyítva mintegy 1,7 százalék volt. Mivel azonban a korábbi magas növekedésre alapozva azt jósolták, hogy a telek- és részvényárak ismét emelkedésre fognak átváltani, vagy a fellendülés hamarosan bekövetkezik, a radikális problémamegoldást elhalasztották, és költségvetési eszközökkel főként részvényfelvásárlásokat hajtottak végre. Az 1991-ben kezdődött recesszió azonban folytatódott, és a nagy léptékű pénzügyi liberalizációs és költségvetési stimuláló intézkedések ellenére a stock árak továbbra is csökkentek. Ennek eredményeként a rossz hitelek nagysága meredeken emelkedett, illetve az azokkal kapcsolatos helyzet rosszabbodott. Ez drámai fordulatot idézett elő a saját tőke (equity capital) növelésére vonatkozó BIS előírás következtében amúgy is nehéz helyzetbe kerülő pénzügyi intézményeknél. 1992–93-ban több hitelbank helyzetét rendezni kellett, valamint értékpapír-forgalmazók csődjére is sor került.⁷

A buborékgazdaság összeomlása után a több intézményt és céget érintő veszteségmegtérítés és egyéb botrányok nyomán a közvélemény nagyfokú bizalmatlansággal kezdett viseltetni a politikusok és a minisztériumi tisztségviselők iránt, hiszen egyre inkább nyilvánvalóvá váltak a politikusi, bürokráciai és pénzügyi intézményi összefonódások. Ezzel párhuzamosan 1993-ban, a kormányt több évtizeden keresztül egyeduraló Liberális Demokrata Párt (LDP) kiszorult a politikai vezetésből, majd pedig koalícióba kényszerült. Ez politikai bizonytalanságot eredményezett, és a rövid életű kormányok időszaka kezdődött. Az egyebek mellett a deregulációt folytató gazdaságszerkezeti intézkedések ellenére, és főként – az 1995 áprilisában 80 jenes dollárárfolyamot is elérő – jenfelértékelődés hatására a japán gazdaság nem tudott kilábalni a recesszióból. Emiatt folytatódott a gazdaságserkentő és pénzügyi liberalizációs politika, amely viszont a költségvetési és állami adósságot növelte. 1995-ben több csődbemenetel történt, és a Daiva bank New York-i részlegének óriási veszteségére is fény derült. Ennek hatására fordulat következett be, és a szocialista Murajama-kormány hozzáfogott a lakásfinanszírozásra specializálódott – dzsúszen – vállalatok rosszhitel-problémájának megoldásához, amely jellegzetessége folytán külön figyelmet érdemel.

A dzsúszen vállalatok a telek vagy ingatlan formájában megjelenő hitelgaranciák értékelése kapcsán nagy számmal alkalmazták a Pénzügyminisztérium által nyugdíjazott tisztségviselőket, akik a privát szférában tovább folytatták a munkát. Ez az „amakudari” jelenség⁸. A dzsúszen vállalatok nem gyűjthettek betéteket, hanem alapító bankjuktól hosszú és rövid távú hiteleket vettek fel. Ezenkívül a pénzügyi buborék vége felé jelentősen megnövekedett a mező- és erdőgazdálkodási vonalon működő hitelintézetektől, illetve szövetkezetektől származó hitelfelvételük, mivel a PM és a mezőgazdasági minisztérium a dzsúszenek felé történő hitelezést 1990-ben olyan jellegűnek minősítette, mint amely pénzügyi intézmények felé áramlik és ezért korlátozásmentes. Ezek a mező- és erdőgazdálkodási vonalon működő pénzügyi intézmények, illetve egyéb bankok úgy játszották ki az ingatlanhitelezésre vonatkozóan 1990 elején életbe lépett mennyiségi korlátozást, hogy a dzsúszeneken keresztül tovább folytatták az ingatlanhitelezést.

A dzsúszenek problémája azért vált különösen súlyossá, mert az 1980-as években – párhuzamosan a bankok magánhitelezésben történő szerepvállalásával – a dzsúszenek a

⁷ Adókedvezményekkel ösztönözték a behajthatatlan hitelek leírását, valamint megeremítették a feltételeit a rossz hitelek eladásának is.

⁸ Az „amakudari” szónak „alászállás a mennyből” jelentése van. Eredetileg azt a japán gazdasági jellegzetességet jelöli, hogy az 53 év körül nyugdíjba vonuló állami köztisztviselők részére a minisztérium jól kereső állást biztosít a privát szférában, ahol a munkavégzés folytatható még kb. 65 éves korig. Komiya (1999) felhívja a figyelmet arra, hogy a Japán Autópálya Társaság a jelentős állami támogatások ellenére is veszteséges, holott az összes leányvállalata nyereséges. A számlakezelés átláthatatlansága folytán valószínűleg elfedve marad az, hogy jelentős összegek átcsoportosítása folyik a nagyszámú amakudari posztok részére, amelyet egykori minisztériumi dolgozók is feltöltenek.

cégfinanszírozásba is belefogtak, és gyakran megfelelő mérlegelés nélkül folyósítottak nagy összegeket. Ráadásul tulajdonos bankjaik rajtuk keresztül valósították meg a problémás cégek hitelezését. A dzsúszenek felszámolását a csődbemenetelük után az hátráltatta, hogy a PM tartott egykori dolgozóinak felelősségre vonásától, az viszont a dzsúszenek rossz hitelekkel kapcsolatos helyzetének súlyosbodását okozta. Végül a dzsúszenek óriási mennyiségű rossz hitelének problémáját az adófizetők pénzének felhasználásával oldották meg 1996-ban. A mezőgazdasági szövetkezetek, felhasználva politikai erejüket, a közfelháborodás ellenére a GDP 1 ezrelékét is meghaladó értékű, 685 milliárd jenes köztöke-támogatást harcoltak ki amellet, hogy a bankok leírták követeléseiket. További lépésként pedig 900 milliárd jennel felállították az Új Pénzügyi Stabilizációs Alapot (*Aizava*, 2001, 23–24. o.).⁹

A dzsúszen-probléma jól tükrözte a japán pénzügyi rendszer szinte összes gyengeségét: (a gazdaságot megterhelő) amakudari intézményének védelme miatt a saját hibáját el nem ismerő PM-et, a háttérintézmény mindenhatóságába vetett hitet, a működési funkciók felismerése felőli zavart, a szakmabeli hiányosságokat, a felelősség hiányát, valamint a meg gondolatlanul óriási kölcsönfelvételt.

A dzsúszenek rossz hitel-problémája következtében történt közpénzfelhasználás olyan hatalmas – és a média által meglövegolt – közfelháborodást okozott, hogy a többi nagy pénzügyi intézmény vagy biztosítótársaság jóval súlyosabb rossz hitel problémájának kezelésére nem került sor. Ugyanakkor a média kritikája nyomán egyre nyilvánvalóbbá vált a buborékgazdaság alatti ingatlanhitelezéssel vagy a rossz hitelekkel kapcsolatos valós helyzet, és az emiatt indított több jogszabályalkotás, valamint törvénymódosítás után 1997 júniusában felállították a Pénzügy-felügyeleti Hivatalt is.

Mindemellett az 1996-ban hatalomra került – és a koalíciós kormányok sorsának megfelelően rövid életű – Hasimoto-kormány több területre kiterjedő, nagyszabású reformmal állt elő. A japán pénzügyi rendszer viszonylagos elmaradottságának felismeréséből fakadóan a hosszan elhúzódó nagy pénzügyi reformot az 1980-as évekbeli brit példa alapján Big Bangnek nevezték el. A piac és a felelősség elvein nyugvó, hatékonyabb és jobb szolgáltatásokat nyújtó rendszer megteremtése volt a cél, amelynek érdekében a deregulációt és a nemzetközi tőkebevonást tartották szem előtt.¹⁰ A fő elképzelések közé tartozott, hogy a verseny növelésével a rossz hitelek bankjainak számát csökkenthetik, valamint az értékpapírok elterjedésével a banki finanszírozás visszaszorul. A reform eredményessége azonban korlátozott maradt. Ráadásul a költségvetés érdekeit szem előtt tartva 1997 áprilisában a GDP 1,7 százalékát is elérő 9 ezer milliárd jenes (fogyasztási adónak nevezett) általános forgalmi adót és társadalombiztosítási díjat megemelő intézkedést hoztak, ami a fogyasztást visszavetve megtörte az éppen csak megindulóban lévő fellendülést (*Okuno – Muramacu*, 2002, 6. o.).

A piacokra negatív hatással volt az is, hogy a nagyobb bankok rossz hiteleinek nyilvánosságra hozott összege egyre duzzadt, és még így is a valós összeg jelentős alulbecsülésétől kellett tartani. Ez ún. pénzügyi jellegű deflációt okozott, hisz a fogyasztás és befektetések csökkenése a bankrendszer iránti bizalomcsökkenés miatt következett be. Az is kiderült, hogy több neves pénzügyi intézmény profithoz juttatott „szókaija”

⁹ A mező- és erdőgazdálkodás, a vidék nagy politikai befolyással rendelkezik a kormányzat felett, mivel az adja a kormányon lévő LDP fő támogatói bázisát. Ezért a politikát Japánban gyakran a „vidék politikájának” nevezik, annál is inkább, mert az országvezetés helyett inkább jövedelemátcsoportosítás történik a vidéki támogatók javára. Így a választások idején a szavazók főleg az alapján értékelik a jelölteket, hogy azok várhatóan mekkora előnyt jelentenek számukra (*Morishima*, 1999. 31. o.)

¹⁰ A pénzügyi reform részeként ösztönözték az új piaci szereplők megjelenését és a kínálatbővítést, javították a banki pénzügyek átláthatóságát, valamint a nemzetközi könyvelési, illetve felügyeleti standardok szélesebb körű átvételére is sor került.

cégeket.¹¹ Az 1997-es ázsiai pénzügyi válság a japán gazdaság állapotán is rontott.¹² Az év végén a Szanjó, Hokkaidó Takusoku és a Jamaicsi pénzügyi intézmények sorra kerülésével újabb jelentős csődökre került sor, ami súlyosbította a hitelválságot és felgyorsította a deflációs spirált.¹³ A rossz hitelek következtében a saját tőke hiányával küzdő pénzügyi szervezetek jelentősen visszafogták hitelkihelyezéseiket, ami különösen a közép- és kisvállalatok esetében vetette vissza nagymértékben a tőkeberuházásokat. A bankok nettó üzleti eredményének rosszabbodása, illetve a birtokolt részvényekből befolyó jövedelmek csökkenése már nem tette lehetővé a rossz hitelek leírását. A pénzintézetekkel szembeni bizalmi válság, a pénzügyi rendszer bizonytalansága pedig fokozta a gazdasági visszaesést. A későbbiek során kialakították a bankcsődkezelés kereteit, amely alkalmazásra került az átmeneti államosítás alá vont Hosszú Lejáratú Hitelek Bankja (LTCB) esetében is.

Az átfogó pénzügyi deregulációs és költségvetési intézkedések miatt a rossz hitelek kezelése háttérbe szorult, és ez a tendencia tovább erősödött az Obucsi-kormány 1998-as hatalomra kerülése után.¹⁴ A fizetőképes cégek részére történő hitelezés fenntartása érdekében azonban, a bankcsődök áthidalásának céljából, amerikai példa alapján létrehozták a Bridge Bank intézményét. A bankszférában pedig radikális átalakulások, egyesülések eredményeként 2001-re négy nagy pénzügyi csoportosulás jött létre, köztük a világ egyik legnagyobb bankjával, a Mizuho Csoporttal. A jelenlegi (részben módosított) Koizumi-kormány hatalomra kerülése idején „Koizumi-forradalmat” emlegettek, mégis a kezdeti roppant magas népszerűség adta lehetőséget elszalasztva – főként az idősebb (LDP) párttagok ellenszegülése miatt – elmaradtak a radikális reformok. 2002. október 7-én pedig 19 éves mélypontra, 8663 jenne esett a Nikkei részvényindex a „Takenaka-sokk” miatt. Az új pénzügyminiszter ugyanis a szabadpiac erőire kívánja bízni a rossz hitelekkel terhelt bankok válságos helyzetének megoldását.

A 2001 márciusában a GDP 6,4 százalékát elérő, azaz 32 ezer milliárd jenes nagyságú rossz hitelek összege – jelentős részben a deflációval összefüggő kedvezőtlen üzleti lehetőségek miatt – jelenleg is növekedőben van.¹⁵ A pénzügyi területen

¹¹ A japán „szókaija” szó eredetileg olyan cégeket jelöl, amelyek egy-egy cég részvényeseinek közgyűlésén megakadályozzák a szóban forgó cég számára kellemetlen kérdések feltevését, és így azt is, hogy a kedvezőtlen információk nyilvánosságra kerüljenek. A szókaijak a későbbiek során már maguk keresték a cégek pénzügyi jelentéseiben a botránykeltésre alkalmas információkat, amelyek kiszivárogtatása ellen a cégek lefizették, megvesztegették a szókaijakat. 2000-ben is még 400 szókaiját tartottak nyilván. Lásd: *Lincoln* (2001), 199. o.

¹² A várva várt profit reményében a PM ösztönözte a japán bankokat az ázsiai hitelkihelyezésük fokozására, amely így ott is pénzügyi buborékot idézett elő. Lásd: *Maswood* (2002), 25. o.

¹³ A bizonytalanság miatti túlzott takarékoskodás, ha lehet egyáltalán fokozni a mértékét, már divat lett Japánban, különösen a háztartásbeli nők körében. A munkahelyi alkalmazottak pedig – részben a lakhatási körülmények miatt – csaknem éjszakáig dolgoznak, ami a hatékonyság hiánya folytán növeli a cégek költségeit, és ráadásul a fogyasztásemelkedés ellen is hat. Ez pedig a keresletcsökkenésen keresztül közvetetten ismét sújtja a cégeket, így a bizonytalanság, akár elbocsátások formájában is, ténylegesen testet ölt, erősítve így a deflációs spirált. Másrészt ugyanakkor deflációs várakozások a vásárlások elhalasztásához vezethetnek.

¹⁴ Bár a bankokkal szembeni további bizalomcsökkenés megakadályozása érdekében történtek lépések a pénzügyi rendszer stabilizálására, így feltőkésítették a bankokat, valamint nagyobb összegű köztökefelhasználást, illetve rosszhitel-begyűjtést engedélyeztek a betétesek védelmére, a problémás bankok helyzete alig javult. A Hasimoto-kormány, főként a deregulációra összpontosítva 120 cikkelyes sürgősségi gazdasági intézkedést, majd a hosszú távú kiadáscsökkentést megelőzve költségvetési szerkezeti reformot indított el. Gazdaságélénkítő intézkedésként pedig 2 ezer milliárd jenes különleges jövedelem- és helyi adócsökkentést, majd további átfogó gazdasági intézkedésként 16,6 ezer milliárd jenes közzállalkozás-fejlesztést fogadott el. Az Obucsi-kormány 6 ezer milliárd jenes adócsökkentéssel, valamint közzállalkozás-fejlesztés céljából 10 ezer milliárd jenes pótköltségvetéssel kezdett. Lásd: *Muramacu és Okuno* (szerk.) (2002), 468–478. o.

¹⁵ A rossz hiteleknek a kormány által közzétett összege elérte a teljes hitelállomány 6,6 százalékát. Lásd: Cabinet Office, Government of Japan (2001), 93. o.

lévő cégek helyzete így teljesen bizonytalan, ami felelős a hosszan elhúzódó recesszióért és deflációért. Mindez amellettt történt így, hogy a keresletnövelő intézkedések hatására az ország állami és helyi költségvetésének teljes hiánya 2001-ben elérte már a 666 ezer milliárd jent, amely a GDP 133 százalékának felel meg.¹⁶

A pénzügyi válság okai

A pénzügyi rendszerben rejlő okok

A válságot elindító buborékgazdaság háttérében közvetlenül a nagyfokú vagyonár-növekedés állt. A vagyonárak túlzott növekedésének előidézőjeként a pénzügyi lazító intézkedésekkel egy időben alkalmazott pénzügyi liberalizációs politikát és az adórendszer torzulását szokás említeni, amelyek a likviditásnövekedésen keresztül vezetnek az alacsonyabb adózású javak inflációjához. Japánban ezek az okok erősen összefonódtak, s emiatt következtek be a súlyos gazdasági problémák.

A pénzügyi liberalizációhoz Japánban fokozatosan és határozatlanul kezdtek hozzá. A liberalizációt gyorsította egyebek mellett – a devizasabályozás változása nyomán – a japán cégeknek az európiacokon való megjelenése, a komputerizáció miatti költségcsökkenés és a pénzpiaci termékek választéknövekedése. Ugyanakkor a folyamatot az is jelentősen ösztönözte, hogy a dollár értéknövekedése ellen nyíltpiaci műveleteket nem kezdeményező amerikai kormány a jen erősödése érdekében pénzügyi liberalizációt követelt Japántól. A kamatszintektől kezdve a megtakarítási lehetőségeken keresztül a pénz- és tőkepiacokon át, a pénzügyi rendszer teljes átalakítását felőlelték az intézkedések, de nem jött létre egy, a versenygazdasági környezetnek megfelelő bankrendszer. A régi szabályozás nyomai jelentősek voltak még 1989-ben is: erőteljes pénzügyminisztériumi irányítás, a banki pénzügyek áttekinthetlensége, a kölcsönös támogatások ún. „konvojpolitikája”, és a tőkepiaci lehetőségekhez képesti nagymértékű banki finanszírozás (Cargill, 2001, 151. o.). A konvojpolitika azt a célt szolgálta, hogy egyetlen bank se áshassa alá – ereje folytán – a másik életképességét, illetve hogy a gyenge lábakon álló bankot kiegészítse a többi pénzügyi intézmény. A kormány vezetésével így megvédték a bankokat a csőd veszélyétől, amelyek emiatt azonban hajlamosak voltak alulbecsülni a döntési kockázatokat. Ugyanakkor gyakoriak voltak a félhivatalos döntések is, és csupán a „konvojhoz” tartozókat illették meg a fontos információk, az pedig elvezetett a korrupció felvirágzásához.

A befejezetlenre sikeredett liberalizáció azt eredményezte, hogy bár a versenykorlátozás csaknem teljes egészében eltűnt a pénzpiacról, a bankok menedzsmentje számára nem határoztak meg előírásokat, így a korábbi, hatékonynak nem mondható irányítás tükröződött például a méretnövekedés és a túlzott kockázatvállalás terén. A hitelállomány felduzzadása mögött húzódott még az a körülmény is, hogy a kiadáscsökkentést fontos célként kitűző költségvetési politika nem bocsátott ki állami kötvényeket, és az így megmaradó fölös tőkére hitelezési verseny alakult ki a pénzintézetek között.

Az adórendszer rendelkezései az 1980-as években több oldalról is hozzájárultak a buborékgazdaság kialakulásához. Ugyanis mind a cégek, mind a háztartások esetében ösztönöztek az ingatlanbefektetések preferálására, ráadásul költség és jövedelem oldalról egyaránt. A cégek esetében egyrészt azért, mert a vásárolt ingatlan áremelkedéséből fakadó profit nem adózott, másrészt azért, mert a tőkeszerzési költséggel csökkenthető volt az adó alá eső jövedelem. Az eladott ingatlanok utáni adót pedig mindaddig nem

¹⁶ Lásd: Cabinet Office, Government of Japan (2001), 167. o.

kellett megfizetni, amíg legalább ugyanolyan értékű, más ingatlanvásárlás történt. Magánszemélyek számára is hasonló szabályozások voltak érvényben. Ennek megfelelően például a vásárolt ingatlan árnövekedésében rejlő profitot nem adóztatták, de a kamatfizetés vagy az amortizációs költség arányával csökkenteni lehetett a jövedelemadót. Ráadásul a telektulajdonlási adó éppen a magas telekár-emelkedést produkáló nagyvárosokban volt alacsonyabb, mindössze 0,1 százalék (Fukao M., 2002, 95–96. o.).

Ami a pénzügypolitikát illeti, az erős amerikai dollár letörésének céljából létrejött nemzetközi Plaza-egyezményt követően, a jen felértékelődése által kiváltott gazdasági visszaesés ellenintézkedéseként a hivatalos leszámítolási kamatlábat 1986 novemberében és 1987 februárja között 3,5 százalékról 2,5 százalékra csökkentették, valamint a piacokon jelenlétét, illetve USA dollárvásárlást bonyolították le. A költségvetési egyensúlyt szem előtt tartó kormányzat így reagált az USA-nak az óriási japán külkereskedelmi többlet miatti belső keresletnövelő követelésére. A fenti nagyon alacsony kamatláb 1987 februárjától kezdve 2 év és 3 hónapon keresztül volt érvényben. Noha túlzott volt a likviditás, és a gazdaság is jelentősen növekedett, valamint az 1987. októberi New York-i „fekete hétfő” hatására bekövetkező részvényárcsökkenés nyilvánvalóvá tette a gazdaság túlfűtöttségét, csupán 1989 májusában kezdtek neki a kamatlábemeléseknek.

A fentieknek megfelelően tehát az ingatlanbefektetésre ösztönző adórendszerrel és a hosszan tartó pénzügyi lazítással a háttérben, a liberalizált pénzügyi intézmények roppant módon megnövelték hitelkihelyezéseiket. A részvényárak emelkedése csaknem teljes egészében a telekárak emelkedését tükrözte (Fukao M., 2002, 100. o.). A túlzott likviditás telek- és részvényspekulációt, majd pedig általános vagyoniinflációt eredményezett. Mindazonáltal az alacsony kamatok önmagukban csupán a szükséges feltételt képezték a buborékgazdaság kialakulásának, és csupán annak felfúvódásához vezetett, de az alapfeltételek, a telek- és részvényár-emelkedés már korábbról adottak voltak. Magának a túlzott likviditásnak a kialakulását a vagyonárak növekedése is okozta, hiszen ez tette lehetővé az óriáshitelek felvételét, ami pedig további vagyonfelhalmozást segített elő, és az tovább növelte az árakat. Így alakult ki a buborékgazdasági spirál.

A Japán Bank és a Pénzügyminisztérium felőli okok

A gazdaság válságos helyzetének kialakulásában természetesen közrejátszottak a pénzügyi vezetési intézkedései. Az 1987. október 19-i „fekete hétfő” következtében történt részvényárzuhanás után rekordgyorsasággal, már 1988 áprilisára visszaálltak az árak (Fukao M., 2002, 98–99. o.). Ennek háttérben érdekes módon a Pénzügyminisztérium ténykedése is szerepet játszott. Ugyanis még az árzuhanás utáni napon hallgatólagosan megegyezett négy nagy értékpapír-forgalmazó céggel, hogy felvásárlással fenn tartják a részvényárakat, majd pedig befektetési alapokat nyomással rávett arra, hogy a részvényeket megvegyék (Kamikava, 2002, 137. o.).

A minisztérium akciója mögött egyrészt világgazdasági megfontolások álltak, azaz világméretű recesszió kialakulását akarták elkerülni, másrészt a japán távközlési óriás, az NTT hamarosan kibocsátandó részvényének árát akarták magasan tartani. A PM egyéb módon még a következő hónapokban is gátat vetett a tömeges részvényeladásoknak, amivel roppant gyors részvényár-emelkedést idézett elő. Az előbb említett esetleges kedvező nemzetközi hatáson túl ez sajnos oda is vezetett, hogy a piac szereplői érzékelték a PM-nek a részvényár-emelkedésekre vonatkozó jóváhagyását, ami azután egyfajta „részvényár-emelkedési legendát” teremtett, és a továbbiakban a valós alapoktól teljesen elrugaszkodott áremelkedést okozta.

Igaz azonban, hogy a részvényár-emelkedések részben valós gazdasági folyamatokat tükröztek, hisz a cégek potenciális növekedési lehetőségeinek javulását jelentették. Az alacsony infláció melletti 5 százalékos körüli reálnövekedés, a mikroelektronika terén elért elsőség, a hosszú távon olcsó olajárak, vagy a jen felértékelődése miatt a tőkejavak viszonylagos árának csökkenése a profitvárakozások növekedését és óriási befektetési boomot is magával hozott, amely a részvényárak gyors növekedésében tükröződve azt a benyomást keltette, hogy jelentős részben a valós gazdaság változásait képezi le. Másik részről pedig az is igaz volt, hogy a telekár-növekedés értékesítés esetén reáljövedelem-növekedést eredményezett, és ebből fakadóan szintén az a képzet keletkezhetett, hogy nem rugaszkodott el a valóságtól a részvényárak emelkedése.

A pénzügyi vezetés elismeri felelősségét abban, hogy az alacsony kamatpolitika mellett az 1987-ben elfogadott 6 ezer milliárd jenes óriási mértékű pótköltségvetés és likviditás fokozásán keresztül a buborékgazdaság kialakulásának egyik előidézőjévé vált.¹⁷ A Japán Bank kezdeményezett volna kamatemelést már 1988-ban, de tisztában volt vele, hogy akkor a média részéről, valamint a pénzügyi lazítást a külföldi követelések miatt támogató csoport felől kritikának lenne kitéve. Ez utóbbi csoport Japánnak, mint a világ egyik „lokomotívjának” a szerepét hangsúlyozta, amely felelősséggel tartozik a tőkeáramlás elősegítéséért, vagy azért, hogy az adós országok kamatterhei ne nőjenek. A japán kamatemelésre az USA esetleg hasonlóképpen reagált volna, ami így a részvénypiacok összeomlásához vezethetett volna. A pénzügyi vezetés szempontjából a kamatemelés ellen fontos érvként nyomott az is a latban, hogy a fogyasztási adó 1989 áprilisára tervezett bevezetése ellen hangolta volna a közvéleményt. A PM ezen kívül amiatt is mindenképpen ellenezte a belső kereslet visszafogását, hogy az a kereskedelmi háborúkkal kapcsolatban amerikai kritikát váltana ki. A földáremelkedés miatti aggodalmakat pedig azzal vetette vissza, hogy az csak Tokióra jellemző, ami pedig összefüggésben van azzal, hogy a város a világ egyik vezető pénzügyi központjává fejlődik fel.

A Japán Bank részéről – önállóságát figyelembe véve – lett volna lehetőség ellenállni a nyomásnak és emelni a kamatlábakat, de – szakmai hiányosságai folytán – a buborékgazdaság kialakulásával kapcsolatban a bank szakértői nem tudtak egységes nézőpontra jutni. A bank az árstabilitást fő célként kitűzve a pénzkínálat szabályozását végezte, bár ez a liberalizált pénzügyi piacon elvesztette hatékonyságát. Mivel a fogyasztási árindex változatlan maradt, a kamatlábemelésre nem volt megfelelő indok, és a tőkepiacon megnövekedett likviditásra, a pénzkínálat gyors emelkedésére nem figyeltek fel kellő időben.¹⁸ Ráadásul a jen felértékelődése és az 1987-es októberi részvényárzuhanás a pénzügyi lazítás politikáját tették megalapozottá. Másrészt a vagyonárak emelkedését még kedvezőnek is ítélték a visszaesésből való kilábalás szempontjából, és úgy tekintettek rá, mint amely természetes velejárója a háztartások jövedelememelkedésének és a telek, valamint a részvények korlátozott kínálatának. Vagyis a bank – a Gazdasági Tervező Hivatallal együtt – a vagyonárak emelkedésének jelentős részét tulajdonította a valós gazdasági alapok változásának.

Érdekes módon még 1989 májusában is, amikor a kamatlábakat – a PM beleegyezése nélkül – felemelték 3,25 százalékra, nem egy elismert gazdasági elemző hitetlenkedve fogadta a hírt. Az emelés okai között említették a helyi gazdaság fellendülését, az USA

¹⁷ A pénzkínálat nagymértékű emelkedése a jen átváltásának 1984-es liberalizálásával, a külfölddel szemben meginduló szabad tőkeáramlással következett be. Az 1980-as évek második felében az USA alacsony kamatpolitikájának eredményeként világszerte nőtt a likviditás és a vagyoninfláció.

¹⁸ A termékárak stabilitásának több oka is volt: az erős jen, az olajárak csökkenése, a gazdaságban lévő termelési tartalékok, a bérek stabilitása, a gyorsan iparosodó „négy tigristől” (Dél-Korea, Tajvan, Hongkong és Szingapúr) beáramló olcsó importtermékek árleszorító hatása, valamint a közelmúlt tapasztalatára alapuló alacsony inflációs várakozások. Lásd: *Kamikava* (2002), 166. o.

dollárfelértékelő politikáját, illetve Japánnal szembeni kereskedelmi deficitcsökkenését, valamint legfontosabbként a termékár-növekedés jeleit. A kamatlábakat még háromszor emelték, és 1990 szeptemberében elérte a 6 százalékot. Majd 1991 júliusában azért váltottak irányvonalat és kezdtek kamatlábcsökkenésbe, mert akkor ismerték fel, hogy a gazdasági növekedés lassulásával a vagyonaarak további csökkenése komoly veszélyt jelent a pénzügyi intézmények számára. Az is szerepet játszott a döntésben, hogy 1991 márciusában a „kipukkanás” miatt csödbe ment az első hitelpénztár.

A pénzügyi vezetés számára egészen 1995-ig nem tudatosult a válságos helyzet, és pedig főleg azért, mert továbbra is bíztak a rossz hitelek problémáját egy csapásra megoldó fellendülésben. Miután azonban az nem következett be, a bankokkal szembeni bizalmi válság elkerülése érdekében a rossz hitelek összegét lefelé kerekítve jelentették be.¹⁹ Ráadásul ez állt érdekében a pénzügyi intézmények vezetőinek is, hiszen így esetleg elkerülhetik a felelősségre vonást. A 2-3 évente esedékes vezetőségváltással pedig a pénzügyminisztériumi fennhatóság illetékesei is abban reménykedtek, hogy megúszhatják a dolgot. A problémamegoldás halasztgatásában az is jelentősen közrejátszott, hogy a szükséges költségvetési kiadásvállalást a közvélemény ellenezte volna.²⁰ Ezenkívül, az erős politikai hatalommal rendelkező pénzügyi szervezetek kölcsöneire támaszkodó dzsúszen vállalatok problémájának kezelése – az előírások megsértése és a felelősségre vonás elkerülése miatt – közfelháborodáshoz vezetett. Az átláthatóságot követelő közvélemény nyomása ezt követően fontos volt a rossz hitelek nagyságának a valóságot fokozatosan megközelítő feltárásában.

A bankstratégiával és ellenőrzéssel kapcsolatos okok

A buborékgazdaság, illetve a pénzügyi válság kialakulásában természetesen nem elhanyagolható szerep jutott a pénzügyi intézmények vezetésének, hiszen az adott pénzügyi lazítás közepette aktívan hozzájárultak a kereslet növeléséhez. Azonban a bankok a folyamatos állami kötvénykibocsátás következtében az 1970-es években megindított és több mint 20 évig eltartó pénzügyi liberalizáció során egyfajta kényszerhelyzetbe kerültek. A liberalizáció ugyanis különösen lassan zajlott le a pénzügyi intézmények működési területének bővítése tekintetében, messze elmaradva a cégek esetében történő finanszírozás liberalizációja mögött. Ennek következtében, ahogy az 1980-as években a cégek számára lehetővé vált a kötvénykibocsátás, a bankok elvesztették a nagy cégeket mint tradicionális ügyfeleiket, hisz azok átírányították tőkebeszerzésüket az értékpapírpiacra. Az összes tőkéhez képesti banki kölcsönök aránya a termelőiparban 1985-re 25 százalék alá, majd 1990-re 15 százalék alá esett (*Okazaki – Hosi, 2002, 319. o.*).

Ugyanakkor a háztartások befektetési lehetőségei szintén lassan bővültek, emiatt a megtakarítások továbbra is a bankokba áramlottak. A bankok az általános banki szolgáltatások kiterjesztésével, azaz a pénzügyi technikák fejlesztésével és bővített tőke kínálattal reagáltak volna az új kihívásra, és ennek érdekében a decentralizált szervezeti felépítés felé mozdultak el, de az értékpapír-forgalmazó cégek ellenállása folytán megkésétt az üzletkörbővítés engedélyezése, és a megvalósítás tíz évet váratott magára, csupán 1994-ben teremtődtek meg a feltételek hozzá. Így az 1980-as évek második felében – a Pénzügyminisztérium konvojpolitikájára megfelelő válaszként csordaszellemű („nem kilógni a sorból”) viselkedéssel reagálva – megerősödött az a konzervatív szemlélet a

¹⁹ Az 1990-es években a pénzügyi piac szabályozottságának végével megszűnt az extraprofit lehetősége, amivel a bajba jutott intézményeket korábban kisegítették.

²⁰ Az általános forgalmi adó 1989-es bevezetése óta, ami nem volt kellőképpen előkészítve és az akkori kormány bukását is okozó elégedetlenséghez vezetett, a kormány mindenképpen törekedett arra, hogy a költségvetési kiadási oldalt csökkentse, vagy legalábbis ne növelje.

bankok körében, hogy a tradicionális banki funkciókat, köztük az ingatlanhitelezést helyezték előtérbe. Ez utóbbi ráadásul megfelelt a decentralizált szervezeti felépítésnek, amely pedig ösztönzőleg hatott vissza az ingatlanhitelezésre.

A piaci kamatoknál alacsonyabban megállapított betéti kamatok liberalizációja miatt a bankoknak tőkebeszerzésük során költségemelési nyomással is szembe kellett nézniük. A mesterségesen alacsonyan tartott kamatok politikája, amely az iparnak hivatott biztosítani az olcsó tőkéhez jutást, az 1980-as évek közepétől kezdve egyre kevésbé tette lehetővé, hogy a bankok biztosítsák a kiadásai vagy rossz hitelek fedezéséhez szükséges profithatárt. Így egyrészt a kamatokat próbálták emelni, másrészt pedig a hitelek mennyiségét növelni. Nagyobb kockázatot vállalva az ingatlanbefektető közép- és kisvállalkozásokat, vagy háztartásokat célozták meg.²¹

Mivel a telekár-növekedés óriási volt, a kialakult „teleklegenda” azt az általános vélekedést okozta, hogy az ingatlan biztos fedezetet nyújt rossz hitelek esetén is. Ez azonban nem bizonyult valóságnak. A Hosszú Lejáratú Hitelek Bankjában (LTCB) különösen sok rossz hitel halmozódott fel, aminek az volt az oka, hogy a korábban a nagy cégek óriáshiteligényeire specializálódott banknak a kevés kirendeltséggel és kevés alkalmazottal működő kapacitása az új körülmények között nem bizonyult elegendőnek sem nagyszámú kis hitelfelvevő toborzására, sem az ingatlanforgalmazók óriáshitelei feltételeinek körültekintő vizsgálatára.

Meg kell azt is állapítani, hogy az ingatlanhitelezésre specializálódó bankok ellenőrzése, felügyelete távolról sem volt megfelelő. Ahogy az a részvényárak emelkedésében tükröződött, a piacok – egészen a telekárak 1991-ben kezdődő árcsökkenéséig – egyértelműen pozitívan reagáltak az üzletbővítés eme fejleményeire. De még ha borúsán látták volna is a helyzetet, a részvényesek hatóereje – különösen Japánban – gyenge a bankvezetésre, emiatt fontos a külső felügyelet szerepe. Viszont még a legnagyobb amerikai hitelminősítő intézet, a Moody's Investors Service is csupán 1990 februárjában sorolta alsóbb kategóriákba a nagyobb japán bankokat az ingatlanhitelezésben való túlzott részvételük miatt (*Okazaki és Hosi*, 2002, 349. o.). A PM 1985-től kezdve bekérte ugyan a telekfinanszírozással kapcsolatban a pénzügyi intézmények jelentését, és a PM-nél a földhivatal is szorgalmazta a spekulációs telekügyletek letörését a tokiói telekárak megugrása miatt, de csak 1990-ben szólították fel a bankokat az ingatlanhitelezés mennyiségi korlátozására. Így tehát nem a banki követelések minősége jelentette a problémát a PM számára, hanem a telekárak nagysága. Valójában azonban még annak letörése végett sem tudott megfelelően hatni a pénzügyi intézményekre. Ennek hátterében az húzódott, hogy a PM már nem rendelkezett a pénzügyi intézmények javára elosztható extraprofit felett, hiszen az a piac szabályozottságának a végével, a liberalizálás folytán megszűnt.

A buborék kipukkadása után a problémás bankok negatív megítélését fokozta a kereszttulajdonlás jelenleg is nagy mértéke. A bankok a japán cégek részvényeiből egyenként maximum 5 százalékot birtokolhatnak, viszont a cégek száma nincs meghatározva. Így a bankok saját tőkéjéhez képesti óriási részvényarány, ami jellegzetes japán jelenség, hatalmas kockázatokat rejt. A Nikkei átlagos részvényár 1000 jenes esése a bankok részvényei árának 3000 milliárd jenes esését is okozhatja (*Fukao M.*, 2002, 104–5. o.). A hitelezési rendszer 1997-es összeomlását pedig a pénzügyi intézmények közötti súlyos bizalmi válság okozta. Sem a könyvvizsgálói, sem a minisztériumok szakértői vizsgálati eredményei, sem a pénzügyi jelentések nem tűntek megbízhatónak, ez indította el a hitelbehajtások sorozatát, ami pedig részben újabb makrogazdasági recesszióhoz vezetett.

²¹ A kereskedelmi jellegű és lakóingatlanokon kívül boom alakult ki a golfpályák és golfklub-tagság hozzáférése terén is. Nagymértékű volt a spekulációs befektetés is, és a bankok hitelállományának a GDP-hez viszonyított aránya az 1970-es évek 70 százalékáról 1990-re 108 százalékra nőtt. Lásd: *Fukao* (2002), 93. o.

A gazdasági problémáknak, illetve a foganatosított gazdaságpolitikai eszközök hatástalanságának tárgyalásakor előtérbe kerül a japán gazdaság egyik fő sajátossága, a túlzott takarékosagra való hajlam. Ez a jelenség a kialakult recessziós helyzet miatt több figyelmet igényel, mint korábban. Az 1960-as évek vége óta Japánban – rövid időszakok kivételével – a megtakarítások jelentősen meghaladják a beruházások összegét. A japán társadalom még a fejlett országok között is elképesztő gyorsasággal öregedik, így becslések szerint a 65 éven felüli lakosság 2025-re elérheti az össznépeség 27 százalékát.²² Az aktív korban lévő lakosság növekedési üteme az 1990-es évekre 0,1 százalékra csökkent, amely negatívan hat a termelő beruházásokra (Fukao K., 2002, 219. o.). Hasonló hatással járnak többek között az ipari cégek termelésének külföldre történő kitelepítései, amelyek az 1980-as évek végén váltak gyakorivá.

A japán cégek által a külföldi pénzügyi vagy ingatlanpiacokon végzett közvetlen befektetések a versenyképességük hiánya folytán gazdaságtalanok. A megtakarítások felszívására így egyre kevésbé alkalmasak a beruházások. Ha pedig kínálatnövelésre fordítják őket, bizonytalan rá a pozitív keresleti reagálás. Az ingatlanpiacot esetlegesen megcélzó közberuházások sem jelentenek nagy ellentételezést, és ami az egyéb célú közberuházásokat illeti, a merev politikai és bürokratikus rendszer miatt egyre romlott a hatékonyságuk, mivel az 1980-es évek óta megszűnt a régiók jövedelemkülönbségének kiegyenlítésében játszott szerepük (Fukao K., 2002, 226. o.).²³ A belső kereslet aktivizálására irányuló erőfeszítések – köztük a fent említett 1986-os Maekava-jelentés – hatása is bizonytalan: egyrészt csupán átmenetileg serkent fogyasztásra, másrészt pedig a reáljövedelem-emelkedés fogyasztásvélő kimenetele kétséges.

A japán gazdaság tehát a megtakarítások (hatékony) felszívására alkalmas kereslet hiányában szenved, amely – látva az 1990-es évek egy helyben járását – krónikus méreteket öltött. Az utóbbi harminc év során a költségvetési deficit és/vagy a fizetési mérleg többlete, valamint a buborékgazdaság során a privát szféra befektetései szerepeltek megoldási módozatokként, és érdekes módon a gazdaságpolitikai eszközváltás átmeneti időszakaiban nagyobb gazdasági visszaesés volt megfigyelhető (Fukao K., 2002, 234. o.). A világon Japán rendelkezik a legnagyobb fizetésimérleg-többlettel. Külföldi nettó vagyona 1984 és 1998 között 17 ezer milliárd jenről 133 ezer milliárd jenne nőtt. A nagy összegű amerikai befektetések dolláralapú államkötvények formájában történtek, amelyeknek intézményi befektetői az 1980-as évek második felében a dollárleértékelődés hatására óriási méretű devizaveszteséget szenvedtek el. Ez súlyos deflációs nyomást eredményezett Japánban a buborékgazdaság összeomlása után (uo. 236. o.).

Másrészt ugyanakkor a pénzügyi deregularizáció nyomán a gyorsan megnövekvő helyi befektetések alacsony jövedelmezőségű tőkefelhalmozódáshoz vezettek, és a rossz hitelek problémáját hozták magukkal. Az alacsony jövedelmezőségű tőkevagyon nagy mennyiségű kialakulását azonban nemcsak a könnyű hitelek vagy a buborékgazdaság összeomlása utáni lassú gazdasági növekedés okozta. Az is közrejátszott, hogy az aktív korban lévő népesség növekedésének csökkenése, illetve a tőkefelesleg miatti csökkenő tőkehozadék hosszú távú trendje ellenére indokolatlan mértékű nem termelő befektetést hajtottak végre.

²² Lásd: Economic Planning Agency, Government of Japan (1996), 307. o.

²³ *Komiya* (1999) számos állami óriásberuházást említ az építőiparban, amelyet nem előzött meg pontos költség-hason elemzés, így azok elképesztő nagyságú veszteséget okoznak. Ennek egyik jó példája a Honsú-fősziget és a viszonylag kis gazdasági jelentőséggel bíró Sikoku-sziget között épített három autót.

A buborékgazdaság összeomlását követően a rossz hitelek korántsem halmozódtak volna fel olyan nagy mértékben, ha a pénzügyi megszorító intézkedéseket a megfelelő időben foganatosították volna az 1980-as évek második felében. Ezenkívül természetesen az 1990-es évek lazítási, majd pedig megszorító gazdaságpolitikai lépéseinek az időzítése is elhibázott volt, amellyel – talán túlzás nélkül lehet állítani – hatalmas csapást mértek a gazdaságra. Hasonló léptékű kárt okozott az is, hogy a PM a bankok rossz hiteleinek elfedése céljából sokára kezdett a problémák megoldásához, valamint hogy gazdaságélénkítési intézkedésekkel elodázta a költségvetési szerkezeti reformot, létrehozván így a nagy mennyiségű felhalmozott deficitet.

A megvalósítandó intézkedések halasztgatásában, elodázásában több tényező is közrejátszik. *Ihori* [2002] szerint a valós helyzetet és az intézkedéshozatal szükségességét illetően a felismerésben való késés, a politikaváltás és érdekszabályozás miatt a megvalósításban lévő késedelem, valamint a hozott intézkedést követő hatáskésés mindegyike szerepet játszott a jelenlegi nehéz japán gazdasági helyzet kialakulásában. Míg az 1980-as évek második felében a valós helyzet felismerésében volt a fő késedelem, addig az 1990-es évek első felében az intézkedéshozatalban történt jelentős késlekedés, majd pedig a politikaváltási, azután pedig a teherviselő csoportok meghatározását illető érdekszabályozási késés okozta a fő problémát.

Az 1980-as évek második felében lezajlott árnövekedésen belül a buborékgazdaságnak tulajdonítható rész, valamint a valós gazdasági alapoknak a változását tükröző rész felismerése – a fent említetteknek megfelelően – valóban nehéz feladat volt. Azonkívül Japánban a deflációs gazdaságpolitikának anti-keynesi hatása volt, azaz a kamatok csökkenésén és a kereslet növekedésén keresztül jelentős vagyonár-növekedés történt. Ez is nehezessé tette a buborék felismerését. Utána azonban a szükséges intézkedéshozatal, a kamatlábemelés késésében az játszott közre, hogy a döntésnél a Japán Bank ellenében a kormány és a PM erősebb pozíciókkal rendelkezett. Másik oldalról viszont a JB nem tudta hatékonyan továbbítani az információt, és nem tűnt eléggé hihetőnek, hisz pénzügyi hivatalként esetleg túlreagálja a buborék nagyságát. Így a politikai irányítás és a közvélemény számára nem vált elég meggyőzővé a kamatlábemelés szükségessége. A PM részéről az inflációs veszélyfelhívás valószínűleg nagyobb hatásfokú lett volna, hisz a PM előtérbe helyezte az USA Japánnal szembeni keresletnövelő követelését. Az intézkedéshozatal késésében közrejátszott az is, hogy az LDP kormánya nagy súlyt helyezett a fogyasztási adó bevezetésére, azaz túlságosan előtérbe helyezte a költségvetési politikát, emiatt elhalasztva a szükséges kamatlábemelést. Így az ellenzékkel szemben jobban tudta védeni döntéspozícióját.

Az 1990-es évek elején a buborék kipukkanása nem teljesen tudatosult azonnal, ami tükröződik a késői és lassú kamatláb-csökkentésekben 1991–1992-ben. Az intézkedéshozatal szükségességének felismerésében a késedelmet az okozta, itt kapcsolódván a fent említettekhez, hogy általánossá vált a nézet a gazdasági alapárak növekedéséről, amelyeket így a kamatcsökkentéssel sem lehet nagymértékben befolyásolni, és előbb vagy utóbb a vagyonárak helyreállnak. Tehát az optimista várakozások jelentősen késleltették a radikális intézkedések meghozatalát. Az esetlegesen felmerülő problémakezelés előnyei ráadásul bizonytalanok voltak, és nettó haszna kisebbnek tűnt, mint a vele járó kockázatok.

Miután világossá vált az intézkedések szükségessége, sok időt vett igénybe, amíg az azokhoz szükséges csódtörvényt, vagy a csódbemenetek által közvetlenül érintettek védelmére a szociális hálótt létrehozták. Ennek háttérében megbújhatott mind a politikaváltás, mind az érdekszabályozás elhúzódásának egymással összefüggő problémája.

A több minisztériumot felölelő korrupciók sora²⁴ aláasta a felső szervek iránti bizalmat, ami miatt a közvélemény a válsággal kapcsolatban sokáig nem adott hitelt az illetékes hivatalok részéről származó valós információknak sem, így hosszú időn keresztül nem támogatta a köztőkefelhasználást.²⁵ A politikában a koalíciós kormányzás sem kedvezett a változások szelének, ugyanis a rövid távú előnyökkel kecsegtető intézkedések kerültek előtérbe. A negyven éven keresztül működő pénzügyi rendszer szereplői pedig egyrészt a múlt sikeressége miatt, másrészt a szerzett előnyök és a biztonságot nyújtó konvojrendszer elvesztése elleni tiltakozásul helyezkedtek szembe a reformokkal. A bankmenedzsmenttel, illetve a rossz hitelekkel kapcsolatos valós helyzet feltárásának, vagy annak kapcsán a felelősségvállalásnak az elkerülése több érdekcsoport céljai közé is tartozott.

Általában a csődkezeléssel összefüggő radikális intézkedéseknek van egy olyan vetülete, amilyen a közjavaknál is megfigyelhető. Azaz mindenki ingyen szeretne hozzájutni az eredményhez, ha már senkit nem lehet kizárni a használatából, de a létrehozásáért senki nem akar fizetni. Így ha minden érdekcsoport az ingyenes használatra vár (free rider), és nem vállal fel költségeket, akkor nem következnek be változások, még ha nettó előnye származna is a reformból. E jelenség mögött az adott japán helyzetben természetesen az húzódott meg, hogy a rossz hitelek megoldatlansága miatti hátrányt vagy költséget minden érdekcsoport alulbecsülte. Ezen kívül a csődkezelés jogi hátterének kiépítésében a késedelmet az is okozta, hogy az érintettek többsége számára nem volt nyilvánvaló a drasztikus intézkedések esetén vállalandó költségek megoszlása és pártatlansága.

Erős politikai nyomás volt megfigyelhető annak érdekében, hogy ha már köztőkefelhasználásra kerül sor, akkor az csupán a vétkes pénzügyi intézmények tehervállalásával történjen. Így egyik érdekcsoport sem akart elsőként kompromisszumot kötni, mert féltő volt, hogy az a csoport kerül a legkellemetlenebb helyzetbe. Az elodázások politikájának bizonytalan költsége miatt a kivárások pozitívuma túlságosan felértékelődött. A köztőkebevonás felé végül főként amiatt lendült a mérleg nyelve, hogy az ellenzéki pártok – így a demokrata párt is – abba beleegyezését adták. A gazdaságpolitikai intézkedésekben jelentős problémát okozott a későbbiek során, hogy az éppen elkezdődött fellendülés közepette a pénzügypolitika ismét alárendelődött a költségvetési politikának. 1997-ben az LDP vezette koalíció a forgalmi adó – három évvel korábban eldöntött – növelésének az előtérbe helyezésével, és annak folytán a gazdaság „megfojtásával” ismételt példáját adta az elhibázott gazdaságpolitikai lépéseknek.

A társadalmi rendszerből fakadó okok

Okuno [2002] hosszú távú ciklusokban, társadalmi rendszerszemléletben vizsgálja a pénzügyi válság okait. Az 1945-ben kezdődő jelenlegi ciklusnak a fordulópontját 1975 körülre teszi, amikor a stagflációból kilábalva megerősödik az a szemlélet, illetve értékrend, hogy a japán gazdaság szerkezetbeli sajátosságait, mint például a bank körüli cégcsoportulást („keirecu”), a cégek kereszttulajdonlását, vagy a bankokat a csódtól megvédő konvojpolitikát mint értéket meg kell őrizni („1975-ös rendszer”). Ebben az játszott szerepet, hogy az 1960-as években, majd pedig az olajárrobbanás után a gazda-

²⁴ Így például míg a PM tisztségviselőivel kapcsolatban megvesztegetésre derült fény, addig az egészségügyi minisztériumot a HIV-vel fertőzött vértranszfúziók miatt terhelte súlyos felelősség, a külügyminisztérium alkalmazottait pedig pénzügyi elszámolás kapcsán vonták kérdőre.

²⁵ A közvélemény azért is ellenetzte sokáig a közpénzfelhasználást, mert nem volt meggyőződve arról, hogy az végső soron nem a konvojpolitikát támogatja majd. Információs aszimmetria következtében bizalmatlanság övezte a bankok vezetőit is.

sági nehézségek leküzdése érdekében a munkavállalók, a cégek és a kormány együttesen vállalták a veszteségeket, amelynek folyamata természetesen felülről volt megszervezve. Így többek között a stagfláció ördögi köréből úgy sikerült kijutnia az országnak, hogy a kormány a dolgozóktól alacsonyabb bérkövetelést kényszerített ki, amiért cserébe megígértette a cégekkel a munkaerő-megtartást és az árnövekedés csökkentését, majd a még szükséges intézkedéseket iparszerkezet-módosítás vagy kötvénykibocsátás formájában meghozta a kormány is.

Az 1970-es években a vállalatracionálási eredményeken keresztül Japán kilábalott ugyan az olajválságból, de a rugalmatlan foglalkoztatásnak, vagy a kereszttulajdonlásnak a hosszú távú tendenciája megerősödött, így a gazdaság elvesztette szabályozó képességét. A háború utáni pluralisztikus szemléletet felváltotta tehát egy egységes, centralizált gondolkodásmód, amely a gazdaságot szinte megfosztotta az addig meglévő legnagyobb pozitívumától, az alkalmazkodóképességétől és a rugalmasságától. Mind a munkavállalók, mind a cégvezetők többre kezdték értékelni az elért status quót az egészséges kockázatvállalásnál. A munkaerőverseny, vagy a technológiai, szervezeti alkalmazkodás háttérbe szorult.²⁶ E „társadalmi egyezmény” részeként – a munkavállalók felől mint elvárás, a munkáltatók részéről pedig mint az ennek való megfelelés formájában – intézményesedett a korábbi meglévő hosszú távú foglalkoztatás, vagy a foglalkoztatottsági időtől függő bérnövekedés, ami különösen megfigyelhető volt a nagy cégek fehérgalléros alkalmazottainál és vezető beosztású kékgalléros dolgozóinál.²⁷ Ilyen értékrend vezethette a bankokat arra, hogy a fokozott versenyt jelentő 1980-as években inkább a nem megfelelő garanciák felvállalása árán is, de a hitelezés korábbi mértékének fenntartását választották a dolgozók elbocsátásával, vagy a senioritáson alapuló keresetnövekedés ellehetetlenülését jelentő méretcsökkenés helyett (*Okuno*, 2002, 25. o.). A csordaszellem által vezérelt magatartás mellett „a piros lámpánál nem veszélyes átkelni, ha mindenki átkel” gondolkodásmód is elterjedt, amely egyebek mellett a bankoknál a kockázatos ingatlanhitelezés elterjedését eredményezte.

Az egyéni kezdeményezőképeséget és vállalkozókedvet a rugalmatlan munkaerőpiac révén háttérbe szorító, a szerzett jogok fenntartására létrejött „szövetség” a vezető politikai párt (LDP), az állami bürokrácia, a cégek világa, és – kisebb részben – a munkavállalók között az egész társadalmat irányítás alá vonta. Aki a közös érdekek e („vasnégyzög”) rendszerét kritizálta, számíthatott a kiközösítésre, amely így tovább erősítette az uniformitást. Amikor az 1980-as évek végén dereguláció és egyéb reform formájában – főként külső nyomásra – a piaci elveket próbálták erősíteni, akkor a „mindent a piacra bízni” gondolkodás vált uralkodóvá, és nem alakult ki előrevetítő vita a felülről irányított piacgazdaság megteremtése felé a piac és a szabályozás hívei között. Így következett be a buborékgazdaság, majd pedig a rossz hitelek problémája, amelyhez tehát közvetlenül a társadalom egészében megbújó torzulások is elvezettek.

²⁶ Az erőteljes külső versenynek kitett exportágazatokban a technológiai alkalmazkodás kulcsfontosságú lett volna, de a jen felértékelődése és a kereskedelmi háborúk következtében végrehajtott erőltetett hatékonyságnövelés miatt éppen csak a piacon maradás volt lehetséges. Az exportszektorban és különösen a szabályozás alatt álló, külkereskedelemnek nem kitett cégek esetében segített a szubvenció vagy a konvojpolitika, amihez gyakran „kijárási” és lobbizási is társult.

²⁷ A pályakezdő, vagy csupán néhány éves tapasztalattal rendelkező értelmiségieknek roppant alacsony fizetéssel kell számolniuk még kis- és középvállalatoknál is, és a kereset nagysága nemigen változik a képességek függvényében, ami pedig odavezet, hogy a fiatal alkalmazottak nem érznek ösztönzést nagyobb teljesítmény kifejtésére.

Az okok összetettsége folytán a pénzügyi válság leküzdése számos területen tesz szükségessé radikális reformokat. Természetesen olyan lépések is elengedhetetlenek, amelyeknek a megelőzésben van jelentőségük. Röviden összefoglalva, akkor lesz lehetőség kijutni a buborékgazdaság és a rossz hitelek okozta nehézségekből, ha véget vetnek a pluralisztikus megközelítést elvető 1975-ös rendszernek, ha túllépnek a szükséges kockázatok elkerülését szem előtt tartó, és így még nagyobb problémákat okozó halasztgatások politikáján, ha mind a politikai, mind a gazdaságvezetésben, mind a vállalati menedzsment szintjén egyaránt a hosszabb távon gondolkodó és az egyéni felelősséget felvállaló szakemberek kerülnek (többségi) döntési helyzetbe. Azaz meg kell teremteni egy alulról építkező, illetve felülről irányított piacgazdaságot.

A konkrét tennivalókat hosszan lehetne sorolni. Így például a nyilvánosság és a gazdaságvezetés közötti bizalom és kölcsönös párbeszéd megteremtése elengedhetetlen. Ennek céljából a rossz hitelek pontos összegének feltárása és torzítás nélküli (elhihető) közlése nagyon fontos. A közvéleménynek tisztában kell lennie a valós problémával, és fel kell tudnia mérni annak súlyosságát, mert csak akkor várható nagyobb együttműködés és nyomás a megoldásuk irányába.²⁸ A rossz hitelek felszámolása során nagyobb mértékben lehet támaszkodni az ezzel kapcsolatos külföldi tapasztalatokra. Nemcsak összegyűjteni kell azokat, hanem a helyi körülményekhez megfelelően igazítva alkalmazni is. A gazdaságpolitikai eszközök koordinációja, illetve harmonizációja elengedhetetlen, és azt mindenképpen egy hosszabb távú elképzelésbe ágyazva kell megtenni. Ehhez az szükséges, hogy az irányításban minden döntéshozó szerv azonos súlyt kapjon. Ahhoz, hogy az eredményesség kritériumai érvényesüljenek, az intézkedések hatásának időszakonkénti kiértékelése is fontos.

A „kijáráshoz” hasonló informális kapcsolatokat mindenképpen meg kell szüntetni, és ennek érdekében a verseny erősítése szükséges. A munkaerő és egyéb termelési tényező elosztásával kapcsolatos döntéseknek a piacon kell eldőlnie. Fontos, hogy a cégvezetés átlátható és a vezetőség felelősségre vonható legyen, valamint a részvényesek beleszólási jogát is meg kell teremteni. A csordaszellem jegyében történő magatartást is valószínűleg a piaci mechanizmusok erősítésével lehet a legeredményesebben kiküszöbölni. Szükség van egy magasabb szintű morális hozzáállásra, és ennek érdekében egy hatékony ösztönző mechanizmusra. Ez pedig a politikai-gazdasági rendszer elemeinek a változását feltételezi. Mind a politikusok, mind a minisztériumi bürokrácia felelősségvállalásának az elősegítése nélkülözhetetlen, hisz csak ezáltal lehet megteremteni a szerzett jogokon való felülemelkedést.

Következtetések

A jelen tanulmány a japán gazdasági válság pénzügyi vonatkozásait elemezte, és a mélyen fekvő okok feltárása révén a tennivalókat próbálta felvázolni. Mivel az okok több területet is érintenek és nagymértékben összefonódnak, hosszan tartó válságkezelésre van szükség. A buborékgazdaság összeomlása után már több mint tíz év eltelt, ennek ellenére a rossz hitelek problémájának megoldására még most sem látszik kézzelfogható lehetőség. A szükséges intézkedéseket továbbra is a retorika szintjén hozzák meg, de a valóságban alig történik előrevetítő lépés. Holott a gazdaságvezetés számára az már nyilvánvalóvá vált, hogy a kereslet- és termelésnövelést megcélzó költségvetési

²⁸ A japánok „nem jó” hiteleknek nevezik a rossz hiteleket, ami a bankokkal kapcsolatos helyzet egy árnyalatnyival optimistább szemléletére is okot adhat.

politikával vagy pénzügypolitikával nem lehet ténylegesen javítani a helyzetet. Ezek az intézkedések az adott helyzetben nem csupán eredménytelenek, hanem kedvezőtlenek is amiatt, hogy hiábavalóan növelik a költségvetési kiadásokat, ugyanis ha nem találnak a cégszektorban pozitív reagálásra (önépítő erőre), hatástalanok. Ráadásul olyan tekintetben sem előnyösek, hogy a gazdasági visszaesés tompítása révén esetleg egy mélyreható átalakítást váltanak ki.

A halasztgatások politikájának véget vetve, csak a fent vázolt átfogó szerkezeti reformok útján lehet kijutni a válságból. Kétségtelen, hogy a politikai és gazdasági vezetés szintjén tanúi lehetünk egy ilyen irányú mélyebb átalakulásnak. Csupán az a probléma ezzel a folyamattal, hogy nemcsak abban lehetünk biztosak, hogy zajlik, hanem abban is, hogy nagyon-nagyon lassan. Így sajnos nagy optimizmusra van szükség ahhoz, hogy ne kelljen tartani az „elveszett húsz év” kialakulásától. A szerkezeti átalakulás felgyorsítása érdekében a külső nemzetközi – elsősorban az USA, illetve a G8-ak felőli – nyomás („gaiacu”) nem látszik célravezetőnek. A közvélemény részéről történő nyomásgyakorlás pedig távolról sem éri el a szükséges mértéket, aminek az is oka lehet, hogy a recesszió árnyoldalai által közvetlenül érintettek köre viszonylag szűk maradt.²⁹ Úgy tűnik tehát, hogy a gazdaság állapota még nem érte el azt a mély válságpontot, a jövedelemcsökkenés még nem volt olyan nagy mértékű, hogy egy alulról történő erőteljes lökés áttörő (és fájdalmas) változásokat indíthatna meg.

Köszönetnyilvánítás

A szerző ezúton mond köszönetet a hasznos észrevételekért Dr. Ehrlich Éva címzetes egyetemi tanárnak (MTA, Világgazdasági Kutatóintézet), Hakogi Reiko egyetemi tanárnak (Fukushima Egyetem, Fukushima, Japán) és Bakos Gábor egyetemi tanárnak (Kiotói Női Egyetem, Kiotó, Japán).

E tanulmány a Dr. Ehrlich Éva vezette T 29143 számú, „Fordulóponton Japán és Délkelet-Ázsia: tények, tapasztalatok, okok és kilátások. Tanulságok a modernizálódó közép-kelet-európai országok számára” című OTKA-kutatás keretében készült.

Irodalomjegyzék

- Aizava K.* [2001]: Heiszei dai fukjó (A nagy Heiszei válság). Minerva Business Library.
Cabinet Office, Government of Japan [2001]: Annual report on Japan's Economy and Public Finance, 2000–2001. Ministry of Finance.
Cargill, T. F. [2001]: Central banking, financial, and regulatory change in Japan. In: Blomstrom, M. – Gangnes, B. – La Croix, S.: Japan's new economy. Oxford University Press, 145–161. o.
Economic Planning Agency, Government of Japan [1996]: Economic Survey of Japan, 1994–1995. Ministry of Finance.
Freedman, C. (ed.) [1999]: Why did Japan stumble? Cheltenham: Edward Elgar.
Fukao K. [2002]: Nihon no csocsiku csóka to baburu no hasszei. (Japán túlzott takarékoskodása és a buborék kialakulása.) In: *Muramacu – Okumo* [2002] I. 217–247. o.
Fukao M. (szerk.) [2000]: Kinjű fukjó no dzsissó bunszeki. (A pénzügyi válság empirikus elemzése.) Nihon Keizai Sinbunsa.

²⁹ Így többek között a részvényárak esése – a részvények csekély súlya miatt – nem jár nagy veszteséggel az egyéni befektetők számára. Ráadásul a defláció az árverseny folytán nem kevés vásárlói előnyt nyújt rövid távon, ha lehet egyáltalán fokozni a vásárlók kedvébe járást. A média pedig még meg is lovagolja – így fokozza – a deflációt, arról készítvén tévéműsort például, hogy hogyan lehet 100 jemből (kb. 200 forint!) kihozni egy-egy otthon elkészített kiadós és tápláló ebéd árát.

- Fukao M.* [2002]: 1980 nendai kóhan no sisan kakaku baburu hasszei to 90 nendai no fukjó no genin. (Az 1980-as évek második fele vagyónár-buborékjának kialakulása és a '90-es évek válságának okai.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 87–126. o.
- Ihori T.* [2002]: Szaki okuri gensó no bunszeki. (A halasztgatás jelenségének elemzése.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] II. 51–82. o.
- Janağava N.* [2002]: Baburu to va nanika. (Mi a buborék?) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 195–215. o.
- Josikava H.* [2002]: Tochi baburu. (A telekbuborék.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 411–430. o.
- Kamikava R.* [2002]: Baburu keizai to nihon ginkó no dokuricuszei. (A buborékgazdaság és a Japán Bank függetlensége.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 127–191. o.
- Komiya, R.* [1999]: Declining population, the size of the government and the burden of public debt: some economic policy issues in Japan. In: Freedman, C. [1999] 74–115. o.
- Lincoln, E. J.* [2001]: Arthritic Japan. Washington: Brookings.
- Maswood, S. J.* [2002]: Japan in crisis. New York: Palgrave MacMillan.
- Morishima, M.* [1999]: Why do I expect Japan to collapse? In: Freedman, C. [1999] 25–73. o.
- Muramacu M. – Okuno M.* (szerk.) [2002]: Heiszei baburu no kenkjú. I–II. (A Heiszei buborék kutatása. I–II.) Tójó Keizai Sinhósa.
- Okazaki T. – Hosi T.* [2002]: 1980 nendai no ginkó keiei. (Az 1980-as évek bankmenedzsmentje.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 313–358. o.
- Okuno M.* [2002]: Baburu keizai to szono hatan sori. (A buborékgazdaság és az összeomlásának kezelése.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 21–86. o.
- Okuno M. – Muramacu M.* [2002]: Miccu no siten to 21 no naze. (Három nézőpont és 21 „miért”.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 1–18. o.
- Szugita S.* [2002]: Nihon no baburu to maszmedia. (A japán buborék és a tömegtájékoztatás.) In: *Muramacu – Okuno* [2002] I. 249–310. o.
- Yoshitomi, M.* [1999]: Why has the Japanese economy been stumbling for so long? In: Freedman, C. [1999] 145–156. o.

Csehország és Magyarország külföldi működőtőke-vonzása és gazdaságukra gyakorolt hatása

KÁRPÁTI TIBOR

A kilencvenes években a magyar gazdaság egyik legnagyobb sikere volt kiemelkedő eredménye a külföldi működőtőke-vonzása terén. Jelentőségét tovább növelte, hogy jóval nagyobb egy főre jutó állományi adatokat tudunk felmutatni, mint legfőbb vetélytársaink: Csehország, illetve Lengyelország. Működőtőke-vonzási képességünk az utóbbi években jelentősen visszaesett, ezzel szemben Csehország képes volt látványosan javítani teljesítményét. A korábbi lépéselőnyünket elvesztettük. A cikk tíz évre visszatekintően a külföldi működőtőke-beáramlást, annak legfontosabb okait és hatásait vizsgálja a bekövetkezett változás megértéséhez.

A külföldi működő tőke utóbbi években végbement beáramlásának adataiból látható, hogy míg világviszonylatban a növekedése megtört, és 2001-ben csak a megelőző év értékének felét tette ki, ez a változás nem érződik a közép-kelet-európai adatokban. A térség továbbra is képes volt az éves beáramlás értékét növelni.

1. táblázat

A külföldi működő tőke beáramlása (millió dollár)

	Világ összesen	Közép-Kelet-Európa	Csehország	Magyarország	Magyarország*
1991	160 199	2705	523	1459	–
1992	171 199	4672	1003	1471	–
1993	227 532	7086	654	2339	–
1994	259 696	6311	869	1146	–
1995	330 516	14 668	2562	4453	–
1996	386 140	13 547	1428	2275	–
1997	478 082	19 113	1300	2173	–
1998	694 457	22 608	3718	2036	3376
1999	1 088 263	25 363	6324	1944	3814
2000	1 491 934	26 563	4986	1643	3643
2001	735 146	27 200	4916	2414	n. a.

Forrás: UNCTAD, 2003b és * Antalóczy – Sass [2002]

Kárpáti Tibor, a Debreceni Egyetem PhD hallgatója.

A jó hírek azonban csak eddig tartottak. Ha az *1. táblázat* utolsó két sorát is szemügyre vesszük, már láthatjuk, hogy a régióon belül a tőke országok közötti megoszlása változik. A mi pozíciónk romlik, Csehorszáé pedig erősödőben van. Persze közismert, hogy a két ország nem ugyanazt érti e fogalom alatt. Másképp fogalmazva hazánk adatai alábecsültek Csehországhoz képest, mivel nem tartalmazzák a visszaforgatott nyereséget. Ennek figyelembevételére az *Antalóczy – Sass* [2002] szerzőpáros tett kísérletet. A korrigált értékek az utolsó sorban láthatók. Csak 1998-tól közlöm őket, mert a Cseh Nemzeti Bank is csupán ettől az évtől számítja be a visszaforgatott nyereséget. A számokból látható, hogy eredményeik a különbséget csökkentik, de a tendencián nem változtatnak. Alátámasztják ezt a tendenciát¹ a 2002-es adatok is, miszerint Csehországba 8963 millió euró (*CNB, előzetes adatok*) áramlott, míg Magyarországra csupán 908 millió euró (*MNB*).

A külföldi működőtőke-beáramlás az átmeneti gazdaságokban a hosszú távú fenntartható növekedés egyik szükséges előfeltétele. Ezen országok számára a beáramló külföldi működő tőke jelentősen hozzá tud járulni a modernizációhoz és a szorosabb világ gazdasági integrációhoz.

A fenti adatok alapul szolgáltak egy elemzéshez: mi is történt a rendszerváltást követően ebben a két gazdaságban és mennyire tűnnek tartósnak a változások. A vizsgált időszakot két részre bontom, az első rész a rendszerváltástól 1998-ig tart, a következő pedig 1998-tól napjainkig. Azért éppen 1998-ra esett a váltás, mert két, a működő tőke vonzása szempontjából alapvető tényező változott meg ekkor: míg Csehországban gazdaságpolitikailag is felértékelődött a külföldi működő tőke jelentősége, addig nálunk lényegében befejeződött a privatizáció.

A cikk első részében bemutatom, hogy e két országnak a működőtőke-vonzásához kapcsolódó 90-es évekbeli teljesítménye kimagaslik a többi átmeneti gazdasághoz viszonyítva. Ezt követően kitérek a fogadó országokban kiváltott gazdasági hatásaikra feldolgozóipari adataik alapján. A közös jellemzők ismertetése mellett figyelmet szentelek a két ország közötti eltéréseknek, és megvizsgálom, hogy mennyire tükröződnek a makroökonómiai adatokban. Az általam második szakasznak nevezett intervallumban megváltozott a tendencia a két ország külföldi működőtőke-vonzó képessége között. Ennek okaira később fogok részletesen kitérni.

I. A külföldi működő tőke az átmeneti gazdaságokban

A *2. táblázat* adatai alapján megállapítható, hogy jelentős különbség van a kilencvenes évek folyamán az egyes átmeneti gazdaságokba beáramlott működő tőke mennyisége között.

Látható, hogy Csehországban és Magyarországon a legtöbb közép-kelet-európai országtól eltérően gyorsan növekedett a beáramló működő tőke mennyisége, és 2001-ben az állományi adatok közel azonos nagyságrendűek. Mindketten a legnagyobb működőtőke-beáramlással rendelkező országok közé tartoznak.

A külföldi működő tőke hatása Csehország és Magyarország feldolgozóiparára

Ebben a fejezetben *Éltető Andrea* [1999] kutatásai alapján bemutatom, hogy a külföldi tőke mindkét vizsgálatba bevont ország feldolgozóiparában ugyanazokat a gazda-

¹ Az értékek nagysága közötti eltérés olyan jelentős, hogy a visszaforgatott nyereség értékének ismerete nélkül is láthatjuk, a tendencia nem változik.

sági hatásokat váltotta ki a 90-es évek első felében. Azért éppen a feldolgozóiparon keresztül történik ez, mert kedvelt célpontja a külföldi működőtőke-beruházások első hullámának. Az 3. táblázat jól szemlélteti, hogy a külföldi működő tőke milyen erős pozíciókat épített ki a két országban már 1996-ra.

2. táblázat

A külföldi közvetlen működő tőke állománya Kelet-Európában
(millió dollár)

Ország	1995	1998	2001	Ország	1995	1998	2001
Albánia	211	394	759	Macedónia	33	179	919
Fehér-Oroszország	50	709	1412	Moldova	93	254	609
Bosznia-Hercegovina	21	75	519	Lengyelország	7843	22 479	42 433
Bulgária	445	1597	3850	Románia	1150	4335	7636
Horvátország	473	2733	6597	Oroszországi Föderáció	5465	14 166	21 795
Csehország	7350	14375	26764	Szlovákia	810	2267	6109
Észtország	674	1822	3155	Szlovénia	1763	2766	3250
Magyarország	11 919	18517	23562	Ukrajna	910	2801	4615
Lettország	615	1557	2216	Jugoszlávia	329	1182	1484
Litvánia	352	1625	2665	–	–	–	–

Forrás: UNCTAD, 2003.

3. táblázat

A külföldi tulajdonrészeseidésű vállalatok szerepe a feldolgozóiparban 1996-ban
(százalékos részeseidés)

Ország	Vállalatok száma	Jegyzett tőke	Bruttó beruházás	Foglalkoztatottak száma	Értékesítés nettó árbevétele	Export
Csehország	13	21,5*	34	13,1	22,6	28**
Magyarország	21,6	67,4	82,5	36	61,3	73,8

*Csak a 100 főnél többet foglalkoztató cégek.

**Beclés

Forrás: *Éltető Andrea* [1999]. 68. o.

Mindkét ország közös jellemzője, hogy a beruházásban és az exportban legnagyobb a külföldi tőke részvétele, arányuk jóval felülmúlja a jegyzett tőke arányát. A foglalkoztatásban viszont igen alacsony a részeseidésük. Az is látható, hogy 1996-ban Magyarországon arányaiban nagyobb a külföldi működő tőke szerepe.

4. táblázat

Exportintenzitások tulajdonosi megoszlás szerint

Megnevezés	Magyarország, 1996	Csehország, 1994
Külföldi tulajdonú cégek	40	41*
Hazai tulajdonú cégek	22	31*

Forrás: *Éltető Andrea* [1999]. 69. o.

A külföldi tulajdoni részeseidésű és a hazai vállalatok exportintenzitásának (export/összes értékesítés) vizsgálata is megerősítette a külföldi tőke nagyobb exportorientáltságát (4. táblázat). Ha a feldolgozóipart tovább bontjuk ágazatokra, ezek exportin-

tenzitása erősen eltér egymástól,² de általában elmondható, hogy a külföldi tulajdoni részesedésű cégek exportintenzitása nagyobb. Magyarországgal kapcsolatban még azt lehet kiemelni, hogy a legtöbb ágazatban magasabb a külföldi tulajdonú/belföldi tulajdonú cégek exportindexeinek a hányadosa, mint Csehországban, azaz nálunk a külföldi tulajdonú és a hazai vállalatok exportintenzitása között még nagyobb az eltérés ebben az időszakban.

Mindkét ország kivételének és behozatalának több mint felét ekkor már az Európai Unióval bonyolítja le, ami az utóbbi években tovább növekedett.³ Ez egyrészt a nyugat-európai multinacionális vállalatok saját piacaira történő értékesítései miatt alakult így, másrészt a triád másik két tagjának multinacionális vállalatai közép-kelet-európai leányvállalatain keresztül akarnak a nyugat-európai piacokhoz hozzáférni. A külföldi működő tőke fontos szerepet játszik a közép-kelet-európai országok egymás közötti kereskedelmében is. Egyes vállalatok régióközpontot is létrehoztak valamelyik országban a kelet felé terjeszkedés érdekében, ahol szívesen építenek a korábbi kereskedelmi kapcsolatokra.

A működőtőke-befektetések nemcsak a kereskedelem nagyságát, hanem szerkezetét is befolyásolták. Az országok exportja koncentráldott és a külkereskedelem szerkezete is módosult: nőtt a villamosipari gépek, számítógépek, járművek részesedése a bőr- és textilipar, valamint vas- és acélipari termékek és a nyersanyagok csökkenése mellett. Ezekben a növekvő iparágakban jelentős külföldi működőtőke-befektetés történt. Ennek következtében egyes szektorok átlagos exportintenzitása a külföldi tőkebefektetések következtében jelentősen megnövekedett (például elektronika, autóipar, iroda- és számítógépgyártás).

Csehország és Magyarország nemzetgazdasági különbségei

Csehországban a külföldi tőke nagysága az utóbbi években már mind abszolút, mind relatív (egy főre jutó) szinten hasonló, mint nálunk. Az előző fejezet alapján látható, hogy a beáramló tőke hogyan változtatta meg minkét ország feldolgozóipari exportjának orientációját, növekedési dinamikáját és szerkezetét. Azonban a két ország gazdasága között vannak alapvető különbségek.

Csehország egy főre jutó GDP-je magasabb, mint hazánké. Belátható, hogy megközelítőleg azonos nagyságú külföldi működő tőke egy nagyobb gazdaságban (GDP-ben mérve) kisebb hatást képes kiváltani, mint egy kisebb gazdaságban. A 5. táblázatban azért vannak 1996-os és nem frissebb adatok, mert jobban alátámasztják a fejezet mondanivalóját.

5. táblázat

A két ország 1996-os egy főre jutó GDP-je

Csehország	Magyarország
5625 dollár/fő	4441 dollár/fő
127%	100%

Forrás: EBRD [1999]. 213., 229. o.

Attól még, hogy 2001-re megközelítőleg azonos lett a két ország működő tőkéjének nagysága, fontos az ütemezése is. Minél korábban áramlik be a tőke, annál jobban be tud épülni a hazai gazdaságba és a modernizációs hatásait kifejteni. A 1. táblázat alapján látható, hogy a működő

² Exportintenzívebb például a villamos gépek, gépipari termékek ipara, mint a textil-, ruházati ipar.

³ 2000-ben Magyarország exportjának 75 százaléka, importjának 58 százaléka, Csehország exportjának 69 százaléka, importjának 62 százaléka bonyolódott az Európai Unióval. Forrás: a <http://www.gm.hu> és a <http://www.czso.cz> adatai alapján saját számítás.

tőke beáramlása Csehországba 1998-ig jelentősen kisebb volt hazánknál; csak az utóbbi években gyorsult fel. A következőkben ennek okait fogom bemutatni.

Először is, a külföldi működő tőke hazánkba már 1989-ben érdemben megindulhatott az 1988-as XXIV. sz. törvény alapján, amely a befektetéseiket szabályozta és garantálta.

Másodszor, míg nálunk a privatizáció 1989-ben kezdődött el és 1998–1999-re csaknem teljesen befejeződött, addig Csehországban gyakorlatilag csak 1991-ben kezdődött és előreláthatólag jövőre (2004) fejeződik be (*Árva – Diczházi* [2001].). Azaz Csehországban a privatizációs folyamat később indult be és hozzánk képest lassabban halad.

Harmadszor, Csehországban ebben az időszakban előnyben részesítették a tömeges privatizációs programokat,⁴ a kereskedelmi privatizációs programok⁵ szerepe csak másodlagos volt. Nálunk viszont éppen ezeken keresztül értékesítették a hazai vállalatokat. Itthon ebben szerepet játszott a hatalmas adósságállomány, a fizetési mérleg hiánya, a privatizációs apparátus érdeke, az akkor már meglévő multinacionális kapcsolatok és az ő érdekeik érvényesülése, hogy csak a fontosabbakat említsem (lásd bővebben *Mihályi* [2000]). A cseh privatizációs folyamat elején nagy értékű kuponos privatizáció zajlott le, minden állampolgár ingyen vagy jelképes összegért hozzájuthatott kuponokhoz, amelyeket az állami vállalatok részvényeire válthatott be.⁶ Nálunk ilyen kuponos privatizáció nem volt, annak adták el a vállalatokat, akik a legtöbbet fizették, vagy a legjobb stratégiai tervet mutatták fel. Csehországban ez a módszer csak másodlagos jelentőségű volt (EBRD, 1999). A magyarországi privatizáció eredményeképpen a vállalatok nagy része külföldi tulajdonba,⁷ multinacionális vállalatokhoz került, amelyek rögtön nekilát-tak a modernizálásnak és a költségsökkentésnek.

Negyedszer, tovább javította pozícióikat az ipari vámszabad területek nagy sikere, amelyek létesítésének lehetőségét az 1995-ös, vámjoggal kapcsolatos törvény tette lehetővé. Az itt működő, ipari tevékenységet végző vállalkozások nagy előnye abban áll, hogy mentesülnek a vám- és áfaterhek megfizetésétől.

Ötödször, ekkor még a beruházásösztönzés területén is megelőztük a cseheket. Magyarország az 1996-os, a társasági adóról és az osztalékadóról szóló törvény keretei közt jelentős társaságiadó-kedvezményeket biztosított, amelyek a következő években többször módosításra, illetve kiegészítésre kerültek (*CompLEX CD-Jogtár*). Ezek ma-gukban foglaltak általános beruházási és térségi adókedvezményeket.

Az általános beruházási kedvezmények első hulláma az 1995. december 31. után megkezdett beruházásokra volt érvényes és max. 5 évig 50 százalékos társaságiadó-kedvezményt biztosított a legalább 1 milliárd forint értékű, termék-előállítás, illetve kereskedelmi szálláshely-létesítést szolgáló beruházások számára, egyéb feltételek teljesítése esetén. Kiemelt térségben és vállalkozási övezetekben pedig teljes adómentességet biztosított, és az 1 milliárdos korlát sem szerepelt. Térségi adókedvezmény címen további lehetőséget kaptak a kiemelt térségek és a vállalkozási övezetek az ott megvalósított gépi, illetve infrastrukturális beruházás után a beruházás értékének 6 százalékáig. A térségi adókedvezmények a kiemelt régiókra és a vállalkozási övezetekre vonatkoztak. Ezek utójára a 2002. évi adóalap után voltak igénybe vehetők.

⁴ Ezeknek a tömeges privatizációs programoknak alapfilozófiájuk, hogy minden egyes állampolgárnak joga van állami tulajdonhoz jutni, mert az az állampolgárok munkája eredményeképpen jött létre.

⁵ A külföldi beruházóknak a kereskedelmi elvű privatizációs programok segítségével legkönnyebb az adott ország vállalatait megvásárolni, mert ezek teljes mértékben nyitottak előttük. Kereskedelmi privatizáció-ra a volt szocialista országok közül legnagyobb arányban nálunk került sor.

⁶ Az így megszerzett részvények eladhatóak, azaz elméletileg a külföldi befektetők hozzájuthattak ezekhez.

⁷ A devizabevételek aránya az állami vagyonkezelők privatizációs bevételeiben 1990 és 1999 között 62,7 százalék volt (*Mihályi*, 2000. 867. o.).

Az előbbiek alapján megállapítható, hogy Csehország gazdaságában a kilencvenes években hozzánk képest a külföldi működő tőke hatása kisebb jelentőségű volt. Ezt támasztják alá a két ország feldolgozóiparáról készült 3. táblázat adatai is.

Csehországban a kuponos privatizáció szórt tulajdonszerkezetet és a vállalati fegyelem hiányát eredményezte (*The Economist*, 2001). A vállalati konglomerátumok nem végezték el a szükséges restrukturálást, és teljesen eladósodtak a könnyen hitelt nyújtó állami bankok felé. Ez a következő okokra volt visszavezethető (*Hewer*, 1997):

- A cseh kormányzat közvetlenül csak nagyon ritkán (acélgyártás, repülőgépgyártás) avatkozott bele közvetlenül a restrukturálásba és a privatizációba a Nemzeti Tulajdonalap (National Property Fund) kezelésében lévő stratégiai vállalatoknál és a még eladatlan holdingoknál.

- A privatizációs befektetési alapok (Investment Privatisation Funds) a kuponos módszerrel privatizált vállalatok részvényei 60 százalékának birtokában többnyire passzív befektetőként viselkedtek, és nem foglalkoztak a vállalati restrukturálással.⁸

- A kereskedelmi bankoknak kényelmesebb volt további hiteleket nyújtani a hagyományos partnereknek, mint részt venni egy adóssághozzájárulásban és a gyártás átszervezésében, amely akár csődhez is vezethetett.

Végül a vállalatok képtelenek voltak ezeket a hiteleket visszafizetni, aminek következtében bankválság alakult ki Csehországban (1997). Az ezzel járó szűk hitelhozáférés vezetett a gazdasági recesszióhoz (1997–99). A cseh kormány válaszlépése a stabilizációs intézkedések meghozatala és a pénzügyi szektor szabályozásának szigorítása mellett a külföldi működő tőke beáramlásának előtérbe helyezése lett, bankok és vállalatok értékesítésén keresztül.

Különbségek a makroökonómiai adatok tükrében

Ebben a fejezetben azt vizsgálom, hogy a külföldi működő tőke eltérő arányának következményei mennyire tükröződtek a két ország makroökonómiai adataiban. A 6. táblázat adatai azt mutatják, hogy a rendszerváltást követően mind a két gazdaság teljesítménye visszaesett, és nagyjából egy időben kezdtek kilábalni a recesszióból (Csehország 1993-ban, hazánk 1994-ben).

6. táblázat

A GDP növekedési üteme százalékban

Ország	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Csehország	–11,5	–3,3	0,6	3,2	6,4	3,8	–1,0	–1,2
Magyarország	–11,9	–3,1	–0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9

Forrás: EBRD [1999]. 213., 229. o.

Csehországba 1991 és 1993 között 1354 millió dollár áramlott be, ellentétben hazánkkal, ahol a növekedés beindulásáig (1991–1994) ez az összeg 6437 millió dollár. Ebből az a következtetés vonható le, hogy a cseh növekedés igazából önerőből történt, a külföldi működő tőke jelentősége másodlagos volt. Ez onnan is látszik, hogy a növekedés kevésbé volt exportvezérelt, inkább a hazai piacra épült, annak bővülése alapozta meg (*Csaba [2000]*). Itt a fogyasztás hazánkkal ellentétben gyorsabban nőtt, mint a

⁸ Itt meg kell említeni, hogy a legnagyobb privatizációs befektetési alap – amelynek szignifikáns részese-e van néhány szektor egypár vállalatában – felvállalta a hatékony vállalati kormányzás megvalósítását.

GDP. Ez a növekedés azonban nem volt fenntartható, mert világgazdasági viszonylatban nem a javuló versenyképességen alapult. Az adatok alapján látható, hogy a folyamatos hazai növekedéssel ellentétben a cseh növekedés 1997-ben megszűnt, és a válság még 1999-ben is tartott. A hazai erőből történő növekedés kifulladt.

A fizetési mérleg adatai szerint (7. táblázat) mindkét ország közös vonása, hogy az export és az import felfutása a kereskedelmi mérleg jelentős deficitjét okozta.

7. táblázat

Csehország és Magyarország fizetési mérlegének adatai (milliárd dollár)

Ország	Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Csehország	Kereskedelmi mérleg	-0,3	-0,9	-3,7	-5,9	-4,5	-2,6
	Export	13	14	21,5	21,7	22,8	26,4
	Import	13,3	14,9	25,1	27,6	27,3	29,0
	Nettó közvetlen működő tőke	0,6	0,7	2,5	1,4	1,3	3,7
Magyarország	Kereskedelmi mérleg	-3,2	-3,6	-2,4	-2,6	-1,7	-2,4
	Export	8,1	7,6	12,8	14,2	19,6	20,7
	Import	11,3	11,2	15,3	16,8	21,4	23,1
	Nettó közvetlen működő tőke	2,3	1,1	4,5	2,0	1,7	2,0

Forrás: EBRD [1999]. 213., 229. o.

Míg nálunk a hiány a vizsgált időszakban csökkenő tendenciát mutatott, Csehország adatai alapján ez nem állítható. A nettó működőtőke-beáramlás ráadásul nálunk a deficitet jórészt fedezte, a csehekről azonban ez 1998-ig nem volt elmondható. A külföldi működő tőke beáramlásának köszönheti hazánk a viszonylag kiegyensúlyozott fizetési mérleget.

Ha a versenyképesség indikátorait tekintjük (8. táblázat), a cseh gazdaság mindhárom mutató tekintetében rosszabbul teljesített az 1993–1998-as időszakban.

8. táblázat

A versenyképesség indikátorai
(százalékos változás)

Ország	Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
Csehország	Gyártási bruttó kibocsátás	0,1	8,2	5,5	6,4	2,5	24,6
	Termelékenység a gyártásban	4,9	11,1	9,6	11,1	5,6	49,7
	Reálbér a gyártásban	11,1	8,7	11,9	8,4	5,6	54,8
Magyarország	Gyártási bruttó kibocsátás	9,3	5,0	3,4	14,8	16,2	58,4
	Termelékenység a gyártásban	7,3	10,9	9,0	14,3	8,6	61,1
	Reálbér a gyártásban	7,7	-3,8	-0,6	3,6	7,4	14,7

Forrás: EBRD [1999]. 74. o.

Cseh vizsgálatok (Djankov – Hoekman, 1999) azt támasztották alá, hogy a külföldi működőtőke-beruházásoknak és a közös vállalatoknak pozitív hatásuk van a termelékenység (total factor productivity) növekedésére. Azt is megállapították, hogy ennek a termelékenységnövekedésnek nincsen diffúziós hatása azokra a vállalatokra, amelyek nem rendelkeznek külföldi partnerekkel. Csehország termelékenysége összességében

jelentősen növekedett, de hazánk eredménye e téren jóval kedvezőbb. Ez betudható a nagyobb arányú magyarországi működőtőke-importtal járó technológiatranszfernek. Ráadásul a termelékenységnövekedés a csehéknél a gyártási reálbér sokkal erőteljesebb növekedésével járt együtt.

A két országban eltérő tendenciák mutatkoztak a munkanélküliség változásával kapcsolatban is (9. táblázat). A szükséges leépítések nálunk hamarabb megtörténtek, a külföldi működő tőke által végrehajtott restrukturáló tevékenység miatt. Csehországban ez a restrukturálás igazából csak 1998-tól indul be a recesszióval egyidejű leépítésekkel, valamint a beáramló működő tőke racionalizáló intézkedéseivel. Ebben a késlekedésben része volt az állami politikának is, mivel az elmúlt évtized első felében a köztulajdonban maradó üzemeknél továbbra is megtűrte a túlfoglalkoztatottságot (Csaba, 2000).

9. táblázat

Regisztrált munkanélküliség
(munkaerő százalékban, periódusvégi adatok)

Ország	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Csehország	0,7	4,1	2,6	3,5	3,2	2,9	3,5	5,2	7,5	9,4	8,8	8,9
Magyarország	1,7	7,4	12,3	12,1	10,9	10,4	10,5	10,4	9,1	9,6	8,9	8,0

Forrás: UN, 2002. 235. o.

Összegzésként megállapítható, hogy belső források hiányában az exportorientációs modernizáció finanszírozását, a korszerű menedzsment kialakítását, valamint a cég beépülését a nemzetközi gazdaságba alapvetően a beáramló külföldi tőke képes végrehajtani. Saját erőre, hazai piacra építve nem lehet tartós növekedést fenntartani, mert nem javuló világgazdasági versenyképességre épül. A makroökonómiai adatok tendenciája, úgy tűnik, alátámasztja Kornai János 1996-ban megfogalmazott véleményét is, miszerint a magyarok által választott privatizációs mód azért volt előnyösebb a cseh kuponos privatizációval szemben, mert valódi tulajdonosok kezére juttatta a vállalkozások tulajdonjogát, akik képesek voltak felügyelni a menedzsment munkáját, és el tudták érni a profitmotívum érvényesülését, akár a szükséges restrukturálás elvégzésén keresztül is.

II. Megváltozó tendenciák

Az 1997-es cseh gazdasági problémákra adott válasz egy makroökonómiai stabilizációs csomag volt, ami gazdasági visszaeséssel párosult. A cseh kormány számos strukturális reformot is végrehajtott. Szigorították a szabályozási kereteket (regulatory framework), felgyorsították a bankszektor privatizációját és felértékelték a külföldi működőtőke-beruházások jelentőségét. A szigorúbb költségvetési korlátok és az átláthatóbb tőkepiacok sok vállalatot rákényszerítettek a gyakran már régóta tervbe vett, de mindig elhalasztott termelékenységnövelő restrukturáló beruházásokra. A cseh gazdaság a megvalósított gazdasági stabilizáció és gazdaságpolitikai irányváltás hatására 1999 végén növekedésnek indult, ami 2000-ben tovább folytatódott. A külföldi működő tőke beáramlása jelentősen hozzájárult a pozitív makroökonómiai változásokhoz (*The Economist*, 2001). A külföldi tulajdonú cégek biztosították a cseh export közel felét és a 17 százalékos exportnövekedés majdnem teljes egészét. Habár az ipari termelés átlagosan csak 5 százalékkal növekedett, bizonyos iparágakban, amelyeket nagyarányú működőtőke-behozatal jellemez, robbanásszerű növekedés történt (például a közlekedési eszközök gyártása 45 százalékkal bővült).

A cseh stabilizációs és restrukturáló intézkedések és a külföldi működő tőkének nagyobb jelentőséget tulajdonító gazdaságpolitika igen sikeresnek bizonyult a beáramló külföldi működő tőke vonzásával kapcsolatban. A vizsgált országokról a beáramló külföldi működő tőke teljesítménye alapján készített, az 1998–2000-es időszakra vonatkozó rangsorban Csehország jóval megelőzte hazánkat (10. táblázat). A mutató jelentőségét növeli, hogy figyelembe veszi a fogadó gazdaság nagyságát is, tehát relatív értéket ad a rangsoroláshoz. Az index értéke ugyanis az *adott gazdaság GDP/az egész világ GDP* arányszámnak és az *adott gazdaságba áramló FDI/a világban összesen beáramló FDI* arányszámának a hányadosa.

10. táblázat

Beáramló KMT teljesítményindex

	Ragsor	1998–2000
Csehország	13	2,8
Magyarország	49	1,1

Forrás: UNCTAD, 2002.

Ez a teljesítménykülönbség ahhoz is elég volt, hogy a Csehországban lévő külföldi működő tőke összege már 2000-ben nagyobb legyen az alulbecsült magyar adatok szerint kimutatottnál, és ez a különbség évről évre folyton nő. Ha ezt a meglévő állományt a gazdaság nagyságához akarjuk viszonyítani, akkor 2000-ben már nagyjából azonos arányt tett ki mindkét ország gazdaságában, ahogy ez látszik is a 11. táblázatban. Az utóbbi két évben az éves adatok közötti növekvő különbség továbbra is fennállt, így már a visszaforgatott profit figyelembevételével sem tudjuk vezető pozíciónkat igazolni.

11. táblázat

A külföldi működőtőke-állomány jellemzői (millió dollár)

	Nagysága		A GDP százalékában	
	1995	2000	1995	2000
Csehország	7350	21 644	14,1	42,6
Magyarország	11 919	19 804	26,7	43,4

Forrás: UNCTAD, 2002.

Az elmondottakat összegezve belátható, hogy a 2001–2002-es időszak alatt a működő tőke nagyjából azonos nagyságú lett mindkét országban, mind abszolút, mind relatív mértékben. Magyarország elvesztette korábbi lépéselőnyét Csehországgal szemben. Ekkor már mindkét gazdaság hasonló tőkeellátottsággal volt jellemezhető. Mielőtt kitérnék ennek okaira, előbb a külföldi működő tőke fogadó ország gazdaságában betöltött szerepére végzek további vizsgálatokat.

A 12. táblázatban bemutatott adatok a külföldiek által ellenőrzött, azaz 50 százaléknál nagyobb külföldi részesedéssel bíró vállalatokra vonatkoznak. Ez a kör szűkebb a külföldi működőtőke-beruházás körébe tartozó vállalatoknál, mert ide tartozna még a 10 százaléknál nagyobb külföldi részesedéssel bíró vállalatok köre is, de elegendő a lényeges következtetések levonásához.

**Az 50 százaléknál nagyobb mértékben
külföldi tulajdonú vállalatok jellemzői 2000-ben
(Százalékos részesedés)**

Ország	Export	Import	Bruttó hozzáadott érték	Alkalmazottak száma
Csehország	71	72	38	32
Magyarország	70	71	43	24

Forrás: A Cseh Nemzeti Bank on line adatai és saját számítás a KSH adatai alapján.

Az itt közölt értékek több dologra is felhívják a figyelmet. Először is látható, hogy a beáramló működő tőke mindkét országban ugyanazokkal a gazdasági jellemzőkkel bír.

Az is látható, hogy a termelékenységük jóval nagyobb a hazai vállalatokénál, ugyanis jóval nagyobb értékben részesednek a bruttó hozzáadott értékből, mint az alkalmazotti létszámból.

A harmadik fontos észrevétel pedig az, hogy mindkét országban valós gazdasági súlyuknál (bruttó hozzáadott érték, létszám) sokkal nagyobb a hozzájárulásuk a külpiaci kapcsolatokhoz (az export, illetve az import minimum 70 százaléka tartozik hozzájuk). Vitathatatlan a szerepük mindkét ország gazdasági nyitottsága terén. Ez igen fontos mindkét országnak, mivel általánosan elfogadott nézet, hogy a kis országoknak elemi érdekük gazdaságuk nyitottsága.

A táblázat alapján levonható utolsó következtetés, hogy összességükben egyik ország sem képes pozitív kereskedelmi többletet produkálni. Ez abból adódik, hogy az importot erősen felülmúló exporttöbblet jellemzője lehet a feldolgozóipari beruházásoknak, de ez nem igaz például az importtermékeket is értékesítő kereskedelmi beruházásokra. A 13. táblázat adatai alapján pedig jól látható, hogy a külföldi működő tőke nagyobb része nem a feldolgozóiparba áramlott.

Az előbb említett 13. táblázatban a külföldi működő tőke szektorok szerinti megosztását láthatjuk. A megoszlások közös vonása, hogy a primer szektor szerepe elhanyagolható, és a tercier szektor képezi a legnagyobb arányt mind a két országban mindkét időpontban.

**A beáramlott külföldi működő tőke megoszlása
(Százalék)**

	Csehország		Magyarország	
	1998	2002	1998	2002
Primer	1,0	1,5	1,4	1,4
Feldolgozóipar	45,8	32,3	38,4	41,1
Szolgáltatások	53,2	66,2	60,2	57,5

Forrás: A Magyar Nemzeti Bank on-line és nem publikált, a Cseh Nemzeti Bank on-line és az UNCTAD [2002] on-line adatai alapján saját összeállítás.

Csehország adatai jelzik, hogy a második időszakban erőteljesen meginduló tőkeáramlás jelentősen növelte a szolgáltatások részesedését a feldolgozóipar hátrányára. Nálunk ennek éppen az ellenkezője játszódott le, de közel sem olyan arányeltolódással. A cseh adatok nem feltétlenül egy új tendenciát sugallnak, mivel az adatokat erősen torzítja a szolgáltatási szektorban az utóbbi években lezajlott privatizáció. Nálunk vi-

szont ilyen torzító tényező nincs, tehát megállapítható, hogy a privatizáció lezáródását követő években a feldolgozóipar enyhén növelte részesedését a külföldi működő tőke állományában.

Ha a két ország 2002-es adatait vetjük össze, látható, hogy szignifikáns különbség van az arányszámok között: Csehországban majdnem 10 százalékkal nagyobb a szolgáltatások részesedése a feldolgozóipar rovására.

A különbségek okai

A külföldi működő tőke vonzása terén bemutatott cseh sikert nem abszolút értelemben, hanem Magyarországhoz viszonyítva értelmeztem. Ehhez a sikerhez hozzájárult Magyarország gyenge teljesítménye is. Ennek okait fogom vizsgálni ebben a fejezetben.

Elsőként azt emelném ki, hogy Csehországban az elmúlt években végbement nagyarányú működőtőke-beáramlásban hatalmas szerepe volt a privatizációnak, ami a következő táblázat adatai alapján jól látható. 1998-ra Magyarországon már lényegében befejeződött a privatizáció, amit a két ország között fennálló hatalmas éves külföldi működőtőkebeáramlás-különbség egyik fő okának tekintek. A cseheknél ez várhatóan az idei év végén vagy jövőre következik csak be.

14. táblázat

Privatizációból származó összegek (millió dollár)

	1997	1998	1999	2000	2001
Csehország	395	437	737	520	1603
Magyarország	647	197	88	66	43

Forrás: OECD 2002a, 46. o.

A külföldi működőtőke-beáramlás másik alapvető meghatározójának tartom a megfelelő befektetésösztönzők rendszerét. Mi ezen a téren az első szakaszban előnyben voltunk a csehekkel szemben, mivel ott 1998-ig nem létezett egységes befektetésösztönzési program. Az utóbbi években azonban a csehek behozták lemaradásukat, sőt még előnyre is szert tettek.

A feldolgozóipari beruházásokra vonatkozó befektetésösztönzőkről szóló rendeletet a cseh kormány 1998 áprilisában jelentette be (Czechinvest, 2003a). Az új befektetésösztönzésről szóló törvény (Act on Investment Incentives), amely 2000. május elsejétől érvényes, egyszerűsítette, kiterjesztette és kodifikálta ezeket az ösztönzőket. A törvény összhangban van az EU szabályozásával.

Ezek a juttatások lehetnek társaságiadó-kedvezmények, munkahelyteremtő támogatások, képzési és átképzési támogatások, illetve a beruházáshoz szükséges, megfelelően előkészített telekhez kapcsolódó juttatások. A juttatásokra azok pályázhatnak, akik képesek a törvényben előírt, beruházással szemben támasztott követelményeknek megfelelni. Ezek a beruházás nagyságára, a technológia modernségére, valamint egyéb jellemzőire vonatkoznak.

2002 júniusában az ösztönzők újabb generációja is megjelent, amely a technológiai központok (gyártáshoz szorosan kapcsolódó innovációs tevékenységek színhelye) létesítését és bővítését, valamint a stratégiai szolgáltatásokhoz kapcsolódó projekteket (például vevőszolgálati-, szoftverfejlesztési központok létesítését) támogatja.

A támogatások konkrétan az üzleti tevékenységhez, valamint a képzéshez és átképzéshez kapcsolódhatnak. Az első esetben a tevékenység során felmerült meghatározott kiadásokhoz (például immateriális javak vagy tárgyi eszközök beszerzése), a másik esetben pedig a képzési és átképzési költségekhez kapcsolódnak, ha a projektek megfelelnek bizonyos előfeltételeknek.

Nálunk eközben országos szinten lényegében csak a korábbi társasági adókedvezmények bővítése és a Széchenyi-terv biztosított kedvezményeket, lehetőségeket a külföldi befektetőknek. Újabb adókedvezmények (CompLEX CD-Jogtár) bevezetése azért vált szükségszerűvé, mert ebben az időszakban (1999-től kezdve) már erőteljesen csökkent a kedvezmények motiváló ereje a korábban már említett 2002-es korlát miatt.

Visszamenőleg, 1997-től 5 éves társaságiadó-mentességet biztosítottak a társadalmi-gazdasági szempontból elmaradott térségekben, illetve a 15 százalék fölötti munkanélküliségű megyékben⁹ a minimum 5 milliárd értékű, termék-előállítást szolgáló beruházás után. Területi elhelyezkedéstől függetlenül is biztosították az előbbi adómentességet (teljes adómentesség 1997-től 5 évre), ha a beruházás értéke meghaladta a 10 milliárdot. Az értékhatárból egyértelműen következik, hogy ezek az intézkedések már csak a beruházók egy szűkebb körének, a nagyberuházóknak biztosították a kedvezményeket.

A kormány 2001–2002-ben a Széchenyi-program keretei között nyújtott további támogatási lehetőséget (Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2003a). A Széchenyi-program viszont a kormány általános gazdaságfejlesztési elképzeléseit tartalmazta, s ennek következtében a kívánatosnál kisebb hangsúly helyeződött a külföldi működő tőke vonzására. Sokkal fontosabbnak tekintette a hazai kis- és középvállalkozások fejlesztését a dualitás oldása érdekében. A turisztikai támogatásoktól eltekintve nagyon kevés volt a külföldi működő tőke megjelenését közvetlenül támogató, nem csak kis- és középvállalatokra vonatkozó általános pályázati lehetőség.

A többi, a külföldi működő tőkéhez kapcsolható támogatási lehetőség hatásai inkább csak közvetetten jelentkezhettek, megvalósításuk esetén (ami korántsem biztos, hogy megtörténik) csak a későbbi működő tőke-beáramláshoz teremtenének jobb alapot. A közvetlenül hatók alatt az innovációs, a logisztikai és a regionális vállalati centrumhoz, a versenyképes beruházáshoz és az új munkahelyek létrehozásához kapcsolódó pályázatokat értem.

De a csehek nemcsak átfogóbb befektetésösztönzőkkel rendelkeztek, hatékonyabb a lebonyolítás módja is. Ez a cseh Ipari és Kereskedelmi Minisztérium nonprofit szervezetéhez, a Czechinvesthez kapcsolódik (Czechinvest, 2003b). Egyrészt a befektetőknek a megvalósítandó projekt ismeretében csak a Czechinvesthez kell fordulniuk, amely egy projektmenedzsert jelöl ki számukra, és ez a menedzser tanácsokkal segíti őket. A pályázatot is a Czechinvesthez kell benyújtania, amelynek 30 napja van a projekt értékelésére. Ezalatt felveszi a kapcsolatot a megfelelő minisztériumokkal és azok véleménye alapján elkészíti a beruházás számára nyújtható ösztönzőket, amelyek 6 hónapig érvényesek.

Másrészt a Czechinvest számos igazán fontos szolgáltatást nyújt a befektetőknek. Hatékonyan tud segíteni a befektetési terület kiválasztásánál, a megfelelő beszállítók keresése esetén, a szakképzett munkaerő-állomány felmérésénél, a további lehetséges kedvezményekkel kapcsolatban, és nem utolsósorban a megvalósult beruházást követően további szolgáltatásokat is nyújt.

Nálunk a külföldi befektetők és a kormányzat összekapcsolását a Magyar Befektetési és Kereskedelmi Kht. (ITDH) végzi a Gazdasági Minisztérium és a Külügyminisztérium háttérintézményeként. Széles körű szolgáltatásaikat szintén térítésmentesen nyújtják,

⁹ A beruházás megkezdését megelőző két év valamelyikében meghaladja a 15 százalékot.

viszont itt nincs kialakítva olyan hatékony ügymenet – 30 napos értékelési határidő a kapható kedvezmények tekintetében –, mint ami a Czechinvestet jellemzi.

Az elmondottakat mi sem bizonyítja jobban, minthogy a Czechinvestet a legjobb európai promóciós ügynökséggé választották 2000-ben és 2001-ben is. Számadatokkal is lehet érzékeltetni a két ügynökség jelentőségét a külföldi működő tőke vonzásával kapcsolatban. Míg nálunk az ITDH-n keresztül 2001-ben 800 millió euró befektetés történt (ITDH, 2001), addig a Czechinvesten keresztül 2015 millió USD (Czechinvest, 2003a). Ezeknél az adatoknál azonban figyelembe kell venni, hogy az értékeket olyan tényezők is befolyásolják, amelyek az ügynökségek hatáskörén kívüliek (például nem megfelelő politikai elkötelezettség).

A külföldi működő tőke-beáramlás harmadik fontos meghatározójának a fogadó ország politikai-gazdasági stabilitását, hosszú távú növekedési lehetőségét, versenyképességét tekintem. Ezen a téren sem sokat dicsekedhetünk. A 15. táblázatban közölt GDP-növekedésünk sem olyan szép, ha közelebről vesszük szemügyre. Először is a növekedésünk csökkenő tendenciát mutat, másrészt tartósan nem fenntartható forrásokon alapszik. A világgazdasági recesszió igen erősen érintette termékeink külföldi keresletét, s helyébe a belföldi kereslet növekedése lépett. A lakossági fogyasztás bővülésére, a lakásépítésekre, a közösségi infrastruktúra-beruházásokra nem lehet a gazdaság tartós növekedését építeni, pedig nálunk épp ezek segítenek a növekedést fenntartani. De az exportképességünk romlását nemcsak külső okokkal magyarázhatjuk. Része van benne versenyképességünk romlásának is az elmúlt két év hatalmas reálbér-növekedése és az erősen felértékelődő forint következtében. Az elmondottakat igazolja, hogy az előző évi GDP százalékában kifejezett nettó exportunk 2002-ben erősen negatív volt.

Ezen a téren azonban Csehország sem teljesít fényesen. Az elért növekedésben ott is jelentős része van a belföldi keresletnek, de ott a fogyasztás mellett – hazánkkal ellentétben – az ipari magánberuházások is jelentős szerepet töltenek be. Náluk is erős a korona, romlik a versenyképesség, és mind az államháztartási, mind a folyó fizetési mérleg egyenlege erősen deficités. Ott a negatív nettó export már a korábbi három év mindegyikében megfigyelhető. Továbbá számos erősen eladósodott cég restrukturálása még nem történt meg, ami további teher a gazdaság számára.

15. táblázat

Csehország és Magyarország makroökonómiai adatai
(Százalékos változás, volumen 1995-ös árakon.)

		2000	2001	2002
GDP	<i>Csehország</i>	3,3	3,3	2,5
	Magyarország	5,2	3,8	3,1
Fogyasztás	Csehország	2,5	3,9	3,5
	Magyarország	4,4	4,9	9,9
Kormányzati kiadások	Csehország	-1	0,3	4,8
	Magyarország	1,9	0,1	3,9
Nettó export*	Csehország	-1	-2	-0,8
	Magyarország	0	1,7	-2,3

* Hozzájárulás a reál-GDP változásához (az előző évi reál-GDP százaléka)

Forrás: OECD (2002b)

A kormány tudatában van a külföldi működő tőke fontosságának, szükségességének és a beáramlásában bekövetkezett negatív tendenciáknak. Nyilvánvaló, hogy a meglévő ösztönzési rendszer nem megfelelő a külföldi tőkékért folyó kielezett versenyben. Tovább gyengítette ezt az ösztönzési rendszert, hogy a kormány az elmúlt évben módosítani kényszerült a korábban megadott társaságiadó-kedvezményeket,¹⁰ mivel azok nem voltak összhangban az EU szabályozásával.

Emiatt lépett életbe a 2003. január 1-jétől kezdődő beruházásokra vonatkozó új magyar befektetésösztönzési program, amely a „Smart Hungary” nevet viseli (Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2003b). Ez a program már összhangban van az európai uniós szabályozással, és sokkal bővebb eszköztárral rendelkezik.

A konkrét juttatások három nagy csoportra bonthatók: az adóhoz kapcsolódó kedvezményekre, a közvetlen ösztönzőkre és az állam által nyújtott szolgáltatásokra.

Az adóhoz kapcsolódó ösztönzők érintik a fejlesztési célú beruházásokat (kritériumi erősen hasonlítanak a csehekéhez), a vállalati felnőttképzést és a vállalati K+F tevékenységet, hogy csak a fontosabbakat említsem.

A költségvetési jellegű támogatások széles köre a vállalati telephely-kialakítással, az IT-vel, a K+F-fel, a munkaerőképzéssel, valamint a környezetbarát és a versenyképes beruházásokkal van kapcsolatban. Ezek között megtalálható több olyan, amelyeket a csehek is használnak. Külön kiemelném az európai regionális vállalati és stratégiai szolgáltatási központok támogatását. Ez utóbbiak azok a tevékenységek, amelyek vonzása érdekében Csehországban is új ösztönzőket alakítottak ki.

Legérdekesebb része az ösztönzőknek az állam által nyújtott szolgáltatások. Ide kell érteni a potenciális befektetőknek kialakított támogatási csomagokat, amelyekben a kormány gazdaságfejlesztési koncepciója tükröződik. Továbbá a cseheknél már meglévő egyablakos rendszert és az adminisztratív tevékenységek hatékonyságának növelését és egyéb anomáliák felszámolását. Ez az egy ablak pedig a ITDH lenne, amely elképzelés Csehországban már kiválóan működik.

Jól látható, hogy a program (a 2002-es cseh ösztönzők újabb generációjához hasonlóan) kiemelt figyelmet fordít a vállalati szolgáltató funkciók vonzására. Épít arra a tendenciára, hogy a vállalatok világszerte bizonyos vállalaton belüli szolgáltató tevékenységeket olcsóbb bérű országokba helyeznek át. Lehetőség nyílik a működő tőke újabb, minőségileg magasabb szintet képviselő típusára összpontosítva nagyobb beáramlást elérni. Azonban újabb kihívásokkal is szembekerülünk, a szolgáltató tevékenységekhez kapcsolódó telephelyi előnyök más természetűek, mint amelyek a hagyományos termelőberuházásokhoz kapcsolódnak (lásd *Kalotay*, 2003). Nagyobb figyelmet kell fordítanunk az oktatásra, infrastruktúrára, életminőségre.

Összegzés

A külföldi működő tőke vonzása terén a 90-es években szerzett lépéselőnyünket Csehországgal szemben mára elvesztettük, és a 2002-es adatok is e kedvezőtlen tendencia folytatódását támasztják alá.

Hasonlóan hazánk kilencvenes évekbeli helyzetéhez, a cseheknél is több olyan tényező okozza ezt a tendenciát, ami csak időleges (privatizáció), illetve megfelelő gazda-

¹⁰ A megállapodás értelmében a 2000. január 1. előtt végrehajtott beruházásoknál a lekötött tőke értékének legfeljebb 75 százalékát, a 2000 után végrehajtottaknál pedig legfeljebb 50 százalékát lehet adókedvezményként igénybe venni; az igénybevételi lehetőség 2005 végéig lehetséges.

ságpolitikával befolyásolható (hatékony ösztönzők). Ráadásul ők sem teljesítenek minden fontos területen tökéletesen (makrogazdaság). Ebből kifolyólag még nem lehet azt mondani, hogy a csehek az utóbbi években elért jóval nagyobb működő tőke-beáramlása tartós jelenséggé fennmarad. A változásnak azonban még nem láthatók az előjelei.

Közös vonása mindkét országnak, hogy a beáramlott működő tőke azonos jellemzőkkel bír a gazdaságban és kiemelkedő a szerepe ezen gazdaságok világgazdasági integrációjának megvalósításánál. Ez pedig azért fontos, mert tartós növekedést és az ehhez szükséges versenyképességet csak így lehet megvalósítani. A hazai piacra alapozott növekedés csak rövid távon tartható.

A kereskedelmi mérleg deficitje miatt is fontos mindkét ország számára a további működő tőke-áramlás fenntartása és az elért eredmény újrabefektetésének ösztönzése. A 2000-es adatok alapján azonban az is látható, hogy az eddig megtelepedett külföldi működő tőke kereskedelmi mérlege – amelyhez mind az import, mind az export több mint 70 százaléka tartozik – deficitese. Ez az arány azonban később javulhat a kezdeti, nagy importtartalmú beruházások befejezésével és a hazai beszállítók fokozottabb igénybevételével.

Ami hazánkat illeti, láthatjuk, hogy bizonyos értelemben az elmúlt években fordulponthoz érkezettünk a külföldi működő tőke importjával kapcsolatban. Megtörténtek azok a befektetések, amelyek a hazai piac megszerzésére irányultak, és már nem lehet motiválni a külföldieket a viszonylag olcsó, de jól képzett munkaerő szlogenjével sem. Nagyjából befejeződött a privatizáció, megtelt a jó logisztikai pozícióban lévő infrastruktúra, és elfogyott a korábban is hasonló tevékenységet végző jól kvalifikált szakembergárda is. Azaz az elmúlt években véget ért hazánkban a külföldi működő tőke extenzív növekedési szakasza. Egyre többet és vonzóbbat kell kínálnunk, ha a külföldi működő tőke alacsony értékű beáramlásának tendenciáját tartósan meg akarjuk változtatni.

Sok múlik azon, hogy az új befektetésösztönzési stratégia (Smart Hungary) segítségével mennyire leszünk sikeresek a vállalati szolgáltatási tevékenységekhez kapcsolódó befektetések vonzása terén. Ez fogja meghatározni Csehországhoz viszonyított pozíciónkat is, amely szintén kiemelt figyelmet fordít erre a területre.

Forrásjegyzék

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2002]: Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés. *Külgazdaság*, július–augusztus, 33–53. o.
- Árva László – Diczházi Bertalan* [2002]: Globalizáció és külföldi tőkeberuházások újabb fejleményei Magyarországon. Kairosz Kiadó, Budapest.
- Csaba László* [2000]: Az átalakulás sokszólamúsága. *Európai Szemle*, 2. szám, 61–83. o.
- Czechinvest [2003a]: Investment Incentives. <http://www.czechinvest.org/>
- Czechinvest [2003b]: Czechinvest Services. <http://www.czechinvest.org/>
- Czechinvest [2003c]: CzechInvest's Annual Report for 2001 year. <http://www.czechinvest.org/>
- Czech National Bank: Balance of Payments Statistics. <http://www.cnb.cz/>
- Djankov, Simeon – Hoekman, Bernard* [1999]: Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. World Bank, Working Papers. <http://econ.worldbank.org>
- EBRD [1999]: Transition Report 1999. Ten years of transition. London.
- The Economist* [2001]: Czech industry. Poor planning. March 10th–16th, 70. o.
- Éltető Andrea* [1999]: A külföldi működő tőke hatása a külkereskedelemre négy kis közép-európai országban. *Közgazdasági Szemle*, január, 66–80. o.
- Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2003a]: Széchenyi-terv, <http://www.gkm.hu/>
- Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2003b]: „Smart Hungary”. Középtávú beruházásösztönzési koncepció. <http://www.gkm.hu/>

- Hewer, Ulrich [1997]: Czech Enterprises Seeking True Owners. *Transition. Newsletter*, May-June.
<http://www.worldbank.org/>
- ITDH [2001]: Éves beszámoló. Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Kht. <http://www.itd.hu/>
- Kalotay Kálmán [2003]: Működő tőke – válságban? *Közgazdasági Szemle*, január, 35–55. o.
- Kornai János [1996]: Kiigazítás recesszió nélkül. *Közgazdasági Szemle*, július–augusztus, 585–613. o.
- Központi Statisztikai Hivatal [2002]: A külföldi működő tőke Magyarországon – Foreign Direct Investment in Hungary, 1999–2000.
- Magyar Nemzeti Bank: Statisztikai adatok, idősorok, <http://www.mnb.hu/>
- Mihályi Péter [2000]: Privatizáció és globalizáció – avagy az Anti-equilibrium újrafelfedezése. *Közgazdasági Szemle*, november, 859–877. o.
- OECD [2002a]: Recent Privatisation Trends in OECD Countries. <http://www.oecd.org>
- OECD[2002b]: Economic Outlook No. 72. (preliminary edition). Czech Republic, Hungary.
<http://www.oecd.org>
- UN [2002]: Economic Survey of Europe. Secretariat of the Economic Commission for Europe. Geneva. No. 1.
- UNCTAD [2003a]: Foreign Direct Investment, database. <http://www.unctad.org> (2003. 02. 26.)
- UNCTAD [2003b]: World Investment Report, Division on Investment, Technology and Enterprise Development (DITE). Country fact sheets. <http://r0.unctad.org/wir/index.htm>

EURÓPAI UNIÓ

Az adójog-harmonizáció fő jellemzői az Európai Unióban

GALÁNTAINÉ MÁTÉ ZSUZSANNA

A cikk az Európai Unió adóharmonizációs törekvéseit, annak eredményeit vizsgálja. Az adók közösségi harmonizációja az országok adószabályainak a tisztességes szabad verseny biztosításához, a kereskedelmet torzító különbségek felszámolásához elengedhetetlenül szükséges mértékű összehangolására irányul, konkrét tartalma a közösség mindenkori integrációs fokának megfelelően alakul. Az EU a nemzeti adópolitikák fennmaradása mellett a forgalomhoz kötődő adók és a társasági adó tekintetében szándékozik harmonizált rendszert kialakítani, a többi területen koordináltságot kíván elérni. A legmagasabb szintű harmonizáltság az általános forgalmi adó terén valósul meg, bár a folyamat még itt sem zárult le. Az előrelépést hátráltatja, hogy – különösen a közvetlen adók összehangolásában – hiányzik a tagállamok egyeztetett akarata, nincs egyöntetű álláspont arra vonatkozóan, hogy milyen mélységig lehet egységesíteni az adópolitikákat a nemzetgazdaságok költségvetési önállóságának sérelme nélkül. Az adóharmonizáció még korántsem ért véget, és elvileg igen különböző kifizása lehetséges. Számítani lehet arra, hogy nemzetközi versenyképességük javítása érdekében a tagállamok lemondanak a túlzott mértékű jövedelemelvonásról, ami az adóbevétel jelentős mérséklődését eredményezné. Ez különösen a csatlakozó új tagállamok számára okozhat komoly problémákat a költségvetési követelmények teljesítésében..

Bevezetés

A téma aktualitását közelgő EU-csatlakozásunk adja. A nemzeti adópolitikák a tagállamok gazdaságpolitikájának alapvető eszközei, melyekre az Európai Unió mint a gazdasági környezet fontos befolyásoló tényezőire tekint. Az integráció központi eleme a határok nélküli belső piac, amelynek alapvető kritériuma, hogy a versenyfeltételek valamennyi potenciális piaci szereplő számára azonosak legyenek. A fiskális korlátok leépítése érdekében kiemelt feladatot jelent a Közösségen belüli adóharmonizáció. A tanulmány célja, hogy megismertesse az olvasót a globalizációnak az adórendszerekre gyakorolt főbb hatásaival, bemutassa az Európai Unió adójog-harmonizációs törekvéseinek jellemzőit, és a fontosabb adónemekre vonatkozóan annak eredményeit.

Galántainé Máté Zsuzsanna, a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája adjunktusa, okleveles könyvvizsgáló, adószakértő

A globalizáció térhódításával földrajzilag mobilabbá válik a tőkepiac, ami az adóalapok mozgékonyágát is magával hozza. A nemzetközi tőkemozgás alapvető változást hozott a nemzeti adópolitikák kialakításában is, míg korábban az adótípusokra, adószervezetre vonatkozó döntés kizárólag a belső, nemzeti gazdasági és szociális megfontolásokra épült, addig napjainkban egyes országok adópolitikájukban arra törekszenek, hogy másoknál *kedvezőbb adózási környezetet* teremtsenek a mobil tőkék vonzására. (Sivák, 2001.) A beruházási és pénzügyi döntéseknél egyre nagyobb szerepe van az egyes országok adózásbeli különbségeinek, a beruházási helyek megválasztásában kiemelt szerepe lett az adózási megfontolásoknak.

A globalizálódó világ egyik jellegzetes megnyilvánulási formája, az *elektronikus kereskedelem* is sürgősen megoldandó speciális adójogi problémákat vet fel, elsősorban a fogyasztáshoz kapcsolt adók terén.¹

A globalizációnak az adórendszerekre gyakorolt összehatásában pozitív és negatív elemek is megjelennek. *Pozitívan értékelhető*, ha a globalizáció indukálta reformfolyamatok az adórendszereket a kereskedelmi és beruházási korlátok csökkentése irányába mozdítják el, és így az egészséges verseny az erőforrások jobb allokációját, a jólét növekedését eredményezheti. A korábbinál szabadabb tőkemozgás azonban új lehetőséget kínál a versenyben részt vevőknek a fizetendő adó minimalizálására és az adóelkerülésre is. A globalizáció fűtötte adóverseny arra ösztönözte az országokat, hogy a tőke megnyerése céljából csökkentsék a mobil termelési tényezők adóit, aminek ellensúlyozásaként meg kellett emelni a kevésbé mobil termelési tényezőket, elsősorban a munkát érintő adóterheket. Mindez a foglalkoztatási helyzet romlásához, valamint a mobil termelési tényezők elcsábításával bizonyos nemzeti adóalapok erőzójához vezethet, veszélyeztetve a tagországok adóbevételeit. Az egyes országok közfeladatainak ellátása továbbra is a kormányok feladata, alapvető érdekük a finanszírozási forrásul szolgáló adóalap védelme. A versenyben előfordulhat olyan helyzet, hogy bizonyos befektetők adóparadicsomok adóelőnyeit élvezik (ez akár 0 adófizetést is jelenthet), miközben használják azokat a hazai közszolgáltatásokat, amelyekhez adóelkerülésük folytán nem járultak hozzá. Ez a tendencia egyik államnak sem érdeke, és az országonként különböző és sokszor inkonzisztens adószabályok léte érezhetően jelentős többletterhet is jelent az üzleti világ számára, így az EU-tagországok maguk is egyre inkább felismerik a koordináció szükségességét.

A *káros adóverseny* elleni nemzetközi fellépésben vezető szerepet tölt be az OECD, amely kiemelt projekt keretében foglalkozik a témával. Az OECD 1998-as jelentése szerint *az adóverseny akkor lehet potenciálisan kárt okozó*, ha eltorzítja a pénzügyi és a beruházási folyamatokat, ezáltal aláássa az adószervezetek igazságosságát, rontja az adófizetési morált, megváltoztatja az adók és közkiadások kívánatos szintjét és struktúráját, az adóterhek egy részét az olyan adóalapok irányába tolja el, mint a munkaerő, az immobilis vagyon és a fogyasztás, ami megnöveli az adóhivatalok és az adófizetők adminisztratív költségeit, és a behajtással kapcsolatos terheket.

A probléma az *Európai Unióban* is napirendre került, a tagországok adórendszereinek különbözőségéből fakadó adóverseny első közösségi szintű empirikus elemzését a Ruding Bizottság végezte el, majd az Unió Tanácsa 1997 végén egy *Magatartási Kódexet (Code of Conduct)* fogadott el az üzleti adózásról. (EC, 1998) Ennek értelmében a tagországok vállalhatják (a kódex előírásai nem kötelező jellegűek), hogy jövőbeli adószabályozásukban egyrészt tartózkodnak a káros adóverseny kialakulását lehetővé tevő megoldásoktól,

¹ Ezzel a témával részletesen foglalkozik C. E. McLure – G. Corabi [2001]

másrészt visszavonják azokat a korábbi szabályait, amelyek a vállalkozások telepítését befolyásoló, egymással konkuráló kedvezményeket adnak az EU-régióban.

Az EU-kódex és az említett OECD-irányelvek fő megállapításaikban kompatibilitások, alapvető eltérésük abban van, hogy míg a kódex hatóköre általában az üzleti – különösen a mobil – tevékenységre terjed ki, addig a OECD-irányelvek kifejezetten a pénzügyi és egyéb szolgáltatások adózására irányulnak. Mindemellert az EU-ban egyetértenek abban, hogy az adóversenyt érintő uniós szintű lépéseket nem szabad egy földrajzilag tágabb megoldás lehetőségétől függővé tenni, mert az Európai Unió gazdasági ereje és az egységes belső piac hatékony működése ennél gyorsabb ütemet kíván meg. Az adóverseny megállításának egyik módja a nemzeti adórendszerek harmonizációja lehet, ez viszont sok esetben – különösen a közvetlen adó terén – politikai ellenállásba ütközik.

Az adóharmonizáció törekvései és eszközei az Európai Unióban

Az adóharmonizáció módszerét tekintve két alapvető nézetrendszer alakult ki az Európai Unióban. (Gábrriel – Hüttl, 1988)

Az egyik szerint az adózási rendszereket – az EU közös céljait figyelembe véve és a tagországok egyéni érdekei elé helyezve – „felülről” vezérelten kell szabványosítani. Ez esetben a közösség szintjén kell eldönteni, hogy milyen adózási típusok, adóalapok és adómértékek kívánatosak annak érdekében, hogy legkevesébbé torzuljon a piaci egyensúly, és leginkább fokozódjon a társadalmi jólét.

A másik megközelítés szerint az adórendszerek különbözőségét a verseny önmaga fogja megszüntetni. A széles adóalapokat és magas adókulcsokat alkalmazó országok ugyanis versenyhátrányba kerülnek, és adóik csökkentésére kényszerülnek, aminek viszont gátat szab az állami kiadások forrásigénye. A két ellentétes szempont pedig – e nézetet képviselők szerint – a konvergencia irányába tereli az adórendszereket.

Az adóharmonizáció üteme és annak konkrét eszközei attól függenek tehát, hogy melyik módszer jut érvényre.

A közösségi jogharmonizációs politika alapvető változásokon ment keresztül az évek során, a korábbi átfogó és közvetlen közösségi jogalkotási szándékkal szemben (a Neumark-jelentésben még egységes európai társasági adó bevezetését irányozták elő) a nyolcvanas évektől új megközelítés vette kezdetét, melynek értelmében elsősorban a tagállamok jogalkotásán keresztül kívánják elérni, hogy a nemzeti adószabályok kompatibilisek legyenek egymással. Az összhang megteremtésében követendő fő elvek a transzparencia (átláthatóság) és az ekvivalencia követelménye, a kölcsönös elismerés igénye, valamint a szubszidiaritás. Ez utóbbi értelmében az unió nem kompetens olyan esetekben, amikor a nemzeti szintű fellépés hatékonyabb.

Jelenleg a tagországok adórendszerei jelentős különbségeket mutatnak mind az adótípusok, az adóalapok, az adómértékek, mind az adóigazgatás, az adózási fegyelem tekintetében. Az adózási rendszerek harmonizálása terén csak mérsékelt eredményeket mutathat fel az EU, a törekvések legtöbbször a tagországok éles ellenállásába ütköznek. Az adóztatási felségjog a nemzeti fiskális szuverenitás egyik legfontosabb eleme, melyről egyik állam sem hajlandó lemondani. Ezen a területen nem történt meg az egyes tagállamok hatáskörének átruházása az Európai Unióra, az EU maga nem adóztat, nem rendelkezik önálló, átfogó adópolitikával, adózási joghatósággal. A közösségi adóharmonizáció végső soron nem egy közös szövetségi adórendszer létrehozását célozza, hanem arra irányul, hogy adóügyi területen a nemzeti elbánás követelményének maradtalan megvalósulását biztosítsa, a közös piac megfelelő működését elősegítse. Amennyiben az adók kérdésében az EU továbbra is a fokozatos konvergencia lassabb

útját követi, akkor várhatóan még hosszú ideig jellemzőek maradnak az egymástól igen eltérő nemzeti adórendszerek.

A *közösségi adójog forrásai* (Erdős – Földes – Óry – Véghelyi, 2000) részben *elsődleges jogforrások*, melyek közé a Közösséget alapító szerződések (kiemelt jelentőségű a Római Szerződés), ezek kiegészítései, módosításai, valamint az új tagállamok csatlakozási okmányai tartoznak. A *másodlagos jogforrások* körében található az *irányelv* (directive) mint az adóharmonizálás jellegzetes eszköze, ami az elérendő célok tekintetében minden címzett tagállamot köt, de nem közvetlenül kötelező érvényű, a módszerek és eszközök tekintetében ugyanis a tagországok szabadon döntenek. Az irányelv szabályainak az átvételére és végrehajtására a tagoknak általában egy–három év áll a rendelkezésére. A *rendelet*, valamint a *határozat* (decision) kötelező érvényű jogforrás, míg az *állásfoglalások* és az *ajánlások* nem kötelező – bár a gyakorlatban is ritkábban előforduló – aktusok. A *rendelet* a Közösség lesgigorúbb jogalkotási eszköze, a határozatok általában kisebb jelentőségű és általában igazgatási jellegű rendelkezéseket tartalmaznak, címzettjei lehetnek tagállamok, természetes és jogi személyek. Fontos megjegyezni, hogy a másodlagos jogforrások körébe nemcsak a jogi erővel rendelkező források tartoznak, hanem az ún. *acquis communautaire* (közösségi vívmányok) teljes köre is, vagyis minden olyan szabály, illetve gyakorlat (például az Európai Bíróság döntései is) a részét képezi, amely az Európai Közösség adóharmonizációs tevékenységével összefüggésben kialakult.

A harmonizálás alapvető jogforrása a Római Szerződés, melynek a 93. (99.) cikke a Belső Piacról, és ezzel összefüggésben elsősorban az adózási semlegesség (fiscal neutrality) követelményéről, illetve az adózási diszkrimináció tilalmáról rendelkezik. Ez az alapidokumentum biztosít felhatalmazást (limitált jogalapot) a Közösségnek, hogy a tagállamok jogi normáinak harmonizálására intézkedéseket fogadjon el. A Római Szerződés 94. (100.) cikke írja elő, hogy a tagállamok jogszabályainak közelítésére a Tanács (a Bizottság javaslata alapján) *irányelveket* bocsásson ki.

A jogterület érzékenységét mutatja, hogy az adójog-harmonizációhoz a Tanács *egyhangú* döntése szükséges. Az adópolitikában eddig féltve őrzött viszonylagos önállósága kerülhet veszélybe az országoknak, ha követelményként kerül be az európai alkotmányba a fiskális rendszerek harmonizációja, és ezzel összefüggésben törlésre kerülne az adóügyekben mindeddig fenntartott vétőjog.

Az Európai Unió „adójoga” tehát egyelőre alapvetően irányelv vagy ajánlás formájában meglévő jogi halmaz, amely nem azonos a belső jog szerinti adójoggal.

Az *adóharmonizáció alapvető célja*, hogy a közös belső piac működése érdekében azonos versenyfeltételek megteremtésével biztosítsa az áruk, a szolgáltatások, a személyek (munkaerő) és a tőke szabad mozgását, vagyis az ún. *négy alapszabadság* érvényesülését. Már az 1958-as Római Szerződés 93. (99.) cikke kimondta a közös piac érdekében a forgalmi adók, jövedéki adók és egyéb közvetett adók közösségi szintű harmonizációjának kötelezettségét, hiszen ezek azok az adónemek, amelyek a termékek, szolgáltatások árára közvetlen hatást gyakorolva akadályozhatják a szabad áramlást. A közösségi adójog-harmonizáció tehát több mint 30 éves múltra tekint vissza, kézzel fogható eredmények az 1980-as évek közepéig azonban csak a forgalmi adózás terén születtek. Áttörést a folyamatban az 1985-ös év hozott, amikor az EK Bizottsága kiadta a Fehér Könyvet a „Belső Piac létrehozásáról”. A Fehér Könyv az integráció minőségileg új tervét tartalmazta, „amelyben megszűnnek a tagországokat elválasztó belső fizikai és gazdasági határok. A terv megvalósítása során mind a közvetett, mind az egyenes adók területén felgyorsult a harmonizálási folyamatok üteme, így sikerült elérni, hogy megszülettek a Belső Piac megvalósulásához szükséges minimális közösségi szabályok.” (Kakuk, 1998. 66. o.)

A továbbiakban a fő adónemekre vonatkozóan mutatom be az uniós adóharmonizációs eredményeket és problémákat.

A Római Szerződés aláírásakor az alapító tagállamok (Franciaország kivételével) még az ún. kumulatív többfázisú (kaszkád) forgalmi adózást alkalmazták, amelyben a végső adóteher a termelési-értékesítési pontok számától is függött, adóhalmozódást eredményezett, így a versenysemlegességet torzító hatása volt.

Az Európai Bizottság 1967-ben javaslatot tett minden tagállamban egy *közös* nem kumulatív *áfarendszer* bevezetésére. Ez volt az első áfairányelv², amelynek értelmében 1972. január 1-jével megvalósult a Közösségben az új típusú *többfázisú hozzáadottérték-adózás*. A második áfairányelv³ határozta meg ennek alapkategóriáit, törvényesítette a „célország elvét” és részletes szabályokat fektetett le a közös forgalmi adózás alkalmazására. Ez a közös áfarendszer (VAT) a termeléstől a kiskereskedelmi fázisig a termelési-értékesítési láncolat minden szakaszában jelen van, nem halmozódik, mert adólevonási jogot biztosít, így elviekben megvalósulhat a versenysemlegesség.

A tagállamok konkrét adóztatási gyakorlatának egységesítése a hatodik áfairányelvvel⁴ vette kezdetét, amely létrehozta az adó egységes kivetési bázisát, és átfogó keretbe foglalta a harmonizációt, ami immáron minden lényeges adózási körülményre kiterjed (az adókulcsok mértékére, a hatályuk alá tartozó termékek és szolgáltatások körére, az adómentességek feltételeire, a beszedés, ellenőrzés, visszatérítés szabályozására stb.).

1993. január elseje jelentős mérföldkövet jelentett az Európai Közösség történetében és az adóharmonizáció terén is, hiszen kezdetét vette az *egységes belső piac*, megszűntek a tagországok közötti belső gazdasági határok, köztük az adóhatárok is. A forgalmi adózás terén ez nagy kihívást, újabb megoldandó feladatokat eredményez, melyek közül a legjelentősebbek a származási ország szerinti adóztatási rezsim kérdése és az adómértékek összehangolásának problémája.

A Közösségen belüli áruforgalom adóztatása 1993 előtt teljes egészében a *célország (rendeltetési hely) elvét* követte.⁵ Ez azt jelenti, hogy az exportált javak mentesek a fogyasztást terhelő adó alól az eredet szerinti országban az export adómentessége (Magyarországon 0 százalékos kulcsa) révén, és amelyre aztán adót vetnek ki az importáló rendeltetési (cél)országban. A módszer az ún. határkiegyenlítési mechanizmus révén valósult meg, ugyanis az import egységes forgalmi adója miatt a versengő áruk mindig azonos adóteher alá esnek, függetlenül attól, hogy milyen adójogi szabályozású államban állították elő azokat. E módszer szerint tehát a tagországok közti áruforgalomban mindig a fogadó országban kell megfizetni az áfát, így ugyanaz a termék olcsóbb lehet a végfelhasználó számára abban az országban, ahol alacsonyabb áfakulcsokat alkalmaznak, és pedig elvileg a magasabb áfájú országok irányából az alacsonyabb kulcsokat alkalmazók felé terelheti az áruforgalmat.

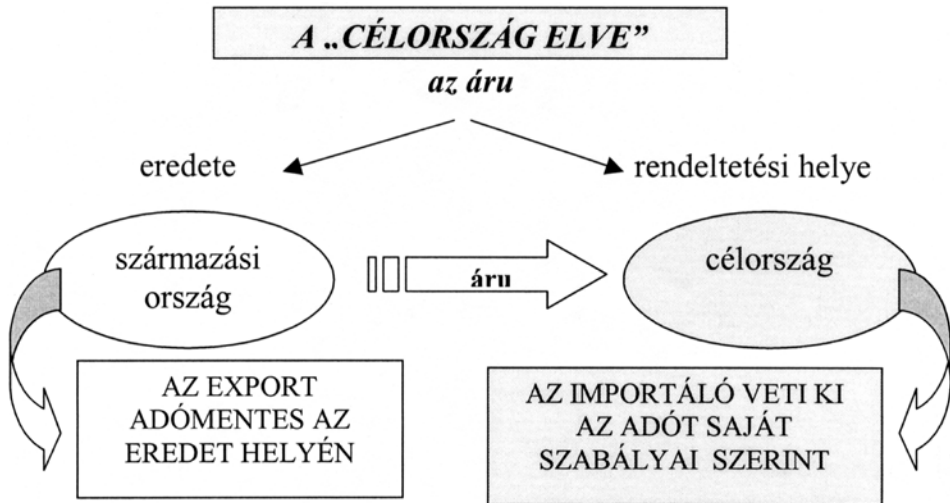
A határellenőrzések 1993-as megszűnésével úgy tűnt, hogy nem alkalmazható tovább ez az elv, hiszen a behozatali forgalmi adó kivetésének lehetősége is megkérdőjeleződött.

² Lásd EGK határozatok: 67/227/EGK (OJ L 71/1301, 1967. április 14.)

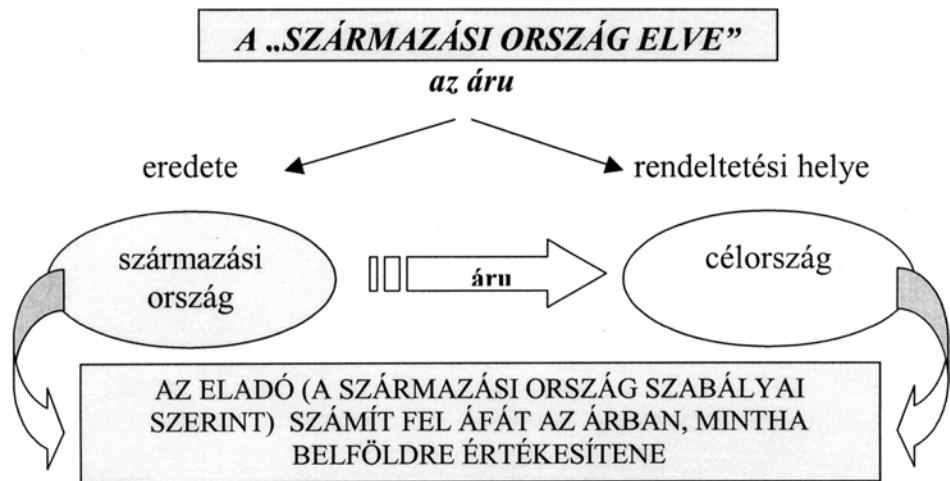
³ Lásd: 67/228/EGK (OJ L 71/1303., 1967. április 14.)

⁴ Lásd: 77/388/EGK irányelv (OJ L 145/1., 1977. május 17.) A hatodik irányelv a második irányelv helyébe lépve elvi jelentőségű és alapvető jogforrása az áfa harmonizációjának, döntő részben ez képezi tárgyát az Európai Bíróság áfahivatkozásainak is.

⁵ Kezdetben a közösségi álláspont a célország szerinti adóztatás mellett érvelt, a második áfairányelv is ennek a rendszernek a bevezetését deklarálta, valamint a hatodik áfairányelv erről rendelkezett.



2. ábra



Az államhatárt átlépő termékforgalom közvetett adóztatásának másik lehetséges rendszere *az eredet (származási ország) szerinti elv*. Ennek értelmében az értékesítést nyújtó azzal azonos módon hárít át adót a másik tagállamban honos vásárlóira, mintha belföldi értékesítést hajtott volna végre, hiszen a közösségen belüli eladásnál is felszámítja az adót az árban. (Kende – Szűcs, 2000. 177. o.)

Az Európai Unió hosszú távon az előállítás helyén, a származási ország elvét követve kívánja a fogyasztás adóztatását megvalósítani. A határok nélküli közös Európa szemlével is ez van összhangban, a Bizottság már 1987-ben javaslatot tett a célország elvéről a származási ország elvére történő áttérésre, a megfelelő feltételek és a közös megegyezés hiányában azonban *jelenleg is egy átmeneti rendszer* van érvényben.

Az ECOFIN Tanács⁶ által kidolgozott és 1993. január 1-jével bevezetett *átmeneti rezsim*⁷ legfontosabb jellemzője, hogy megszűnik a határforgalom szerinti elszámolás, de a közösségi áruforgalom legtöbb területén továbbra is még a célország elve érvényesül, és ezen átmeneti időszak előirányzott négy éve⁸ alatt *ki kell dolgozni a származási ország elvére való áttérést*.

A származási ország elve az egységes piac hatékony működését feltételezi, amelyben a Közösségen belüli összes ügyletet úgy kellene adóztatni, mintha azokat egyetlen államban hajtották volna végre. (Erdős – Földes – Öry – Véghelyi, 2000. 120. o.) Ez jelenleg még azzal a veszéllyel járna, hogy a kereskedelmi forgalom irányát sokszor a valós gazdasági szükségletek helyett az országok adókülönbségei befolyásolnák, tehát az adórendszerek további harmonizációja szükséges. A Bizottság több fázisból és csomagból álló munkaprogramot javasolt az áfa-rendszer teljes átalakítására, történtek ugyan előrelépések, a végleges rendszer bevezetésére azonban a közeljövőben valószínűleg nem kerül sor.

Az érvényben lévő átmeneti rendszer adóadminisztrációja hatalmas terheket ró a vállalkozásokra, az adóelszámolás költsége bizonyos esetekben az adóösszeg 20 százalékát is kiteheti. (Gábel – Hüttl, 1998. 899. o.) A rendszer bonyolult, a vállalkozásoknak ismerniük kell a különböző országok áfaszabályait is. A vámhatárok megszűnésével az áfaelszámolás az áruk fizikai nyomon követésén alapul, árut kísérő okmány igazolja az adófizetést és a visszaigénylést, az adóalanyoknak időszakonként összefoglaló jelentést kell készíteniük. Ahhoz, hogy át lehessen térni a származási ország szerinti elvre, létre kell hozni egy olyan klíring-rendszert, amely biztosítja a tagállamok között a kétoldalú elszámolás lehetőségét.

1. táblázat

Az Európai Unióban alkalmazott áfakulcsok (VAT ráták)
(az 1999. május 1-jei előírások szerint)

Ország	Normál ráta %	Csökkentett ráta %
Ausztria	20	10/12
Belgium	21	6
Dánia	25	–
Finnország	22	8/17
Franciaország	20,6	5,5
Görögország	18	8
Hollandia	15	6
Írország	21	12,5
Luxemburg	15	6
Nagy-Britannia	17,5	5
Németország	16	7
Olaszország	20	10
Portugália	17	5/12
Spanyolország	16	7
Svédország	22	6/12

Forrás: ECOSTAT (Taxation and Customs Union DG)

⁶ Az EK tagállamok gazdasági és pénzügyminisztereiből álló közösségi szerv.

⁷ Alapvető jogforrása az ún. „Belső-Piac irányelv”: hatodik forgalmiadó-irányelv módosításáról szóló 91/680. számú irányelv (OJ L 376/1. 1991. december 16.)

⁸ Az átmeneti szabályozást elvileg 1996. december 31-ig tervezték, de a határidő meghosszabbítható.

Adómértékek tekintetében a kétkulcsos hozzáadottértékadó-rendszer a cél, amelyben egy általános érvényű *minimálisan 15 százalékos kulcsot* kell alkalmazni, valamint egy vagy két *legalább 5 százalékos kedvezményes kulcs* érvényesíthető kizárólag a *hatodik irányelv H mellékletében* felsorolt szociális és kulturális célokat szolgáló termékekre és szolgáltatásokra.

A fogyasztási adók harmonizációja

Már a Római Szerződésben megfogalmazódott a forgalmi adó mellett a jövedéki és más közvetett adók közelítésének szükségessége, harmonizációs programjavaslat erre a területre azonban csak 1972-ben született, említésre méltó konkrét lépések pedig az egységes belső piac létrejöttéhez kapcsolódóan történtek, és alapvetően a *jövedéki adóra* korlátozódtak.

Az eltérő történeti fejlődés következtében a tagországok *jövedéki szabályozásaiban* is jelentős differenciák alakultak ki, a közeledést a nemzetek egészségügyi, környezetvédelmi és energiapolitikájában meglévő különbségek nehezítik. A jövedéki adók harmonizálásának alapját az erre vonatkozó közösségi jogszabályok két csoportja alkotja: az ún. *horizontális (rendszer-) irányelv*⁹ általános rendelkezéseket tartalmazva keretet ad a jövedéki termékeknek az egységes piacon történő szabad mozgásához, miközben az adók beszedése nemzeti szinten továbbra is biztosított. A *vertikális irányelvek* pedig termékkörönként rögzítik a jövedéki adó alkalmazásának harmonizált közösségi szabályait, külön irányelv vonatkozik az ásványi olajokra, az alkoholokra és alkoholos italokra, valamint a dohánygyártmányokra.¹⁰

A jövedéki adó közösségi szintű szabályozása a termékkörök és a hozzájuk kapcsolódó minimális adókulcsok, a kötelező adómentességek meghatározására, az adóstruktúrák harmonizációjára, valamint a közösségi szintű adóraktári rendszer és az adófelfüggesztési eljárás alkalmazására terjed ki.

Főszabályként a Belső Piacon a jövedéki adóköteles terméket abban a tagországban adóztatják (és annak az adómértéke szerint) ahol az felhasználásra kerül. A *célország elve* érvényesül tehát, és – bár az áfa esetében a célország-elv csak átmeneti – a jövedéki adóban ez a végleges szabály. Kivételt képez ez alól a magánszemélyek utasforgalma, ekkor ugyanis az adót a beszerzés helye szerint kell megfizetni (*származási ország elve*). Az általános forgalmi adóhoz képest a jövedéki adók körében a harmonizáltság szintje alacsonyabb, az adómértékekben még ma is igen nagy a szóródás, rendkívül nehézkes az egységesítés, sok a kompromisszum.

Az egyenes adók harmonizációja

A közvetett adókkal ellentétben a közvetlen adók terén nem létezik közösségi jogalkotás az *egész területet átfogó* harmonizálási folyamatra, jellemzően inkább egyes kiemelkedő jelentőségű vagy gyakran felmerülő problémák rendezésére született néhány irányelv vagy ajánlás, az is inkább csak a társasági adóra vonatkozóan. Nagy ezen a területen az országok ellenállása. A kompromisszumkészség hiánya a Közösségi szervek javaslatainak tömegét hiúsította meg, így a pozitív harmonizáció alacsony fokú, a tagállamok jövedelem- és vagyonadóit tekintve jelentősek az eltérések.

⁹ Lásd: 92/12/EGK irányelv (OJ L 76/1., 1992. február 25.), melyet a 92/108/EGK (OJ L 390/124., 1992. december 14.) és a 94/74/EK irányelv (OJ L 365/46., 1994. december 31.) módosított.

¹⁰ Lásd: 92/81/EGK (OJ L 316/1.), 92/83/EGK (OJ L 316/21.), 92/78/EGK (OJ L 316/5.) 1992. október 19.

Az egyenes adók közösségi összehangolásában fontos szerepe van a *tagországok adóhatósági együttműködésének*, az erre vonatkozó – zömmel eljárási szabályokat tartalmazó – irányelv¹¹ az országok illetékes adóhatóságainak kölcsönös tájékoztatási és segítségnyújtási kötelezettségét írja elő, amely lehetővé teszi, hogy egy adóhatóság az adóalanyok adóügyi nyilatkozatainak valódiságát a másik adóhatóság vizsgálata segítségével ellenőrizze és az adócsalásokat kiszűrje.

A *társasági adózásban* a nemzetközi tőkeáramlás zavartalanságának biztosítása érdekében a Tanács 1990-ben két irányelvet és egy egyezményt fogadott el. A „*Fúzió-irányelv*”¹² célja, hogy az Európai Unióban végbemenő akvizícióknak, vagyis a különböző tagállamok vállalkozásai átalakulásának, vagyonaátruházásának és részvénycseréjének ne legyenek adózási akadályai, a versenysemlegesség érdekében az irányelv értelmében az *átalakulási tökenyereség adója halasztható*. Az irányelv szándéka az, hogy ha két (vagy több) uniós tagállam vállalatai között történik átalakulás, eszközátruházás vagy részvénycsere, akkor ezek adózási szempontból ugyanolyan megítélés alá esnek, mint amikor ezek a műveletek *egy* tagállamon belüli társaságok között jönnek létre. A szabályozás értelmében az ilyen esetekben keletkező számviteli ún. „papír” nyereség társaságiadó-kötelezettségét az adóalanyok halaszthatják a nyereség tényleges pénzbeli realizálásáig (vagy az adózó jogutód nélküli megszűnéséig, átalakulásáig).

Az „*Anya-leányvállalati irányelv*”¹³ a különböző tagállamokban működő anya- és leányvállalataik számára biztosít egységes adózást, célja a tőkeáramlás szabadságát akadályozó esetleges kettős adózás elkerülése. Az irányelv szerint a leányvállalat nyereségét annak *tevékenysége helyén* kell megadóztatni, az anyavállalat országa erre az adózott nyereségre további adót nem vehet ki, vagy a már megfizetett adót beszámíthatja. Az irányelv értelmében az anyacégek és leányvállalatok belső viszonyában az osztalék nem adóztatható.

A harmonizációs folyamat harmadik fontos jogforrása a „*Választott Bírósági Egyezmény*”¹⁴, amely kizárólag a Közösségen belül alkalmazható multilaterális egyezmény (így ehhez csatlakozni Magyarország is majd csak EU-tagként tud). Célja az elszámolási árak hatósági felülvizsgálatának egyeztetésével a kapcsolt vállalkozások kettős adóztatásának elkerülése.

A közvetlen adók harmonizációjában fontos szerepet tölt be a már említett *Magartartási Kódex az üzleti adózásról*. A Kódex egy adószabályozást akkor tekint *káros adóversenyt lehetővé tevőnek*, ha lényegesen alacsonyabb adóterhet valósít meg, mint amit a többi ország adókönyveze lehetősé tesz. Az unióban az általános *társaságiadókulcsok* nagy szóródást mutatnak. A tagállamok között 10 százalékos (például Írországban a feldolgozóiparra vonatkozóan) és 50 százalékos feletti (például Németországban) adómértékek is előfordulnak, a legtöbb helyen azonban 30 és 40 százalékos közöttiek.¹⁵ Fontos hangsúlyozni, hogy az adókulcsok önmagukban nem mérik a tényleges adóterheteket, azt ugyanis az adóalapok különbségei, a különféle adókedvezmények, könnyítések, az adóbehajtási fegyelem is jelentősen befolyásolják. A magasabb kulcsot alkalmazó országok a káros adóversenyre hivatkozva közös *minimális adómérték* megállapítását szorgalmazzák, erre azonban az erős érdekellentétek okán még nem született irányelv. A társasági adó esetében nemzetközi tendenciaként az adókulcsok csökkenése és egyidejűleg a kedvezmények körének szűkülése figyelhető meg.

¹¹ Adóügyi jogsegély: 77/99/EGK irányelv (OJ L 336/15., 1977. december 27.)

¹² „Merger Directive” 90/434/EGK (OJ L 225/1., 1990. augusztus 20.)

¹³ Lásd: „Council Directive” 90/435/EGK (OJ L 225/6., 1990. augusztus 20.)

¹⁴ Lásd: 90/436/EGK-egyezmény

¹⁵ Az ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet adataiból.

A szabad vegyes vállalati együttműködés érdekében a Bizottság több más területen is készített adóharmonizációs irányelv-javaslatot (például a veszteség-elhatárolásról, a befektetések veszteségeinek beszámíthatóságáról, a kamat- és jogdíjkifizetések adózásáról), ezek azonban – az országok ellenállása miatt – nem kerültek elfogadásra.

A *természetes személyek jövedelemadóztatása* a legkevésbé harmonizált terület, a közösségi jogalkotásban, *pozitív* (szabályozáson keresztül megvalósuló) harmonizáció nincsen, mindössze egyetlen ajánlás van érvényben. *Negatív* (tilalmakon keresztül megvalósuló) harmonizáció a jellemző, amely során az *Európai Bíróság joggyakorlatának* figyelembevétele bír kiemelt jelentőséggel, de ez önmagában nem jelent jogközelítési kötelezettséget. A jogesetek többségében az alapvető szabadságok – köztük a munkavégzés szabadságának – és a hátrányos megkülönböztetés tilalma elvének érvényesülését vizsgálják, jogalapjukat a Római Szerződésnek a négy szabadság elvének érvényesülésére vonatkozó előírásai adják.¹⁶

Az *egyenlő elbánás elvével foglalkozó ajánlás*¹⁷ értelmében: a külföldi magánszemélyeket – amennyiben összjövedelmük legalább 75 százalékát abban az országban szerzik, ahol a tevékenységüket kifejtik – megilletik a tevékenységük helye szerinti tagállam adókedvezményei és más adómérséklési lehetőségei. Ez azt is jelenti, hogy a tevékenység helye szerinti tagállam az állandó lakosaihoz mérten nem sújthatja magasabb adóval az adott tagállamban jövedelmet szerző, de más tagállamban belföldi illetékességgel rendelkező magánszemélyeket. Az uniós polgár más tagállam személyi jövedelemadó-kedvezményét viszont csak annyiban érvényesítheti, amennyiben azonos vagy hasonló kedvezmény nem illeti meg abban a tagállamban, ahol önálló, nem önálló tevékenységből származó jövedelme, illetve nyugdíja egyébként adózható.

A tőkeforgalom liberalizálása érdekében Közösségi irányelv-javaslat készült a *megtakarítások egységes adóztatására*,¹⁸ amely szerint a tagállamok két módszer közül választhatnak, és azt egységesen kell majd alkalmazniuk. A külföldi magánszemélyek megtakarításainak kamatjövedelmére vagy *minimum 20 százalékos forrásadót* kell kivetniük, vagy – ha forrásadót nem szabnak ki – át kell adniuk a haszonhúzó illetősége szerinti tagállamnak az adó kivetéséhez szükséges *információt*. A tervezet még nem lépett életbe, várhatóan Ausztria, Belgium és Luxemburg forrásadót vet ki a más EU-tagországok állampolgárainak betétszámlán jóváírt kamatjövedelmére, a többi ország pedig az adóhivatalok közötti automatikus tájékoztatást kívánja működtetni, a központi kapcsolattartó irodákon keresztül.¹⁹ Előfordulhat, hogy a külföldi azt kéri, hogy hazájának adóhivatala ne szerezzen tudomást a más tagországban elhelyezett betétjéről, ebben az esetben a „titkos” jövedelemre 15 százalékról induló fokozatosan 35 százaléki emelkedő büntető mértékű forrásadót kell majd alkalmazni.

A nemzeti adópolitikák a tagállamok gazdaságpolitikájának alapvető eszközei, melyekre mindeddig az Európai Unió mint a gazdasági környezet fontos befolyásoló tényezőire tekintett. A tagállamok nemzeti adópolitikáját kifejező eltérő adórendszerek valószínűleg a későbbiekben is fennmaradnak, ezekre építve a Közösség alapvetően három területen: a forgalmi, a fogyasztási és a társasági adók terén törekszik harmonizált rendszer létrehozására. A folyamatokat nagyban hátráltatja, hogy a nagyobb mértékű összehangoláshoz – különösen a közvetlen adó vonatkozásában – még mindig hiányzik a tagállamok egyeztetett akarata. Bár nincs egységes álláspont arra vonatkozóan, hogy milyen mélységig lehet összehangolni az adópolitikákat a nemzetgazdaságok költségve-

¹⁶ Lásd: RSZ 12.(6.): az állampolgárságon alapuló diszkrimináció tilalma, RSZ 39.(48.): a munkavégzés szabadsága, RSZ 43.(52.) a szabad letelepedés akadályozásának tilalma.

¹⁷ 94/79/EK ajánlás (OJ L 39/22. o. 1994. február 10.)

¹⁸ Lásd: COM (98) 295 final (OJ C 212/13., 1998. július 8.)

¹⁹ A Külügyminisztérium tájékoztatása alapján.

tési önállóságának sérelme nélkül, a készülő uniós alkotmány néhány cikkelyének tervezete jelentős változásokat sejtet e téren. A majdani alaptörvény szerint az EU kizárólagos kompetenciája érvényesülne például az eurózónában a monetáris politikára vonatkozóan. A fiskális rendszerek harmonizációjának követelményeként pedig az adóügyi vétőjog eltörlésének szükségessége fogalmazódott meg az alaptörvényt előkészítő konvent tanácskozásain. Több tagállam veszélyeztetve érzi az adópolitika terén eddig feltűnt ösztönözött önállóságát, és bejelentette a vétőjoghoz való ragaszkodását.²⁰

Az adóharmonizáció tehát még korántsem ért véget, és elvileg igen különböző kifu­ tása lehetséges. Számítani lehet arra, hogy nemzetközi versenyképességük javítása érde­ kében a tagállamok lemondanak a túlzott mértékű jövedelemelvonásról, és a harmonizált közösségi adók jelentős adóbevétel-mérséklődést eredményeznek. A közösségi adóter­ hek jelentős csökkenése azonban komoly problémákat okozhat a költségvetési követel­ mények teljesítésében, különösen a csatlakozó új tagállamok esetében.

Felhasznált irodalom

- Complex CD-jogtár és Complex CD EU jogtár*[2002]: Adózással kapcsolatos hazai és közösségi jogszabályok. KJK Kerszöv.
- Dezséri Kálmán* [2000]: Adóharmonizációs törekvések az Európai Unióban. „Kihívások.” 130. szám. Július. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest.
- EC [1998]: Conclusions of the ECOFIN Council meeting on 1 December 1997 concerning taxation policy. 98/C 2/01, *Official Journal of the European Communities*, 6. January.
- Erdős Gabriella – Földes Gábor – Őry Tamás – Véghelyi Mária* [2000]: Az Európai Közösség adójoga. KJK, Budapest.
- Gábrriel Katalin – Hüttl Antónia* [1998]: Adók az Európai Unióban és Magyarországon. *Statisztikai Szemle*, 11. szám.
- Juraj Nemeč – Glen Wright* [2000]: Közösségi pénzügyek: Elmélet és gyakorlat a közép-európai átmenetben. Aula, Budapest
- Kakuk János* [1994]: Az Európai Unió harmonizációjának újabb eredményei a forgalmi adózás terén. *Pénzügyi Szemle*, 3. sz.
- Kakuk János* [1998]: Adóharmonizáció az Európai Unióban. Európai Tükör Műhelytanulmányok. Az Integ­ rációs Stratégiai Munkacsoport 37. kiadványa. Budapest.
- Kende Tamás–Szűcs Tamás* szerk. [2000]: Az Európai Közösség politikái. Osiris. Budapest.
- Lőrincné Istvánffy Hajna* [2001]: Pénzügyi integráció Európában. KJK. Budapest.
- McLure, Jr. Charles E. – Corabi, Giampaolo* [2001]: Az elektronikus kereskedelem adóztatása. KJK Bp.
- Nemzetközi Statisztikai Évkönyv* [2001]: Adóbevételek aránya és összetétele, 1997.
- OECD [1998]: Harmful Tax Competition – An Emerging Global Issue. Paris.
- Őry Tamás* [1999]: Az EK adóharmonizációs tevékenységének áttekintése. *Számvitel, Adó, Könyvvizsgálat*, 5. szám.
- Őry Tamás* [2000]: Az Európai Közösség legújabb adóharmonizációs eredményei. *Számvitel, Adó, Könyv­ vizsgálat*, 10. szám.
- Quantschnigg, Peter–Sonnleiter, Walter* [1995]: Steuerwege in die EU. Ueberreuter, Wien.
- Sivák József* [2001]: A globalizáció árnyoldala – a káros adóverseny. *Pénzügyi Szemle*, 5. szám.
- Sivák József* [2000]: Adótrendek, adóreformok az OECD-országokban. *Pénzügyi Szemle*, 11–12. szám.

²⁰ A Külügyminisztérium tájékoztatása alapján.

Uniós közvélemény

Euróbarométer-jelentések

BECSKY RÓBERT

Az ez év áprilisi magyarországi népszavazás eredménye: az igen szavazatok elsöprő többsége. Az alacsony részvételi arány azonban ismételten a közvélemény-kutatásokra irányította a figyelmet. Ebben az összefüggésben nem érdektelen szemügyre venni, hogy történelmi távlatban hogyan is változott a tagországok polgárainak vélekedése az Európai Unióról. Ennek az 1970-es évek óta legfontosabb mutatója az Eurobarométer.

Az Eurobarométer speciális nemzetközi kutatási együttműködés terméke, olyan mutatószám-rendszer, amely az európai kutatóintézetek által készített monitoringfelvételeket tartalmazza a tagországok polgárainak gazdasági, szociális, politikai attitűdjéről, várakozásairól az unió fejlődésével kapcsolatban. A megkérdezettek véleményének százalékos megoszlását – igen, nem és nincs véleménye válaszok szerint – mutatja. A vélemények országok, végzettség, nemek, korosztályok, lakóhely stb. szerint természetesen erősen szóródnak, ebből képeznek egy, a tagországok együttesére kalkulált átlagszámot. Mivel a vizsgálatok témakörei és kérdései ismétlődnek, olyan hosszabb távú trendek keletkeznek, amelyekből már megalapozottabb következtetéseket lehet levonni.

Barométer-történelem

A vállalkozás az európai közvélemény összehangolt felmérésére, az Európai Bizottság ösztönzésére 1970-ben indult – bár az első közvélemény-kutatás az unióról 1962-ben készült – a római szerződést aláíró országok részvételével. A következő évben, 1971-ben a felmérés kiegészült a mezőgazdaság problémáival. 1973-tól mind tartalmában, mind földrajzi kiterjedésében változott a felmérés köre. A már kilenc tagot számláló Európai Gazdasági Közösségre kiterjedő kérdések kibővültek a polgárok szubjektív elégedettségére, az életminőségre vonatkozó felmérésekkel. 1974-ben indította el az Európai Bizottság az Eurobarométer-sorozatot, azzal a megfogalmazott céllal, hogy képet kapjanak a Közös Piac és más európai intézmények iránti bizalom alakulásáról, az egyes országok kormányainak társadalmi-gazdasági prioritásairól. Összel és tavasszal az Európai Unió és intézményei támogatottságára, az életminőségre, a jövő esélyeinek megítélésére vonatkozó kérdésekre adnak választ a tagországok polgárai. 1980 ősztől a barométer vizsgálati köre kiterjed Görögország, 1985 ősztől Portugália és Spanyolország, 1990 ősztől Kelet-Németország, 1993 tavaszától Finnország, 1994 végétől pedig Ausztria és Svédország polgáira is. Bővült a megkérdezettek köre is, a kezdeti 4000-ról 10 000-re, majd az 1990-es évekre elérte a 13 000-t. A legutolsó, 2002. őszi felmérés során több mint 16 000 fős volt a minta nagysága.

Becsky Róbert közgazdász.

Az Eurobarométer különböző típusú felmérésekkel, különböző témakörökben vizsgálja a tagországokban a közvélemény alakulását. Ezt a célt egy kiadványcsalád szolgálja, melynek tagjai: a *sztenderd (hagyományos) Eurobarométer*, a *speciális Eurobarométer-jelentések*, a *tagjelölt országokról készült Eurobarométerek*, a *Flash Eurobarométer*, végül az ún. *minőségi tanulmányok*.

A *sztenderd (hagyományos) Eurobarométerek* 1974 óta évente kétszer, tavasszal és ősszel készülnek. A nemzetközileg egységes kérdések az integrációs folyamat támogatottságára, az országok és az egyének gazdasági helyzetmegítélésére, az életminőségre, a szociális helyzetre, a kultúrára, a környezetvédelemre, a bővítésre, az információkkal való elégedettségre, az euróra, az európai szervezetek tevékenységére vonatkozó problémaköröket tartalmaznak. 2002 végéig összesen 58 ilyen kiadvány készült és jelent meg.

A *speciális Eurobarométerek* a sztenderd Eurobarométer-felvételhez kapcsolódóan, rendszerint az EU-Bizottság felkérésére, egy-egy témakör mélyebb feldolgozása alapján készülnek: például mezőgazdasági kérdések, energia, energiapolitika, környezet, környezetvédelem, egészség, egészségügyi ellátás, munkafeltételek, munkanélküliség, tudomány és technológia, e-business, pénzügyi szolgáltatások, élethosszig tartó tanulás stb. szerepelnek témacsoportjaik között. 2002 végéig 176 speciális Eurobarométer látott napvilágot.

A *sztenderd (hagyományos) Eurobarométerek* 1990–1998 között kiegészültek a 16 volt közép-és kelet-európai országokról (CCEB), 2001-től pedig a *13 tagjelölt országról* készült eurobarométerekkel. Eddig két ilyen felmérés született, 2001-ben és 2002-ben, a sztenderd Eurobarométerekhez majdnem teljesen hasonló metodika szerint.

A *Flash Eurobarométerek* ad hoc, főként telefoninterjúkkal lebonyolított, a Bizottság vagy más brüsszeli szervezet kérésére készült felmérések. Előnyük, hogy egy célcsoportról vagy témáról (például kis- és középvállalkozások, euró) viszonylag gyorsan lehet információt kapni, egyebek közt: a vállalkozói szellemről, az EU-bővítésről, az egységes belső piacról, a kis- és középvállalkozásokról, az euróról, a fogyasztóvédelemről készültek ilyen típusú elemzések. 2002 végéig 139 felmérés látott napvilágot.

A *minőségi vizsgálatok* valamely szociális csoport viselkedésének motívumait, adott helyzetben mért reakcióit tanulmányozzák, meghatározott témakör kapcsán, ún. csoportviták segítségével. Ilyen témakörök voltak 2001-ben és 2002-ben: az európai polgárok felkészülése az euróra, a foglalkoztatáspolitikai megítélése.

Jó dolog-e a tagság?

Egy fontos mutatószám az Európai Unió támogatottsága a tagországok polgárainak körében. Ennek mérésére két mutató szolgál, az egyik arra kér választ, hogy általában véve jó dolog-e a tagság? A másik kérdés szerint minden körülményt figyelembe véve a válaszadó szerint országának előnye, avagy hátránya származik-e az uniós tagságból. Az előbbi kérdésre a tagországok polgárai általában magasabb arányban válaszolnak igennel. A barométer indításakor 1974 tavaszán – a még hat országra számítva – arra a kérdésre, hogy országa számára előnyösnek tartja-e a tagságot, az akkor még Európai Gazdasági Közösségben a választ adók 59 százaléka felelt igennel. Megjegyzendő, hogy – ugyan nem az Eurobarométer keretében, de – ilyen jellegű kérdésre 1971-ben még csak 47 százalék volt a pozitív válaszok aránya. A 80-as évek elejétől mintegy tizenöt éven át, a 90-es évek közepéig egy 50 százalék körüli értéket mutató trend bontakozott ki. 1981-ben 51 százalékos volt a mutató értéke, az 1986 őszen készült közvélemény-kutatás 54 százalékos támogatottságot jelzett. Öt évvel később, 1991 őszen az EU-tagság hasznossága melletti válaszok arány 56 százalékos volt. 1996 végén a közvélemény megítélése az uniós tagság előnyéről – egyebek közt a BSE-ügy hatására – erősen romlott, a mutató értéke 42 százalékra esett. Majd 2000-re ismét 50 százalék fölé emelkedett. A legutóbbi, 2002 őszen készült közvé-

lemény-kutatás eredménye szerint az unió választ adó állampolgárainak 55 százaléka vélekedett úgy, hogy a tagság országa számára jó és hasznos dolog.

Nemcsak időben, hanem térben, országoként is eltérőek a vélekedések az uniós tagságról, és úgy tetszik, az országokénti megítélésbeli különbségek tartósak. Látható módon egyfajta választóvonal az országok között a költségvetési nettó befizetői pozíció. Azoknak az országoknak a polgárai, amelyek inkább haszonélvezői, vagy azok voltak az unión belüli jövedelem újraelosztásának – Írország, Spanyolország, Görögország – tartósan az uniós átlagnál kedvezőbben ítélik a tagság hatását. Anglia, Svédország, Finnország, Ausztria lakosai, akiknek befizetéseiből támogatják a kevésbé fejletteket, viszont negatív mérleget vonnak. Sajátos módon az átlag körül helyezkedik el a két nagy, Németország és Franciaország. Németország esetében az újraegyesítés éveiben jóval többben, a választ adók majd 60 százaléka pozitív mérleget vont, majd ez a mérleg egyre kedvezőtlenebbé vált, és a 90-es évek végére 40 százalék alá esett.

Az uniós tagság támogatottságára vonatkozóan sajátos és némileg az előzőtől eltérő képet mutatnak a tagjelölt országokról készült közvélemény-kutatások. A tagországok felmérései rendre azt jelzik, hogy a tagságot százalékosan többre, jobb dolognak értékelik, mint az abból eredő előnyöket. Ezzel ellentétes a tagjelölt országok polgárainak vélekedése, ahol a tagságot kevesebb, az abból származó előnyöket viszont több haszonnal járóknak minősítik. (Lásd az 1. és 2. táblázatot.)

1. táblázat

A tagországok polgárainak véleménye az uniós tagságról (Százalékban, 2002 őszén)

Országok	Tagság általában jó dolog ¹	Előnyös az ország számára ²
Ausztria	46	48
Belgium	60	55
Dánia	61	69
Egyesült Királyság	31	30
Franciaország	52	51
Finnország	41	42
Görögország	62	74
Hollandia	69	64
Írország	74	82
Luxemburg	83	89
Németország	59	46
Spanyolország	68	66
Svédország	43	31
Olaszország	62	51
Portugália	56	64
Európai Unió	55	50

¹ Általában véve jó dolognak véli-e, hogy az Ön hazája tagja az Európai Uniónak?

² Mindent egybevetve hazájának több előnye, mint hátránya származik-e az uniós tagságból?

Forrás: Standard Eurobarometer, 58.

A két táblázat adatainak összevetéséből arra a következtetésre juthatunk, hogy a tagjelölt országok mindegyikének polgárai országuk számára haszonnal járóknak minősítik a belépést, és el is várják, hogy ez az előny már rövid távon is jelentkezzen. A felfokozott várakozás negatív politikai következményei, legalábbis rövid távon súlyosak lehetnek. Ez a megállapítás a 2. táblázat tanúsága szerint kisebb-nagyobb mértékben mindegyik csatlakozni szándékozó országra érvényes.

A tagjelölt országok polgárainak véleménye az uniós tagságról
(Százalékban, 2002 őszen)

Országok	Tagság általában jó dolog ¹	Előnyös az ország számára ²
Ciprus	47	63
Cseh Köztársaság	43	48
Észtország	32	41
Lengyelország	45	49
Lettország	35	45
Litvánia	48	54
Magyarország	67	
Málta	52	59
Szlovákia	58	65
Szlovénia	43	62
Tagjelöltek együtt	52	60

¹ Általában véve jó dolognak véli-e, hogy az Ön hazája tagja lesz az Európai Uniónak?

² Mindent egybevetve hazájának több előnye, mint hátránya származik majd az uniós tagságból?

Forrás: Candidate Countries Eurobarometer, 2002.

Ki mit tud?

A magyarországi népszavazást megelőző kampány során visszatérő kérdés volt, hogy vajon az ország polgárai mennyire tájékozottak az európai uniós tagságot illető kérdésekben. Amint a 3. táblázatból láthatjuk, kivétel nélkül minden tagjelölt ország polgárai információhiányról panaszkodnak.

3. táblázat

Ismeretek a tagjelölt országokban az Európai Unióról*
(Százalékban, 2002 őszen)

Ország	Kevésbé tájékozott	Közepesen tájékozott	Jól tájékozott
Ciprus	33	52	11
Cseh Köztársaság	41	52	5
Észtország	47	47	3
Lengyelország	36	55	8
Lettország	39	53	5
Litvánia	40	51	6
Magyarország	46	47	7
Málta	29	54	15
Szlovákia	39	51	8
Szlovénia	24	54	15
Tagjelöltek együtt	38	53	8

* A válaszok 1–10-ig tartó skálán értendők, 1–3: kevésbé tájékozott, 4–7: közepesen tájékozott, 8–10: jól tájékozott. A nem tudja vagy nem válaszoltak nem szerepelnek a táblázatban.

Forrás: Candidate Countries Eurobarometer, 2002.

Nem jobb a helyzet azokban az uniós tagországokban sem, amelyeknek polgárai már évtizedek óta tagjai a Közösségnek. Ezt tanúsítja az 1996-os Eurobarométer, amely, kicsit más szerkezetben, ugyanezen kérdéseket vizsgálta. (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat

Ismeretek a tagországokban az Európai Unióról* (Százalékban, 1996 őszen)

Ország	Kevésbé és rosszul tájékozott	Nagyon jól és jól tájékozott
Ausztria	66	30
Belgium	65	31
Dánia	64	33
Egyesült Királyság	70	29
Franciaország	66	33
Finnország	76	23
Görögország	76	22
Hollandia	57	43
Írország	72	27
Luxemburg	48	50
Németország	64	33
Spanyolország	70	26
Svédország	71	28
Olaszország	72	27
Portugália	74	25
Európai Unió	68	30

* A nem tudja vagy nem válaszoltak nem szerepelnek a táblázatban.

Forrás: Standard Eurobarométer, 46.

A 4. táblázat szerint, bár némileg több az ismeretük az unió polgárainak a közösség ügyeiről, igen magas a kevésbé és rosszul tájékozottak aránya.

Nemzeti vagy nemzetek feletti (közösségi)?

Végezetül még két, a nemzeti szuverenitás megítélésével kapcsolatos táblázatot mutatunk be. A 46. számú Eurobarométer egyik kérdése 18 témakörrel kapcsolatban vetette fel: nemzeti vagy közösségi szinten döntsek-e a 18 témakörben jelzett kérdésekről? (Lásd az 5. táblázatot.)

Nemzeti vagy közösségi körbe tartozó politikák
(Vélemények százalékos megoszlása)*

Politika köre	Közösségi kompetencia	Nemzeti hatáskör
Fejlődő országok támogatása	74	20
Küzdelem a drog ellen	73	24
Kutatás +fejlesztés	70	30
Külpolitika	69	23
Környezetvédelem	65	32
Régiók támogatása	63	32
Menekültügyek	55	38
Valutakérdések	54	40
Bevándorlási politika	54	41
Munkanélküliség	53	43
Védelmi politika	51	44
Agrár- és halászati politika	49	44
Munkavállalók jogai	42	53
Áfaszabályozás	48	52
Médiapolitikai szabályok	41	52
Kultúrpolitika	38	56
Oktatásügyek	37	59
Egészség- és szociális ügyek	34	62

*Választ nem adókat a százalékos megoszlás nem tartalmazza.

Forrás: Standard Eurobarometer, 46.

A 2002. évi, 58. számú Eurobarométer tagországonként mutatja a közösségi, avagy nemzeti kompetenciába tartozó ügyek megítélését. (Lásd a 6. táblázatot.)

Bár az EU-tagországokra vonatkozó felmérések nem egy időben készültek, és országonként elég jelentős különbségek is mutatkoznak, a hét év időkülönbség ellenére egybeesnek abban, hogy a kül- és biztonságpolitika területén a választ adók nagyobb arányban hajlandók lemondani a nemzeti kompetenciákról, míg az oktatás, szociálpolitika és egészségügy területén inkább ragaszkodnak a nemzeti hatáskör megtartásához.

A két eddigi, a tagjelölt országról készült Eurobarométer hasonló bontásban nem tartalmazott a nemzeti szuverenítésra vonatkozó kérdést. Így csak vélelmezhetjük, hogy ezen országok polgárainak véleménye a nemzeti szuverenitás, a vétőjog, a közös külpolitika és biztonságpolitika ügyében különbözhet némely unióbeli ország választ adó polgárának állásfoglalásától.

**Közösségi kompetenciával egyetértők százalékos aránya
(2002 őszén)**

Ország	Közös külpolitika ¹	Közös védelmi és biztonsági politika ²	Bizalom az Európai Bizottságban ³	Európai Alkotmány támogatottsága ⁴	Európai Bizottság elnökének közvetlen választása ⁵	Vétójog ⁶
Ausztria	70	65	51	66	33	16
Belgium	70	79	64	58	47	30
Dánia	74	79	47	63	37	29
Egyesült K	38	49	31	49	42	18
Franciaország	67	77	58	68	46	26
Finnország	53	48	55	54	31	25
Görögország	79	79	56	78	37	10
Hollandia	69	75	60	73	42	33
Írország	61	52	67	61	34	15
Luxemburg	78	88	74	76	47	21
Németország	74	79	47	63	37	29
Spanyolország	73	79	59	64	38	20
Svédország	53	50	45	73	34	26
Olaszország	80	85	65	79	37	25
Portugália	64	74	58	63	35	16
Európai Unió	67	73	53	65	40	24

¹ Tagországok közös külpolitikája mellett vagy ellene van-e?

² Tagországok közös védelmi és biztonságpolitikája mellett vagy ellene van-e?

³ Bíz-e vagy sem az Európai Bizottságban?

⁴ Szükség van-e vagy sem Európai Alkotmányra?

⁵ Egyetért-e vagy sem az Európai Bizottság elnökének közvetlen választásával?

⁶ Szükséges-e vagy sem a tagországok vétójogának fenntartása?

Forrás: Standard Eurobarometer, 58.

Felhasznált irodalom

Standard Eurobarometer, 1–58.

http://euro.eu.int/comm/public_opinion/archives/eb_arch_en.htm

Candidate Countries Eurobarometer, 2001, 2002.

http://euro.eu.int/comm/public_opinion/cceb/en.htm

ÚJ KÖNYVEK

Az alapok lerakása, vagy az alapok fölszedése?

Csáki György – Karsai Gábor: Hungary. From Transition to Integration

The Evolution of the Hungarian Economy. Vol III. Social Science Monographs. Boulder (Colorado) and Atlantic Research and Publications. Inc. Highland Lakes, New Jersey. Distributed by Columbia University Press, 2001. (Hardback 507 oldal. ISBN 0-88033-492-4. Atlantic Studies on Society in Change, 104. szám.)

A Király Béla vezérezredes alapította magyar–amerikai Atlanti Kutató és Kiadó Közalapítvány (ARP) igényes, és az egyik legnagyobb amerikai egyetemi és tudományos könyvkiadó által terjesztett sorozatában jelent meg az az átfogó, monografikus elemzés, amelyben a GKI Gazdaságkutató Részvénytársaság vezető munkatársai a tőlük megszokott tárgyszerű, alapos elemzéssel mutatják be a magyarországi átalakulás első évtizedét. A könyv, amely épít a GKI különféle előtanulmányaira, önálló elemzés. Elsősorban az atlanti tudományos és politikai szakközönségnek szól, s műfajánál fogva különösen alkalmas idegen nyelvű Magyarország-kurzusok megalapozására.

Az ARP 1977 óta folyó tevékenységében a közép-európai térség történeti – értelemszerűen jórészt hadtörténeti –, gazdasági, társadalmi és kulturális fejlődésének tárgyszerű, pártatlan bemutatására törekszik. Az immár 125 kötetet megjelentetett, igényes kivitelű könyvekből álló sorozatban olyan, egymástól látszólag távol álló témák bemutatására kerül sor, mint az 1804. évi szerb fölkelés, a litvánokat megtérítő magyar királylány, Szent Hedvig élete, az infláció gazdaságtörténete vagy a monarchia tisztikarának társadalmi összetétele. De ebben a sorozatban vált hozzáférhetővé – az Akadémiai Kiadó hírhedt tehetetlenkedését legyűrve – a 80-as évek slágere, az Erdély története, Bibó válogatott írásainak gyűjteménye, Ormos Mária Trianon-monográfiája, valamint Komoróczy Géza válogatása a zsidó Budapestről.

Csáki és Karsai monográfiája a magyar gazdaság másfél évszázados, felemásra sikeredett modernizációját bemutató sorozat részeként jelent meg. Ennek keretében az első könyv, Berend T. Iván és Csató Tamás munkája (2001) a rendszerváltozásig tartó gazdaságtörténeti szakaszt mutatja be. A második kötet, Kornai János tollából (2001) – mint címe is mutatja – a régi rendszer örökségével, a stabilizáció gondjaival foglalkozó írásokat tartalmaz, amelyeket magyarul a Vergődés és remény (KJK, 1996) című kötetben, valamint különféle folyóiratokban lehetett olvasni. Ha Kornai elsősorban az átalakulás elméleti és nemzetközi vitáihoz kötődve fogalmazta meg gondolatait, akkor jelen

szerzőpáros műve ezt azzal egészíti ki, hogy a hazai vitákat és visszásságokat egyfajta introspektív elemzéssel mutatja be. A két kötet egymás mellé helyezésével tanulságos elemzés készíthető az odakinn és az idebenn eltérő hangsúlyairól, eltérő hangütéséről és sokszor széttartó következtetéseiről is.

Csáki és Karsai elemzése szándéka szerint három kormányzati ciklust tekint át, ami azonban a kézirat 2001. márciusi lezárásából adódóan csak részben bizonyulhatott sikeresnek. A könyv két elemző-visszatekintő fejezetét egy – kitekintésnek szánt – 2001–2002. évi prognózis egészíti ki. Tudjuk, nincs régebbi a tegnapi újságnál, mégis, a sajtótörténeti elemzéssel sokszor mélyebben be lehet mutatni egy korszakot, mint a hagyományosabb tudományos eszközrendszerrel, ezért – mint látjuk majd – ez a rész sem érdektelen.

Az első fejezet a *Szocializmusból a kapitalizmusba* címet viseli, és az 1990–2000 közötti időszak tényszerű bemutatását tartalmazza. A szerzők kiemelik: ebben az időszakban Magyarország – több, pályafüggőséget hangsúlyozó elemzésre rációzva – teljes értékű európai piacgazdasággá vált. Ez azonban nem feledtetheti, hogy a magyar piac azért sokkal inkább államvezérelt, mint a legtöbb uniós: ha nem is a tulajdonrészrel, szabályozói minőségében az állam súlyos keze ott van minden kilométerkőnél.

A szerzőpáros azt is kiemeli, hogy a kontinens-szinten is kiemelkedő közteher szint hatására a magyar gazdaság meghatározó eleme maradt a második (irreguláris) szürke-gazdaság. Csekély vigasz, hogy az OECD és az EU elemzései szerint minden magas közteherrel bíró országban erősödik ez a vonás. Végül a szerzők többször is kiemelik, hogy a gazdasági növekedés fenntarthatóságához is meg az euró bevezetéséhez is további intézményi reformokra van szükség, a „kapitalizmus alapjainak lerakása” (copyright: Horn Gyula) nem tekinthető sem befejezett, sem elégséges folyamatnak.

Az első fejezet három fő pontra oszlik. Az elsőben a szerzők a 90-es évtized gazdaságtörténetének időrendi áttekintését adják. A második pontban funkcionális elemzés következik (a politikai, a jogrendszer, az adózás, a vállalkozások rendszere és az államháztartás szerinti bontásban). A harmadik pontban pedig a gazdasági szerkezetet jellemzik, beleértve a fogyasztás és a területi különbségek kevésbé előtérben álló összefüggéseit is.

A második fő rész címe *A gazdasági átmenet néhány súlyponti kérdése*. Az első pontban a magánosítás folyamatait mutatják be, kiemelve a működő tőke, a külföldi tulajdon és a bankszektor magánkézbe adásának meghatározó szerepét. A második pontban a külföldi működő tőke behatolását valódi sikertörténetként láttatják. A harmadik pontban a bankreform és a tőkepiac kiépítésének főbb összefüggéseit világítják meg. A negyedik pont az uniós csatlakozás föladataival és ütemtervével foglalkozik, végül az ötödik pont a vállalati rendszer átalakulását írja le alaposan. A szerzők szembeszállnak azzal az elterjedt tévhitel, mely szerint hazánkban csak és kizárólag a nemzetközi vállalatok bizonyultak sikeresnek, hogy csakis ők fölőzték volna le az átalakulás krémjét. A GKI empirikus fölméréseire bőven támaszkodva a szerzőpáros bebizonyítja, hogy a magyar tulajdonú középvállalati kör, valamint a növekedéssel bővülni kezdő belső piac hatására a kis cégek is egyre inkább sikeresnek bizonyultak (vagyongyarapodás, hatékonysági mutatók szerint). Ez természetesen nem cáfolja azt, hogy a forma szerint vállalkozók egy része egyáltalán nem is tekinthető a szűkebb közgazdasági értelemben vállalkozónak, hisz célja a túlélés, nem a vagyongyarapítás (*Laky*, 1998, *Laki*, 1998), továbbá hogy a kisebb cégek tőkehiány és vezetési okok miatt gyakrabban sikertelenek (*Major*, 2002). Az azonban tény marad, hogy a vállalkozásfejlesztésnek mind intézményekben, mind felfogásban gyökeresen megújult eszközrendszere jött létre, ami piache-lyettesítés helyett a piac kiegészítésére, az általános osztogatás helyett célcsoportok támogatására építhetne (*Kállay*, 2002, 571–572. o.). A bővülő belső piac – és az emel-

kedő munkabérszint – pedig kvázi automatikusan segítheti a kisebb cégeket, ha a szabályozás Karsai és Csáki által is szorgalmazott (382–384. o.) áttekinthetősége javul. Ettől még egy sor cég egyetlen célja a közterhek elkerülése marad – emlékeztetnek a szerzők.

A könyv harmadik fejezete – kakukktójásként – a 2001–2002. évre szóló *előrejelzést* tartalmazza. A műfaj avulékonyasága miatt ez akár bírálati pont is lehetne. Azonban épp a szerzők által előrejelzett és nem látott fontosabb elemek egybevetésével szemléltethető a legegyszerűbben az, hogy Magyarország ebben az időszakban letért a kötet elemző fejezetei által fölvázolt fönnttartható növekedési pályáról, méghozzá a „magyar modellt” meghirdető gazdaságpolitikai fordulat hatására.

A szerzők előrejelzésükben (410. o.) joggal indultak ki abból, hogy a magyar gazdaságban szerves módon nem történhet radikális dezinfláció, amikor harmadik éve 10 százalékos körül ragadt be az éves áremelkedés üteme. Ezért ők 2002-re 6-7 százalékra csökkenő inflációval számoltak. Ma már tudható, hogy a 2001. májusi árfolyam-politikai váltás hatására a következő másfél évben 18 százalékkal értékelődött fel a forint, és ez az inflációt 2002-re 5,3 százalékra, 2003 januárjára 4,7 százalékra szorította le. Ez bizonyára mesterséges érték, hiszen a kötött árak aránya – az EBRD kimutatása szerint – 1993-ról 2001-re megkétszereződött, a bérek reálértékben pedig 2001 után 2002-ben is 13 százalékkal nőttek. A szerzők 2002-re deficittel számoltak, a tényleges érték 9,7 százalék. További mélyebb elemzés híján is könnyen belátható, hogy jelentős egyensúlyhiány alakult ki, aminek közvetlen kiváltója a közszférából kiinduló, teljesítménykövetelményekhez nem kötött és létszámmérsékléssel nem ellentételezett bérrobbanás. Ez alapvető fordulat ahhoz az időszakhoz képest, amikor a magyar gazdaság szerkezeti versenyképessége a termelékenység, a bérek és a beruházások közti, hosszabb távú növekedési szempontból indokolt arányára épült (*Csaba, 2002*).

A szerzők helyesen jelezték előre a privatizáció helyben járását (416. o.), és ebből is adódóan a tőkepiac és az allokációs hatékonyság stagnálását. Sajnálatos, hogy ebből nem vonták le azt a kézenfekvő következtetést, hogy az említett összefüggések lefelé módosítják a valós növekedési potenciált is, különösen akkor, ha a megígért költségvetési kiigazítás, aminek mértéke 5 százalék körüli, a felismerések dacára elmarad (*Antal, 2002*).

A szerzők bemutatják, hogy a magyar gazdaság nyitottsága nemzetközileg páratlanul megnőtt, saját korábbi értékeihez képest is (az export/GDP arányra adott becslésük 2002 végére 67, a tényadat 65 százalék). Ebből bizony könnyű lett volna levonni azt a következtetést, hogy a „pannon tigris” sem lehet képes a belső piac élénkítésével, valamiféle „New Deal” hangoztatásával tartósan (egy kormányzati ciklusnál tartósabban) növekedési pályán maradni, sőt, minél inkább próbálja, annál kevésbé fog neki menni. Hasonlóképp jól látták (456. o.), hogy 2002/2003 fordulójára a magyar gazdaság közel lesz ugyan a maastrichti kritériumokhoz, azokat azonban 2005–2010 között lesz csak képes teljesíteni.

Különös módon tehát egy műfaji kitérő alapozza meg azt a fölismerést, hogy 2001–2003 között a magyar gazdaságban a fölszínen még nem látható, közvetlen negatív hatásokkal nem járó – illetve külső hitellel áthidalható – szerkezeti feszültségek jöttek létre. A valóságban ezért a nominális konvergencia valójában kisebb, mint a folyó mutatók jeleznék, a reálkonvergencia üteme pedig semmiképp se vezethető le az 1995–2001 közti időszak tapasztalati értékeinek egyszerű előrevetítése révén. A rendszerváltozás befejezéseként is értelmezhető integrálódás – a kitérő okán – két, jól elkülönülő folyamattá vált, és ez nem következett a szerzőpáros által alaposan bemutatott gazdaságtörténeti előzményekből. Ez bizonyára akkor is megszívlelendő tanulság lesz majd, amikor a későbbi korok történészei – a jól bevált szokások szerint – a torzult magyar lelkiállatra, a mohi pusztai csatavesztésre és a magyar társadalom mélyrétegeire vezetnek majd vissza azt, amiről jól látható: pusztán téves helyzetmegítélés szülötte.

Csáki György és Karsai Gábor számos korábbi, színvonalas elemzését egy jelentős monográfia közreadásával egészítette ki. Bár írásukban itt-ott fölbukkan az alapanyagként használt gyorselemzések némely műfaji sajátossága, a könyv hasznos hozzájárulás az újabb kori magyar gazdaságfejlődés megértéséhez mind gazdaságtörténeti, mind átmenettani, rendszerelméleti szempontból. Szakirodalom széles körű földolgozása és a gazdaság statisztikai forrásanyag, valamint a külföldi olvasók számára nem hozzáférhető elsődleges kutatási eredmények megjelenítése a világpiacon örvendetes fejlemény. Mivel az ARP kötetei minden magyar tudományegyetem könyvtárában fellelhetők, nemcsak remélhetjük, hanem szorgalmazzuk is, hogy az uniós csatlakozással tovább bővülő felsőfokú és posztgraduális idegen nyelvű képzésben közvetlenül is hasznosítsák.

Csaba László

Források

- Antal László* [2002]: Pesszimista röpirat. *Figyelő*, 44. évf. 44. szám, 26–30. o.
- Berend T. Iván – Csató Tamás* [2001]: One-and a Half Centuries of Semi-Successful Modernization, 1848–1989. ARP SSM, Boulder – Highland Lakes – Columbia UP. – ASSC, 102. kötet.
- Csaba László* [2002]: Convergence and Divergence in Economic Transition and Integration. In: *Schorkowitz D.* szerk: Transition – Erosion – Reaktion. Frankfurt M. Peter Lang, 41–69. o.
- EBRD [2002]: Transition Report. London. Nov. Appendix, 161. o.
- Kállay László* [2002]: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 49. évf. (7–8). szám, 557–573. o.
- Kornai János* [2001]: Paying the Bill for Goulash-Communism. ARP-SSC, Boulder – Highland Lakes – Columbia UP. – ASSC, 103. kötet.
- Laki Mihály* [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. Budapest, A Közgazdasági Szemle Alapítvány kiadása.
- Laky Teréz* [1998]: A kisvállalkozások természetéről. *Szociológiai Szemle*, 1. szám.
- Major Iván* [2002]: Miért (nem) sikeresek a magyar középvállalatok? *Közgazdasági Szemle*, 49. évf. 112. szám, 993–1014. o.

Brief Summary of the Articles

Technology policy and institutions promoting an IT-based catch-up

ANDREA SZALAVETZ

The paper analyzes the performance of Hungarian technology policy and institutions aiming at promoting the IT-based catching-up of the country. It tries to provide evidence for the claim that although in the initial stage of the industry's life cycle Hungarian economic policy has successfully organized for the country's specialization in IT-hardware production, in the present maturing stage of the life cycle priority changes have become necessary. Both the objectives and the incentive structure of Hungarian technology policy institutions have to be reconsidered in order to be able to sustain the modernization achievements of the Hungarian economy.

The necessary institutional changes can be summarized by the claim that the properties of the Hungarian National Innovation System have to correspond to the requirements of knowledge economy industries' technological systems. The paper enumerates several examples of technological systems characteristic in specific 'new economy' industries and analyzes what a match between national systems and technological systems means, and formulates some economic policy recommendations.

Financial Crisis in Japan: Analysis of Causes and Pursuit of Loopholes

VALÉRIA SZEKERES

There have been thorough and diverse factors behind the evolution of the Japanese bubble economy and the financial crisis in the 1990s. These factors included inconsistencies in the regulation of financial and tax systems, and shortcomings in financial management. Besides, problems have also been caused by over-saving and postponement in decision-making, as well as by distortions in social system. Thus, radical changes in many fields are needed to make an end to the crisis. They would promote the development of a market economy based on individual responsibility.

Foreign Direct Investment into the Czech Republic and Hungary and its effects on their economies

KÁRPÁTI TIBOR

One of the greatest successes of the Hungarian economy in the 1990s was its ability to attract FDI into the economy. The significance of this achievement was even greater because the per capita investment was higher than in Hungary's main competitors, namely the Czech Republic and Poland. In recent years, however, Hungary's ability to attract FDI has decreased sharply, while the Czech Republic has been seen a spectacular improvement in its own performance. Consequently, Hungary has lost its former leading position. The article investigates the inflow of FDI over the last ten years and analyses the most important reasons for and effects of the change.

The main features of tax harmonization in the European Union

ZSUZSANNA GALÁNTAINÉ MÁTÉ

The article looks into the European Union's efforts on tax harmonization and its results. The harmonization of taxes inside the Union aims to coordinate the way of ensuring a fair and free competition for the countries' tax policy and of winding up the differences which distort the commerce. The changes in the harmonization are progressing in line with the current degree of the Community's integration. The European Union intends to establish a harmonized system in respect of the turnover tax and corporate tax while maintaining the national tax policy. At the same time, its intention is to assure coordinated actions in the other fields, as well. The fastest progress of harmonization is taking place in the domain of value added tax, though this procedure hasn't been finished yet even in this respect. The progress is held back by the fact that the member countries have no common will, especially in the coordination of the direct taxes. There is no uniform point of view for how much the tax policy can be standardized without damaging the independence of national budgets. The general process of tax harmonization is continuously going on and in theory may have rather different results. It can be expected that the member countries will renounce the excessive income withdrawal in order to improve their international competitiveness, which would result in a significant decrease of the tax proceeds. This could seriously affect particularly the new member countries in meeting the budget requirements.

Jogi melléklet

A pénzmosás elleni küzdelem nemzetközi követelményrendszere és a magyar jog(szabályok)

CECH ANDRÁS – SZÜTS MÁRTON

A szervezett bűnözés elleni nemzetközi harc egyik legfontosabb tényezője a pénzmosás elleni küzdelem. Ezen erőfeszítés alapvető célja annak megakadályozása, hogy a bűnelkövetők vesztegetésből, sikkasztásból, rablásból, kábítószerkereskedelemből, prostitúcióból, embercsempészetből, fegyverkereskedelemből és más, hasonlóan súlyos bűncselekményekből származó jövedelmeiket felhasználják.

Ezen bűncselekmények elkövetői nincsenek tekintettel az országhatárookra, ami a pénzmosás elleni küzdelem során felveti a nemzetközi együttműködés szükségességét. Ebben a Pénzügyi Akció Munkacsoport (Financial Action Task Force – FATF) kiemelkedő szerephez jut.

Magyarországnak mint a nemzetközi közösség tagjának a kérdést a nemzetközi elvárásoknak megfelelően, ugyanakkor a hazai jogrendszer sajátosságait figyelembe véve kell kezelnie. A nemzetközi standardok magyar jogba történő átültetése nem könnyű feladat, mert számos jogág érintett. A legkomolyabb dogmatikai problémák a büntetőjog terén tapasztalhatók.

I. A BŰNÖZÉS ÉS A PÉNZMOSÁS ELLENI KÜZDELEM NEMZETKÖZIVÉ VÁLÁSA

A) A pénzmosás határokon átnyúló természete

A pénzmosás és a tág értelemben vett pénzügyi bűncselekmények a szervezett bűnözéshez kapcsolódó fogalmak. A korunkra jellemző globalizáció – melynek gazdasági és kulturális aspektusai egyaránt vannak – pozitív és negatív következményekkel járó jelenség. Ez utóbbiak közé tartozik a határokon átvívelő jellegű, szervezett bűnözés megjelenése. A gazdasági struktúra változása és a kommunikációs technológiák fejlődése ugyanis új lehetőségeket teremt a szervezett bűnözés számára. Ennek köszönhetően a XX. század utolsó évtizedeinek termékeként megjelent a bűnözői csoportok közötti nemzetközi együttműködés.

Cech András, ügyvéd, doktorandusz (ELTE-ÁJK)

Szüts Márton, egyetemi tanársegéd (ELTE-ÁJK), doktorandusz (Paris 1, Panthéon-Sorbonne), ügyvéd.

A globalizált és transznacionális bűnelkövetés hatalmas profitot tud termelni, melyet legális üzleti tevékenységekkel mosnak tisztára, vagy biztonságot nyújtó bankszámlákon tüntetik el. Ezen vagyoni előnyöktől való megfosztás vagy felhalmozásuk megakadályozása komoly károkat okozhat az egész bűnözői szervezetrendszer működésében. Így a pénzmosás elleni küzdelem célja nem más, mint a professzionális bűnözői körök elválasztása a törvénytelenül szerzett javaiktól.¹

Tekintettel arra, hogy a pénz tisztára mosása szükséges következménye majd minden vagyoni előnyt biztosító bűncselekménynek, ezért arra bárhol a világon sor kerülhet. A pénzmosással foglalkozó bűnelkövetők olyan területek felé tendálnak, ahol a gyenge vagy nem túl hatékony pénzmosás elleni mechanizmusoknak köszönhetően viszonylag kicsi a lebukás veszélye. Ennek a folyamatnak a következtében válik a pénzmosás egyre inkább határokat nem ismerő, nemzetközi tevékenységgé.

A pénzmosás természetesen nem szükségszerűen transznacionális bűncselekmény, az országhatáron belül is elkövethető, ennek ellenére a bűnözők egyre inkább próbálják vagyonuk illegális természetét nemzetközi pénzügyi tranzakciókkal leplezni. A leginkább releváns pénzmosási formák az olyan műveletekhez köthetők, mint a levelező bankkapcsolat (correspondent banking), a privát banki tevékenység (private banking) vagy a nemzetközi befektetések.

1. Levelező bankkapcsolat

A levelező bankkapcsolat során az egyik pénzügyi intézet a másik pénzügyi intézet ügyfele megbízása alapján hajt végre pénzügyi tranzakciót. Erre rendszerint akkor kerül sor, amennyiben az érintett pénzügyi intézet a régióban fiókkal nem rendelkezik, ezért a pénzügyi műveletet állandó levelező bankkapcsolata hajtja végre. Ennek a közvetett kapcsolatnak köszönhetően a közreműködő pénzügyi intézet anélkül végez pénzügyi szolgáltatást, hogy ellenőrizné az üzletfél bank ügyfelének személyazonosságát, vagy arról – első kézből – bármilyen információt kapna.

Az ilyen jellegű banki kapcsolatoknak vannak gyenge pontjai, melyeket a bűnelkövetők előszeretettel használnak ki. Az ő céljuk épp személyazonosságuk és tevékenységük valós jellegének eltitkolása, illetve ezzel egy időben a legális pénzügyi rendszerhez történő csatlakozás. Ha több pénzügyi intézet is eljár levelező bankként, az annak a kockázatával jár, hogy a sorban utolsó láncszemként részt vevő bank nem lesz képes nyilatkozni arról, kinek a megbízása alapján teljesíti a tranzakciót.

A pénzmosás megelőzéséről és megakadályozásáról szóló – az Országgyűlés által 2003. február 24-én elfogadott – 2003. évi XV. törvény a levelező banki szolgáltatás kifejezést használja, amelynek definícióját a következőképp adja meg: „valamely hitelintézet más hitelintézet számára történő számla vezetése pénzforgalmi szolgáltatási megbízás teljesítése vagy pénzügyi, illetve befektetési szolgáltatási tevékenység teljesítése céljából.”²

¹ *Jacsó Judit*: A pénzmosás elleni nemzetközi fellépés eszközei, *Magyar Jog*, 2000, 554. p.

² 2. § (1) bek. i) pont

2. Privát banki tevékenység

Privát banki tevékenységnek nevezik azt a megkülönböztetett figyelemmel és figyelmességgel nyújtott szolgáltatást, melyet tekintélyes, kiemelt magánszemély (VIP) ügyfeleinek nyújt a pénzintézet. Az ügyfelekkel szembeni magasabb fokú diszkréció és bizalom okán a privát banki tevékenységet gyakran azzal bélyegzik meg, hogy lehetőséget teremt a kiemelt ügyfelek számára ahhoz, hogy ezt a szolgáltatást pénzmossásra használják fel.

Ezen szektor sebezhetősége az ún. magas rangú (kiemelt) ügyfelekkel, elsősorban a politikában exponált személyekkel szemben megnyilvánuló, nem megfelelő gondossággal kialakított eljárásoknak tudható be. Ezek a személyek hivatali beosztással vagy más címeikkel visszaélve eltitkolhatják a vesztegetéssel vagy sikkasztással szerzett javukat, illetve e javak eredetét.

3. Nemzetközi befektetés

Azok az államok, amelyek gazdaságának megerősítése külföldi tőkét igényel, igyekeznek a külföldről érkező befektetések feltételrendszerén könnyíteni. A külföldi tőkeforrások ellenőrzésének rendszere ebből kifolyólag más országokéhoz képest kevésbé szigorú.

A befektetési eszközök eredetének ellenőrzésére vonatkozó alacsonyabb követelmények arra csábítják a bűnelkövetőket, hogy „piszkos” pénzeiket ezekbe a gazdaságokba irányítva – törvényes üzleti vállalkozások felállítása révén, illetve ezeken keresztül – tisztára mossák. A pénzmossó a bűncselekménnyel szerzett vagyoni előnyt – választása szerint – általában kereskedelmi tevékenységbe, értékpapírba, ingatlanba vagy műtárgyba fekteti.

A fenti három területen túl további szektorok is érintettek a pénzmossással, úgy mint a bemutatóra szóló értékpapírok kereskedelme, az üres forgatmányú váltók használata, vagy épp a bankcsekkek igénybevételével történő pénzmozgás. Ezek a technikák – valójában nem létező – gazdasági vagy kereskedelmi tevékenységek látszatát kelthetik. Mivel könnyen transzferálhatóak és a valódi tulajdonlás elkenődésére alkalmasak, rendkívül vonzóak a pénzmossók számára.

A pénzmossás elleni küzdelmet szerteágazó és kifinomult technikái – de leginkább határokon átnyúló jellege – nehezíti meg. Ezért is elképzelhetetlen e téren a bűnüldöző szervek és hatóságok hatékony fellépése az egyes országok együttes és összehangolt stratégiája nélkül.

B) A küzdelem nemzetközivé válása

Az egyes államok által tett lépéseknek a lehető legszervezettebb formát kell öltetniük, meg kell felelniük a belső jogrend által támasztott követelményeknek, illetve nemzetközi standardoknak, továbbá elengedhetetlen, hogy bűnüldöző szervezetrendszerük képes legyen annak végrehajtására. A nemzetközi intézkedések is a hatékonyság irányába igyekeznek fejleszteni a nemzeti jogalkotást, bűnüldözést és igazságszolgáltatást. A pénzmossás elleni küzdelem egyébként, mint már láttuk – az ilyen típusú bűncselekmények szisztematikus globalizálódása

folytán – szükségszerűen magában hordozza a nemzetközi szintű jogi, rendőri és adminisztratív együttműködést.³

1. A nemzetközi szintű fellépés igénye

A bűnözés nemzetközivé válása magával hozza az internacionális, illetve szupranacionális intézkedések szükségességét. A forum shopping lehetőségének elkerülése, a kettős inkrimináció biztosítása, valamint a bűnüldöző hatóságok együttműködésének megkönnyítése kívánatosá teszik a nemzeti alapelvek és stratégiák harmonizációját.

A nemzetközi magánjog tudománya kialakította a *forum shopping* fogalmát. Ez azt a taktikát jelenti, amikor a szerződést kötő fél igyekszik a vitás kérdésben az ő számára kedvező jog alkalmazási alapját biztosítani. E célból olyan bíróság joghatóságának feltételeit teremti meg, amely a számára előnyösebb rendelkezéseket tartalmazó nemzeti jogot alkalmazza. Miután a bíróságok túlnyomó többsége idegenkedik a külföldi jog alapján eldönteni a jogvitákat, és elsősorban a saját nemzeti jogát igyekszik alkalmazni, a megfelelő bírói fórum kikötése vagy kiválasztása perdöntő lehet az ügy kimenetele szempontjából.

A büntetőjogban szintén létezik a forum shoppinghoz hasonló jelenség. A bűnelkövetők ugyanis olyan helyet próbálnak a bűncselekmény elkövetéséhez keresni, ahol az igazságszolgáltatás kevésbé szigorúan reagál. A kevésbé hátrányos következmények, vagy esetleg a büntetőjogi következmények elmaradása célként lebeghet tehát az elkövetők szeme előtt, amikor a bűncselekmény elkövetési helyét megválasztják. A kellően gondos pénzügyi, illetve a hatékony bűnüldözési rendszer hiánya következtében egyes országok így „pénzmosó paradicsommá” válhatnak.

A *kettős inkrimináció* a nemzetközi bűnügyi jogsegély alapkövetelménye. Az igazságszolgáltatási rendszerek közötti kölcsönös jogsegélynek ugyanis előfeltétele, hogy a kérdéses cselekmény mind a megkereső, mind a megkeresést teljesítő államban büntetendő legyen. A jogsegélyhez szükséges kettős inkrimináció követelménye elengedhetetlenné teszi tehát a pénzmosáshoz kapcsolódó bűncselekmények törvényi tényállási elemeinek nemzetközi harmonizációját és ezáltal a büntető törvények bizonyos mérvű egységesítését.

A határokon átnyúló bűnözés elleni harcban meghatározó szerephez jut a *bűnüldöző hatóságok közötti nemzetközi együttműködés*. Tekintettel arra, hogy a nemzeti hatóságok cselekvése a joghatóság által területileg behatárolt, a kölcsönös segítségnyújtás nélkül ezen hatóságok magányos harca hatástalan marad. A bűnügyi szakértők tehát éppen a hatékony bűnüldözés érdekében sürgetik leginkább bűnügyi együttműködési eljárások gyorsítását.

Ezek a feladatok arra ösztönzik az államokat, hogy közösen határozzák meg a nemzetközi normákat. A jogegységesítésnek, illetve a harmonizációnak két alapvető célja van: egyfelől a kölcsönös segítségnyújtást gátló vagy korlátozó, a nemzeti jogrendszerekben fellelhető különbségek kiküszöbölése, másfelől a pénzmosás elleni hatékony küzdelem alapelemeinek megteremtése a hazai jogokban.

³ Lásd Párizsi Deklaráció a Pénzmosás ellen, az Európai Unió Parlamentjének konferenciáján, 2002. február 8.

Az olyan nemzetközi szervezetek, mint az OECD, az Európai Unió, az Európa Tanács, az IMF vagy az ENSZ,⁴ valamennyien foglalkoznak a pénzmosás problematikájával. A pénzmosás és más nemzetközi aspektusú bűncselekmények elleni küzdelem folytatására számos nemzetközi szervezetet és szervet hoztak létre, így például az Interpol, az Europolt, az Egmont Csoportot és egyéb regionális munkacsoportokat. Ezek közül a legjelentősebb a pénzmosásra specializálódott Pénzügyi Akció Munkacsoport (FATF).

2. A FATF jelentősége a pénzmosás elleni küzdelemben

A nyolcvanas években a pénzmosás elleni küzdelem hatékonyabbá tétele iránti igény felvetette egy nemzetközi fórum felállításának szükségességét. A FATF-ot a G7-ek 1989-es párizsi csúcstalálkozóján hívták életre. Ez a szerv – melynek tevékenysége több területet érint – tagjainak jogi, pénzügyi és bűnüldöző szakembereit integrálja. A FATF határozza meg a pénzmosás elleni nemzetközi küzdelem stratégiáját és főbb elemeit. A szervezet 31 tagot számlál – 29 országot, valamint az Európai Bizottságot és az Öböl-menti Országok Tanácsát, melyek között egyetlen kelet-európai ország sincs. Annak ellenére azonban, hogy csupán 31 tagja van, a FATF által tett ajánlásokat, vizsgálatokat, értékeléseket és folyamatlemezéseket számos olyan állam is elfogadja és követi, amelyek nem tagjai a szervezetnek.

A pénzmosás elleni nemzetközi küzdelem kereteit a FATF 1990-ben közzétett, majd 1996-ban felülvizsgált negyven pontból álló ajánlása adja meg. Ezek az ajánlások a bűnüldöző és a büntető igazságszolgáltatási rendszer mellett a pénzügyi rendszer szabályait és működését is érintik. Az ajánlások a pénzmosás elleni nemzetközi és a nemzeti küzdelem elemein túl természetesen az országok közötti intézményes együttműködést is érintik. Mivel az idők folyamán a pénzmosási technikák változtak, a FATF 2002-ben több ajánlást is pontosított, illetve egyértelműbbé tett.⁵

Ezeket az ajánlásokat ma már a pénzmosás elleni programok alapelveinek ismerik el, így a szervezetben tagsággal nem rendelkező államok is figyelembe veszik őket jogalkotó tevékenységük során. A negyven ajánlás alapján a FATF huszonöt kritériumot állított fel azon káros gyakorlatok és hátrányos szabályok azonosítására, melyek akadályozzák a nemzetközi együttműködést a pénzmosás elleni küzdelemben. Azok az államok, melyek jogszabályai nem állnak összhangban a negyven ajánlással, és így ezen huszonöt kritérium valamelyikét kimerítik, azt kockáztatják, hogy a FATF – és így ezek tagállamai – nem tekinti őket e téren együttműködőnek. Ebben az esetben az illető ország felkerül a nem együttműködő országok és területek ún. feketelistájára (Non-cooperative countries and territories – NCCT).

Amennyiben egy ország felkerül a listára – feltéve, hogy le akar kerülni –, az általa végrehajtott reformokról egy önértékelő jelentést kell készítenie, amelyről a FATF szakértői csoportjai véleményt formálnak. A szakértők ezen túlmenően megvizsgálják, történt-e a téren előrelépés, valamint értékelik az érintett állam jogi és

⁴ Lásd az ENSZ Transznacionális szervezett bűnözés elleni konvenció 7. cikkelyét.

⁵ Lásd www.fatf-gafi.org/40RecsReview_en.htm.

igazságszolgáltatási rendszerét. Végül a plenáris ülés hoz döntést arról, hogy az országot leveszik-e a listáról vagy sem. Amennyiben nemleges a döntés, a FATF fokozatos, arányos és rugalmas ellenintézkedésekről határozhat azzal szemben, aki elmulasztotta megtenni a szükséges reformlépéseket.

Nauru esetében például, mivel elmulasztotta orvosolni az off-shore banki szolgáltatásokra vonatkozóan megállapított hiányosságokat, a FATF továbbra is alkalmazza a korábban ideiglenes jelleggel bevezetett szankcióit. Ugyanakkor Nigéria és Ukrajna még csak kockáztatja az ellenintézkedések bevezetését, amennyiben nem lép előre a pénzmosás megelőzésére, felderítésére és üldözésére vonatkozó jogszabályok módosítása, illetve kodifikálása terén.

Vannak azonban olyan országok, amelyek jelentős és megfelelőnek minősített reformokat hajtottak végre. Ezek közül néhánynak még további változásokat kell eszközölniük a listáról való lekerüléshez, ilyen Oroszország, Egyiptom vagy Guatemala. Más országok azonban, mint Magyarország, Izrael vagy Libanon, az általuk bevezetett változásoknak köszönhetően lekerültek a pénzmosási feketelistáról.

II. MAGYARORSZÁG A FATF FEKETELISTÁJÁN

A FATF komoly hiányosságokat állapított meg a pénzmosás elleni magyar felépést illetően, ezért 2001. június 22-én Magyarországot, elsőként és egyedülként az OECD-tagállamok közül, határozatával felvette a nem együttműködő országok feketelistájára. A legsúlyosabb problémaként két területet emeltek ki, jelesül az anonim betétek létét, illetve a bankszámlák kedvezményezettjeiről rendelkezésre álló információk szűkösségét.

A bemutatóra szóló betétkönyvek nyitásának lehetőségét egyébként nem csupán a FATF, de az Európai Unió is többször kritikával illette. A magyar kormány álláspontja ugyanakkor az volt ebben a kérdésben, hogy elegendő az uniós csatlakozástól kezdődően, a jövőre nézve megszüntetni az anonim betétkönyvek kiállítását, míg a korábbi, bemutatóra szóló takarékbetétkönyvek idővel „kifutnak”. Ezen álláspont felülvizsgálata azonban végül a takarékbetétekről szóló törvényerejű rendelet⁶ módosítását eredményezte. A jogszabályváltozás lényegi elemei a következők voltak: új betéteket kizárólag megfelelően regisztrált adatokkal lehet elhelyezni, a már létező látra szóló betéteket pedig a jogosult első rendelkezésekor névre szólóvá kell alakítani (de 2004. december 31. után erre csak az ORFK jóváhagyásával kerülhet sor).⁷

A bankszámlák kedvezményezettjére vonatkozó információk szűkössége abból fakadt, hogy a magyar pénzüzetek nem voltak kötelesek azonosítani őket, illetve nem volt előírás az ismételt személyazonosítás abban az esetben, amikor kétséges volt, hogy az ügyfél saját bankszámlája felett rendelkezik-e. A korábban hatályos pénzmosás megelőzéséről szóló törvény⁸ sem orvosolta ezt a problémát, e téren

⁶ 1989. évi 2. tvr.

⁷ Lásd a 2001. évi LXXXIII. tv. 3. §-át.

⁸ 1994. évi. XXIV. tv.

csak az ezen jogszabályt módosító 2001. évi LXXXIII. törvény hozott változást, előírva az ügyfelek, illetve kedvezményezettek megfelelő azonosítását.⁹

Ezek a jogszabályi változások jelentették Magyarország átfogó pénzmosásellenes akciótervének központi normatív elemét. E programnak köszönhetően döntött egyébként a 2002. június 22-én a FATF úgy, hogy leveszi Magyarországot a nem kooperatív államok listájáról. Az akcióterv természetesen további – jogalkotás révén, illetve anélkül megvalósuló – elemeket is tartalmazott.

2001. november 27-én az Országgyűlés 98%-os többséggel megszavazta a terrorizmus elleni küzdelemről, a pénzmosás megakadályozásáról szóló rendelkezések szigorításáról, valamint az egyes korlátozó intézkedések elrendeléséről címet viselő törvényt.¹⁰ Ilyen mértékű támogatottság példa nélküli a választásokat megelőző időszakban. A pénzmosás elleni hatékonyabb fellépést lehetővé tévő jogszabályi háttér megteremtése azonban olyan szorító szükségszerűség volt, amely kampányidőszakban is konszenzust eredményezett a pártok közt.

A) Büntetőjog

A pénzmosás elleni hatékony fellépés érdekében 2001 őszén kidolgozott kormányzati stratégiában kulcsfontosságú volt a büntető jogszabályok módosítása.¹¹ Kiemelendő, hogy a Büntető Törvénykönyv az elkövető által megvalósított bűncselekményekből származó pénz „kifehérítését” korábban nem rendelte büntetni, hanem kizárólag az eredményezhetett büntetőjogi felelősségre vonást, amennyiben valaki a mások által elkövetett bűncselekményekből származó haszon valódi eredetének leplezésében működött közre. A mai szabályokkal ellentétben nem minősült korábban tehát pénzmosásnak, ha az elkövető a saját maga által elkövetett deliktumokból származó pénzt igyekezett legális forrásból származóként feltüntetni.

A törvénymódosítással¹² kitágult azon bűncselekményi kör, amelyek pénzmosás alapjául szolgálhatnak: ma már bármely szabadságvesztéssel büntethető bűncselekmény alkalmas arra, hogy az elkövetésből származó haszon eredetének elleplezése esetén a pénzmosás büntette megállapítható legyen.¹³ A büntetőjogi felelősség kiterjesztését jelentette az is, miszerint a gondatlanságból elkövetett pénzmosás szintén bekerült a Büntető Törvénykönyvbe.¹⁴ Ezek után – különösen, mivel tágult a deliktumok azon köre, amelyekkel kapcsolatban a pénzmosás elkövethető – indokolt fokozott elővigyázatosságot tanúsítani a pénzforgalom területén.

Mivel nem minősül többé büntetlen utócselkménynek a saját deliktumból származó pénz tisztára mosása, valamint a gondatlan alakzat is büntetendővé vált, jelentősen tágult a pénzmosás lehetséges alanyainak köre, ráadásul a pénzmosás alapjául szolgáló deliktumok halmaza is bővült. Ezen kívül a Büntető Törvénykönyv módosítása büntetendővé tette a pénzmosás elleni törvényben meghatározott,

⁹ 2001. évi LXXXIII. tv. 2. §.

¹⁰ 2001. évi LXXXIII. tv.

¹¹ *Balázs Edith*: Hungary steps up actions against money laundering, *Business Hungary*, December 2001, volume 15, No. 11.

¹² 2001. évi CXXI. tv.

¹³ Btk. 303. § (1)

¹⁴ Btk. 303/A. §

a pénzmosással kapcsolatos bejelentési kötelezettség elmulasztását, amely szándékosan és gondatlanságból egyaránt megvalósítható.¹⁵

B) Pénzügyi szabályozás

A pénzmosás elleni törvény kizárólag hitelintézetek és általuk megbízott szervezetek számára teszi lehetővé a pénzváltó szolgáltatás nyújtását, tehát hatálya alá tartozik minden pénzváltó egység.¹⁶ A pénzváltással foglalkozó cégek emiatt a bankok megbízottjaként kell eljárjanak, így kettős ellenőrzés alá kerülnek: a hitelintézet és a PSZÁF egyaránt felügyeli őket.

A pénzügyi jogi szabályok, bár kifejezetten nem a pénzmosás megakadályozása érdekében hozták őket, tartalmaznak olyan előírásokat, amelyek szerepet játszhatnak ezen tevékenység visszaszorítása érdekében. A pénzforgalomról, a pénzforgalmi szolgáltatásokról és az elektronikus fizetési eszközökről hozott kormányrendelet¹⁷ például a bankszámlákat, a fizetési megbízásokat és az elektronikus fizetést szabályozza.

Az új tőkepiaci törvény¹⁸ szintén gazdagodott olyan elemekkel, amelyek segíthetnek megakadályozni, hogy a fekete pénzek utat találjanak a legális gazdaságba. A nyilvános kibocsátású értékpapírok például nyilvántartásba kerülnek és kizárólag dematerializált formában forgathatók: az aktuális tulajdonosok így folyamatosan ellenőrizhetők.

C) Szervezeti reformok

A pénzmosás elleni küzdelemben komoly erőforrások kerültek bevonásra, melynek keretében a közhatalmi szervek hatáskörének, illetve anyagi és humán kapacitásának bővülésével járó figyelemre méltó szervezeti változások mentek végbe. A PSZÁF-ot érintő reformok sorában kiemelendő egyrészt a jogkörének jelentős bővülése, másrészt hogy keretein belül egy frissen felállított pénzmosás elleni munkacsoport kezdte meg működését. A PSZAF hatáskörének kiterjesztését és a bemutatóra szóló takaréketételek felszámolására irányuló határozott szándékot támasztja alá, hogy a PSZÁF által felügyelt szervezetek az ilyen betétek névre szóló betétekké történő átalakításáról rendszeresen kötelesek jelentést tenni.

A szervezetek közötti együttműködés hatékonyságának fejlesztése érdekében egy pénzmosással foglalkozó bizottság alakult, amely a területen feladatkörrel rendelkező valamennyi meghatározó intézmény képviselőit tömöríti.¹⁹ Ezen interminiszteriális bizottság, amely kormánybiztos vezetésével működik, a pénzmosás elleni fellépés stratégiájának kialakításáért, valamint a megvalósítás figyelemmel

¹⁵ Btk. 303/B. § (A pénzmosással kapcsolatos bejelentési kötelezettség elmulasztását beiktatta a 2001. évi CXVI. tv. 62. §-a.)

¹⁶ 2001. évi LXXXIII. tv. 7. §.

¹⁷ 232/2001. (XII. 10.) Korm. rendelet

¹⁸ 2001. évi CXX. tv.

¹⁹ Ennek tagja: az Igazságügyi Minisztérium, a Külügyminisztérium, a Belügyminisztérium, a Pénzügyminisztérium, a titkosszolgálatokat felügyelő miniszter, a PSZÁF, a Legfőbb Ügyészség, a Magyar Nemzeti Bank, az ORFK, a Vám- és Pénzügyőrség és a Szerencsejáték Felügyelet delegáltja.

kíséréséért felelős. A kormánybiztos állandó és közvetlen kapcsolatban áll a miniszterelnökkel, illetve a kormánytagokkal.

A kormány akciótervének egyik fontos eleme volt, hogy az ORFK-n belül létrehozták a FIU-t (Financial Intelligence Unit). Ez a szervezeti egység megfelelő nagyságú technikai háttérrel, illetve kvalifikált munkaerővel rendelkezik. A FIU a pénzmosás elleni küzdelem során szorosan együttműködik a Szervezett Bűnözés Elleni Igazgatósággal és a Legfőbb Ügyészséggel. Ez utóbbi egyébként nem csupán felügyeli a FIU munkáját, de fogadja az ügyészek bejelentéseit is, minden ügyésznek kötelessége ugyanis a pénzmosás gyanús eseteket jelenteni a Legfőbb Ügyészség számára.

A magyar szervezeti reformokat és a jogszabály-módosításokat a FATF megvizsgálta, és már 2002 tavaszán, a Hongkongban tartott ülésen üdvözölte a változásokat.²⁰ 2002 júniusában pedig megszületett a döntés, amely alapján Magyarország kikerült az együtt nem működő államok köréből. Természetesen a feketelistáról való lekerülés után is kötelezettségünk a folyamatos önrevízió, és természetesen a FATF is végez ellenőrzéseket.

III. ÚJABB MÉRFÖLDKŐ A PÉNZMOSÁS ELLENI KÜZDELEMBEN: AZ ÚJ PÉNZMOSÁS ELLENI TÖRVÉNY

A pénzmosás megelőzéséről és megakadályozásáról szóló 2003. évi XV. törvény újraszabályozza e jogterületet és egyben hatályon kívül helyezi – többek között – a pénzmosás megelőzéséről és megakadályozásáról szóló korábbi törvényt,²¹ illetve annak végrehajtási rendeletét.²²

E törvény, miként a jogharmonizációs záradék is aláhúzza, a Magyarország és az Európai Közösségek, illetve azok tagállamai közötti társulási megállapodással, a pénzügyi rendszer pénzmosási célra történő felhasználásának megakadályozásáról szóló 91/308/EGK irányelvvel, valamint az azt módosító 2001/97/EK irányelvvel összeegyeztethető szabályozást tartalmaz. Valóban, alapvető célja az új törvénynek, hogy közelítse a magyar jogot az Európai Unió módosított pénzmosási irányelvéhez, eleget téve a közösségi elvárásoknak.

Ennek szellemében az új törvény kibővíti azon szervezetek körét, amelyek tevékenységük során – jelentőségüknél fogva – ügyfél-azonosításra, illetve pénzmosásra vonatkozó gyanú esetén bejelentésre kötelezettek. Ezek a következők: pénzügyi, befektetési és biztosítási szolgáltatást nyújtó szervezetek, árutőzsdei és postai tevékenységgel foglalkozók, ingatlanügylettel kapcsolatos tevékenységet folytatók, könyvvizsgálók, könyvelők, adószakértők, adótanácsadók, játékkaszinót működtetők, ékszer- és műkincskereskedők, önkéntes kölcsönös biztosítópénztárak, ügyvédek és közjegyzők. Természetesen nem csupán a szervezetekre, hanem azok veze-

²⁰ Visit of Mrs. Claire Lo, Chairperson of the FATF, in Hungary, Press release of the Hungarian Financial Supervisory Authority (www.pszaf.hu/english/aml/press_rel_lo.htm).

²¹ 1994. évi XXIV. törvény

²² A pénzmosás megelőzéséről és megakadályozásáról szóló 1994. évi XXIV. törvény végrehajtásáról szóló 299/2001. (XII. 27.) Korm. rendelet.

tőire, alkalmazottaira és a tevékenységükben egyéb módon közreműködőkre is vonatkozik a törvény.

A szolgáltató az ügyfélvel írásbeli szerződéssel létrejövő tartós jogviszony létesítésekor, illetve olyan esetben, ahol az üzleti megbízás a kétmillió forintot eléri, köteles az ügyfél azonosítását elvégezni. Megjegyzésre érdemes, hogy pénzváltáskor ez az összeghatár háromszázezer forint, míg külföldiek Magyarországra történő beutazása esetén egymillió forintnyi készpénz, illetve értékpapír birtoklása teremt a bejelentéshez kapcsolódóan azonosítási kötelezettséget.

Az azonosítás magában foglalja az ügyfél személyazonosságáról való meggyőződést, továbbá az ügyfélre vonatkozó egyes adatok írásban történő rögzítését. Természetes személy esetén az azonosítás elsősorban személyi igazolvány, útlevel, lakcímkártya, tartózkodási engedély alapján történik, míg jogi személyek és jogi személyiséggel nem rendelkező egyéb jogalanyok esetén ez cégbírósági bejegyzéssel, adószámmal, hatósági nyilvántartásba vételről szóló igazolással valósul meg. A törvény teljesskörűen felsorolja azokat az adatokat, amelyeket a szolgáltatónak rögzítenie kell.²³

Az új törvény kötelezővé teszi minden tíz főnél több alkalmazottal dolgozó szolgáltató részére, hogy egy pénzmosást megakadályozó ügyfélazonosító és információs rendszert működtessen, illetve hogy alkalmazottai elsajátítsák azon ismereteket, amelyek a pénzmosás gyanújának felismerését lehetővé teszik. Mindezen kötelezettségek teljesítése érdekében a szolgáltatók egy belső szabályzatot alkotnak meg.

Pénzmosásra utaló adat, tény vagy körülmény felmerülése esetén a szolgáltató alkalmazottja vagy vezetője köteles haladéktalanul bejelentést tenni a szolgáltatónál korábban erre kijelölt személynek, aki a bejelentést haladéktalanul továbbítja az Országos Rendőr-főkapitányságnak. Annak érdekében, hogy a kapcsolattartás zökkenőmentes legyen a törvény hatálya alá tartozó szolgáltatók és a rendőrség között, a kapcsolattartásra kijelölt személyt be kell jelenteni az ORFK-nak.

Amennyiben a szolgáltató olyan gyanús jogügyletet észlel, amely azonnali rendőri beavatkozást igényel, az ügylet lebonyolítása felfüggesztésre kerül. Ebben az esetben a rendőrségnek 24 óra áll rendelkezésére, hogy a bejelentés megalapozottságáról értesítse a szolgáltatót. Ezen értesítés elmaradása esetén az ügylet teljesíthető.

Az ügyvédekre és közjegyzőkre a törvény az általánostól eltérő rendelkezéseket határoz meg, figyelemmel ezen tevékenységek kiemelkedően bizalmi jellegére, továbbá a szakmai felügyeletet ellátó kamarák sajátosságaira. Az ügyvédeket terhelő, a törvényben meghatározott bejelentési kötelezettségekről a következő fejezetben lesz szó.

Miután az új törvény csak a kihirdetését követő 90 nap elteltével lép hatályba, alkalmazásáról értelemszerűen nem áll rendelkezésre információ. Egyelőre tehát nem tudni, vajon az új törvény alapján több pénzmosási ügyre derül-e fény. Az ugyanis aggály nélkül megállapítható, hogy jelenleg erős látencia jellemzi e területet (országos viszonylatban egy tucat körül van a pénzmosással kapcsolatos nyomozások száma, és ez idáig csupán egy-két ítélet született).²⁴

²³ 5. § (1) bek.

²⁴ Makara Klára: Súlyosok a jogászok, HVG, 2003. február 22., p. 110.

IV. A PÉNZMOSÁS ELLENI KÜZDELEM ÉS A BÜNTETŐJOGI DOGMATIKA PROBLÉMÁI

A Büntető Törvénykönyv pénzmosással összefüggésben történő módosítása, illetve az új pénzmosásról szóló törvény több dogmatikai problémát is felvetett.

A) Ügyvédi titoktartás

Az Európai Tanács felismerve, hogy a nem pénzügyi területeken tevékenykedők szintén kapcsolatba kerülhetnek a pénzmosás egyes formáival, kiterjesztette azon személyi kört, akiket különböző, a megelőzést és a felderítést elősegítő kötelezettségek terhelnek. Ennek szellemében került sor, mint láttuk, a pénzmosás elleni direktíva (91/308/EGK irányelv) módosítására. A 2001/97/EK irányelvben foglaltak találkoztak a pénzmosással foglalkozó szakemberek, illetőleg az e területen működő nemzetközi szervezetek, mint a FATF, az OECD, az Európa Tanács álláspontjával. Az Európai Unió tagállamainak 2003. június 15-ig kell megvalósítaniuk az irányelv céljait, amelynek egyebekben az új magyar pénzmosási törvény eleget tesz.

A pénzmosás megelőzéséről és megakadályozásáról szóló új törvény egyik legfontosabb újítása, hogy több szempontból is kikezdi az ügyvédi titok intézményét. E szerint ugyanis az ügyvédek – a közjegyzőkhöz hasonlóan – kötelesek lesznek regisztrálni ügyfeleik részletes azonosító adatait, amennyiben kétmillió forintot meghaladó ingatlan- vagy cégügyben működnek közre, ilyen értéket vesznek letéti őrzésbe, illetve bármilyen ügyféltől tartós megbízást kapnak. Az ügyvédek ezentúl bejelentési kötelezettség is terheli, amennyiben pénzmosás gyanúját érzlelik.

A törvényben előírt kötelezettségek az ügyvédet nem terhelik, ha a pénzmosásra utaló tény vagy körülmény büntetőeljárásban történő védelem, illetve bíróság előtti képviselet – ide nem értve a cégbírósági eljárásban történő képviseletet – előkészítése, ellátása során vagy ellátását követően utóbb és azzal összefüggésben jutott tudomására, vagy ha a pénzmosásra utaló tény vagy körülmény az előzőekben írt képviselet, védelem ellátásának vagy az eljárás megindításának a szükségességével összefüggésben végzett jogi tanácsadás során jutott a tudomására.

Az ügyvéd annál a megyei (fővárosi) kamaránál kell megtegye bejelentését, amelynek a tagja, és amely kamara mérlegelés nélkül köteles a bejelentést továbbítani a rendőrségnek. Ezen kamarai közvetítő szerep az ügyvédek szemszögéből nyer értelmet: így ugyanis nem a rendőrség ellenőrzi majd az ügyvédi irodánál, illetve az egyéni ügyvédnél a pénzmosási szabályzat és nyilvántartás meglétét, hanem a szakma választott köztestülete.

Az ügyvédi társadalom fanyalogva fogadta az új szabályozást, mivel hivatásuk meghatározó elemét, az ügyvédi titoktartás intézményét relativizálja. Az ügyvédség által erősen vitatott, hogy a bűnüldözés hatékonyságának érdekében fel lehet-e állítani a hivatásrend egyik alappillérét.²⁵ Jól példázza a titoktartási kötelezettség és a bejelentési kötelezettség közötti feszültséget, hogy az új törvény 15. § (6) bekezdése

²⁵ Brunner Tamás: Az ügyvédi titok tartalma, terjedelme, *Ügyvédek lapja*, 2003/1. p. 41.

külön kiemeli, miszerint a bejelentési kötelezettség teljesítése nem tekinthető az ügyvédi törvényen alapuló titoktartási kötelezettség megsértésének.

Megjegyzendő, hogy a nem pénzügyi szolgáltatást nyújtók közül az ügyvédek és a közjegyzők utolsóként kerültek a bejelentésre kötelezettek közé, hiszen a könyvelők, könyvvizsgálók és adótanácsadók egy korábbi törvénymódosítás²⁶ folytán már oda tartoznak.

B) Büntetlen utócselkmény

A magyar büntető anyagi jog korábban nem tette lehetővé az elkövető büntetőjogi felelősségre vonását amiatt, hogy az általa elkövetett bűncselekményből származó anyagi előny kriminális eredetét eltitkolni igyekezett, illetve ha legális forrásból eredőnek próbálta feltüntetni azt. Senkitől nem várható el az önfeljelentés, miként az sem, hogy saját maga ellen terhelő bizonyítékokkal szolgáljon a bűnüldöző hatóságok számára.

Az elvárhatóság hiánya és a bűncselekményből származó vagyoni előny biztosításához szükséges magatartások büntetlen utócselkménykénti minősítése miatt a bűnözésből származó haszon bevallásának elmulasztása esetén nem állapítható meg adócsalás,²⁷ miként a lopott dolog tolvaj általi értékesítése sem orgazdaság. Ezekben az esetekben az alapcselekmények megállapítása mellett tehát a kapcsolódó deliktumok miatt nem lehet felelősségre vonni az elkövetőt, még ha a bűncselekmény tényállási elemei megvalósultnak látszanak is. Valójában ugyanis – és ebben egységesnek tekinthető a hazai irodalom – látszólagos halmazattal, vagyis egységgel állunk szemben.²⁸

A Büntető Törvénykönyv módosításával büntethetővé vált a pénzmosás azon válfaja is, amikor az elkövető nem más személy, hanem a saját maga által végrehajtott – szabadságvesztéssel büntetendő – cselekmény elkövetéséből származó dolog az eredet leplezése céljából gazdasági tevékenység gyakorlása során felhasználja, illetve azzal összefüggésben bármilyen pénzügyi vagy bankműveletet végez. Emiatt a védelmi pénzt szedő, majd azt bankszámlájára befizető bűnöző, illetve a bennfentes információt felhasználó bróker, aki a jogosulatlanul szerzett profitot más értékpapírba fekteti, halmazati – tehát súlyosabb – büntetéssel sújtható.²⁹

Noha a tényállási elemek részletes elemzésétől jelen esetben el kell tekintenünk, említést érdemel a bűncselekmény célzatos jellege. Az „eredet leplezésének céljából” történő elkövetés (tehát a célzat) mint szubjektív tényállási elem ugyanis – a pénzmosás egyes eseteinél – megköveteli az egyenes szándék bizonyítását a bűnfelelősség megállapításához.

²⁶ 2001. évi LXXXIII. törvény a terrorizmus elleni küzdelemről, a pénzmosás megakadályozásáról szóló rendelkezések szigorításáról, valamint az egyes korlátozó intézkedések elrendeléséről

²⁷ A gazdasági bűncselekményeknek az adócsalás büntetlen utócselkménye. *Bárd Károly – Gellér Balázs – Ligeti Katalin – Margitán Éva – Wiener A. Imre: Büntetőjog. Általános rész, KJK Kerszöv, Budapest, 2002, p. 87.*

²⁸ *Nagy Ferenc – Tokaji Géza: A magyar büntetőjog általános része, JATE AJK, Szeged, 1993, p. 167.*

²⁹ Btk. 85. §.

A jogszabályváltozás elméleti vitát eredményezett, amely során több szakember is éles kritikával illette a módosítást.³⁰ A korábbi szabályozás hívei szerint ugyanis az olyan bűncselekmények esetében, amelyek elkövetői profitszerzési céllal bűnöznek, szükségszerű az anyagi haszon eredetének elleplezése, így – mivel az elkövetők ennek során a deliktum elkövetésével együtt járó hátrányt nem fokozzák³¹ – dogmatikailag ez mindenképp büntetlen utócselekménynek minősítendő.

C) A jogi személyek büntetőjogi felelőssége

Láttuk, hogy a pénzmosás elleni küzdelem a szervezett bűnözéssel szembeni harc részét képezi. E kontextusban a jogi személyek büntetőjogi felelőssége két szempontból is figyelmet érdemel. Egyrészt a szervezett bűnelkövetői csoportok gyakran alapítanak cégeket, amelyek egyfajta fedőszervként működnek – ezek ellen szükséges a büntetőjog eszközeivel fellépni. Másrészt a pénzügyi – és egyre inkább a pénzügyi szektoron kívüli – szervezeteket rá kell szorítani arra, hogy tevékenységük gyakorlása során körültekintően járjanak el, szolgáltatásaikat ugyanis a szervezett bűnözés felhasználhatja céljaira. Ezért került be a pénzmosás gondatlan alakzata a Büntető Törvénykönyvbe, és ezért terheli őket bizonyos esetekben – szintén büntetőszankció terhe mellett – bejelentési kötelezettség.³²

A klasszikus kontinentális büntetőjogok – köztük a magyar dogmatika – nem ismerték, illetve nem ismerik el a jogi személyek büntetőjogi felelősségét. A személyes bűnösség elve hosszú időn át maradéktalanul érvényesült tehát, amelyet az Alkotmánybíróság többször – például 1994-ben³³ és 1997-ben³⁴ – meg is erősített.

A „*societas delinquere non potest*” elvének eróziója azonban szerte Európában megindult és ez a változás Magyarországot is elérte. Az Európa Tanács ajánlásai és a keretében aláírt egyezmények,³⁵ az OECD égisze alatt létrejött megállapodások,³⁶ valamint az Európai Unió jogalkotásának iránya mind azt igazolják, miszerint szükségszerű, hogy a kontinentális jogrendszerekbe beépítésre kerüljön a jogi személyek büntetőjogi felelőssége. A nemzetközi egyezmények magyar jogba történő transzformálása, illetve az ezeknek való megfelelési igény és kényszer, továbbá az uniós csatlakozási tárgyalások során tapasztalt brüsszeli presszió miatt Magyarországnak megoldást kellett találnia a jogi személyek büntetőjogi felelősségének problémájára.³⁷

A jogi személlyel szemben alkalmazható büntetőjogi intézkedésekről szóló 2001. évi CIV. törvény egy kompromisszum eredményeként született meg. Elsősorban azért jelent kompromisszumot ez a törvény, mert nem teremti meg a jogi személy büntetőjogi felelőssége megállapításának lehetőségét, hanem csak – meghatározott feltételek mellett – lehetőséget nyújt velük szemben intézkedés alkalmazásá-

³⁰ Lásd Tóth Mihály felszólalását a Büntetőjogi Oktatók Országos Találkozóján, Pécs, 2002. máj. 24.

³¹ Nagy Ferenc – Tokaji Géza: A magyar büntetőjog általános része, JATE AJK, Szeged, 1993, p. 170.

³² 303/B. §.

³³ 2/1994. (I. 14.) AB határozat.

³⁴ 58/1997. (XI. 5.) AB határozat, 63/1997. (XII. 12.) AB határozat.

³⁵ Recommendation 18/1988 (20 October 1988), Convention 185/2001 (23 November 2001).

³⁶ OECD-Convention of 21 November 1997.

³⁷ Némethy Andrea: A jogi személy büntetőjogi felelőssége, *Jogtudományi Közlöny*, 2000, p. 463.

ra. Az intézkedés, amely duális szankciórendszerünkben a büntetésen kívüli hátrányos jogkövetkezményeket jelent, nem igényli a bűnfelelősség megállapítását és így – amennyiben a természetes személy bűncselekménye a jogi személynek beszámítható³⁸ – ez utóbbiakkal szemben is alkalmazható.

A hatályba léptető rendelkezés³⁹ szintén azt igazolja, hogy a jogi személyek büntetőjogi felelőssége nem annyira a szerves jogfejlődés eredménye, hanem ennek beiktatására azért kerül sor jogrendszerünkbe, hogy a nemzetek feletti és nemzetközi normáknak, illetve elvárásoknak megfeleljünk. A jogi személlyel szemben alkalmazható büntetőjogi intézkedésekről szóló törvény ugyanis csak az Európai Unióhoz történő csatlakozásunkról szóló nemzetközi szerződést kihirdető törvénnyel egy napon lép hatályba.

A jogszabály kompromisszumos jellegét bizonyítja továbbá az a tény, hogy a jogi személyekkel szemben alkalmazható büntetőjogi intézkedések nem kerültek be a Büntető Törvénykönyvbe. Ezzel a jogalkotó azt kívánta elérni, hogy a „*nullum crimen sine culpa*” és a „*nulla poena sine culpa*”⁴⁰ elvekkel ne kerüljön összeütközésbe, ám a magyar büntetőjog-tudomány szkeptikusan áll ehhez a megoldáshoz.⁴¹

D) Vagyonekobbzás (büntetés vagy intézkedési jellege) és a bizonyítási teher

Alkotmányossági aggályokat vet fel a vagyonekobbzás újraszabályozása is, amelyet – mivel szintén kapcsolódik a pénzmosás problematikájához – érintenünk kell. A pénzmosás elleni küzdelem, miként a jogi személyek büntetőjogi felelősségével kapcsolatban már volt erről szó, szükségszerű eleme a szervezett bűnözés elleni harcnak. A vagyonekobbzás helyének megváltoztatása szankciórendszerünkben – azaz intézkedéssé történő átsorolása a büntetések közül – tehát szintén e motívumból fakadó jogszabály-módosítás.⁴²

Miután azonban a büntetés kiszabásának előfeltétele a bűnösség megállapítása, jogi személyekkel szemben büntetés az uniós csatlakozásunkkal együtt hatályba lépő, fent ismertetett törvényi szabályozás alapján sem lesz alkalmazható. A vagyonekobbzás intézkedésként történő újraszabályozása tehát megnyitja majd az utat a jogi személyekkel szembeni alkalmazás előtt. Természetesen azonban nem kizárólag a pénzmosás elleni harc hatékonyabbá tétele indukálta a vagyonekobbzás törvénybeli helyének megváltoztatását, hiszen ezen intézkedés alkalmazható a drog- és fegyverkereskedelmet, a korrupciót, az embercsempészetet és -kereskedelmet, illetve a prostitúcióhoz kapcsolódó deliktumokat megvalósító szervezett bűnözői csoportok ellen,⁴³ de a bűncselekményeket nem szervezeten elkövetőkkel szemben is.

³⁸ 2001. évi. CIV. törvény 2. §.

³⁹ 2001. évi. CIV. törvény 28. §.

⁴⁰ Ezen elvnek az európai jogi integrációra gyakorolt hatásáról lásd: *Sicurella, Rosaria*: Nulla poena sine culpa: un véritable principe commun européen?, *Revue de science criminelle et de droit pénal comparé*, 2000, p. 15.

⁴¹ *Nagy Ferenc*: A magyar büntetőjog általános része, Korona Kiadó, Budapest, p. 65.

⁴² 2001. évi CXXI. tv. 11. § és 14. §.

⁴³ *Némethy Andrea*: Az elkobbzás és a vagyonekobbzás büntetőjogi szabályozás-története 1978 után, *Magyar Jog*, 2001/9, p. 531.

Az Európa Tanács keretében született egyezmény (Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds of Crime) előírja, miszerint el kell kobozni a bűncselekmény elkövetéséhez használt eszközöket és az abból származó tárgyakat, illetve előnyt. A strasbourgi konvenció és más nemzetközi megállapodások értelmében a szervezett bűnözői csoportokhoz való tartozás miatti vagyoneklobzás kapcsán egyes esetekben megfordul a bizonyítási teher. Büntető törvénykönyvünk ennek megfelelően az ellenkező bizonyításáig vagyoneklobzás alá eső vagyonnak tekinti a bűnszervezetben való részvétel ideje alatt szerzett valamennyi vagyont, tehát megdönthető törvényi vélelmet állít fel a tekintetben, hogy a bűnszervezethez tartozás időtartama alatt szerzett minden vagyon illegális eredetű.

A bűnüldözés hatékonyságának növelését elősegíteni hivatott ezen új rendelkezés azonban – bár lehetővé teszi a kimentést, azaz a legális eredet bizonyításával az intézkedés hatálya alól kivehető a vagyonrész – ellentétben állónak tűnik néhány alkotmányos alapelvvvel. Ezen az alapon már érte kritika a jogszabály-módosítást,⁴⁴ hiszen kétségtelenül ütközik az ártatlanság vélelmével⁴⁵ és az „*in dubio pro reo*” elvével is.⁴⁶

ÖSSZEGZÉS

A globalizáció, amely korunk gazdasági-társadalmi változásait leginkább meghatározza, hatással van a kriminális cselekedetekre is: egyre jellemzőbbé és erősebbé válik a határokon átnyúló szervezett bűnözés. Ez a tendencia érvényesül a pénzmosás vonatkozásában is: egyrésztől ugyanis ez a tevékenység a profitorientált bűnözés szükségszerű kísérője, másrészt pedig a nemzetközi pénzmosás nehezebben felderíthető, azaz hatékonyabb és eredményesebb, mint ha egy államon belül folytatják.

A pénzmosás nemzetközivé válása miatt az ellene történő fellépésnek is azzá kell válnia. A nemzetközi együttműködés tehát elengedhetetlen ezen a téren. A különböző nemzetközi szervezetek éppen ezért – akár hátrányos intézkedések alkalmazásával is – igyekeznek rászorítani minden államot, hogy vegyen részt a pénzmosás elleni küzdelemben. Magyarország példája azt mutatja, hogy a külső nyomás eredménnyel járhat, még ha egyes jogi megoldások csak komoly kompromisszumok árán illeszthetők is be a nemzeti jogba.

Felhasznált irodalom

Balázs Edith: Hungary steps up actions against money laundering, *Business Hungary*, December 2001, volume 15, No. 11.

Bárd Károly – Gellér Balázs – Ligeti Katalin – Margitán Éva – Wiener A. Imre: Büntetőjog. Általános rész, KJK Kerszöv, Budapest, 2002, p. 87.

⁴⁴ Ezen tendenciák komplex kritikájához lásd: *Nagy Ferenc*: Új fejlődési irányok, avagy a tradicionális jogállami büntetőjog erőzítője, *Magyar Jog*, 2000, p. 333.

⁴⁵ Ez az alapelv az Európai Unió leendő alkotmányának is alapkövévé válhat (lásd az Európai Unió Emberi Jogai Chartájának 48. cikkét). A Charta alapokmányba történő beépítéséhez lásd: *Rossi, Lucia Serena*: „Constitutionnalisation” de l’Union Européenne et des droits fondamentaux, *Revue trimestrielle de droit européen*, p. 27.

⁴⁶ Ezen elv érvényesülésének korlátaihoz lásd: *Nagouas-Guerin, Marie-Cécile*: Mythe et réalité du doute favorable en matière pénale, *Revue de science criminelle et de droit pénal comparé*, 2002, p. 283.

- Brunner Tamás*: Az ügyvédi titok tartalma, terjedelme, *Ügyvédek lapja*, 2003/1. p. 41.
- Jacsó Judit*: A pénzmosás elleni nemzetközi fellépés eszközei, *Magyar Jog*, 2000, p. 545.
- Makara Klára*: Sújtának a jogászok, *HVG*, 2003. február 22., p. 110.
- Nagouas-Guerin, Marie-Cécile*: Mythe et réalité du doute favorable en matière pénale, *Revue de science criminelle et de droit pénal comparé*, 2002, p. 283.
- Nagy Ferenc*: Új fejlődési irányok, avagy a tradicionális jogállami büntetőjog eróziója, *Magyar Jog*, 2000, p. 333.
- Nagy Ferenc*: A magyar büntetőjog általános része, Korona Kiadó, Budapest, 2001.
- Nagy Ferenc – Tokaji Géza*: A magyar büntetőjog általános része, JATE AJK, Szeged, 1993.
- Némethy Andrea*: A jogi személy büntetőjogi felelőssége, *Jogtudományi Közlöny*, 2000, p. 463.
- Némethy Andrea*: Az elkobzás és a vagyoneklobzás büntetőjogi szabályozás-története 1978 után, *Magyar Jog*, 2001/9, p. 531.
- Rossi, Lucia Serena*: „Constitutionnalisation” de l’Union Européenne et des droits fondamentaux, *Revue trimestrielle de droit européen*, p. 27.
- Sicurella, Rosaria*: Nulla poena sine culpa: un véritable principe commun européen?, *Revue de science criminelle et de droit pénal comparé*, 2000, p. 15.